Sozialkapital

Grundlagen und Anwendungen

Herausgeber Axel Franzen und Markus Freitag

Sonderheft 47 - 2007

INHALTSÜBERSICHT

I. Einleitung

Axel Franzen und *Markus Freitag*
bitte ergänzen 7

II. Grundlagen, Konzepte, Modelle

Hanspeter Kriesi:
Sozialkapital. Eine Einführung 23

Andreas Diekmann
Dimensionen des Sozialkapitals 47

Axel Franzen und *Sonja Pointner*
Sozialkaptial: Konzeptualisierungen und Messungen 66

III. Entstehung und Entwicklung von Sozialkapital

Thomas Wöhler und *Thomas Hinz*
Egozentrierte Diskussionsnetzwerke in den USA und Deutschland 91

Dietlind Stolle und *Bo Rothstein*
Institutionelle Grundlagen des Sozialkapitals 113

Jan Delhey
Grenzüberschreitender Austausch und Vertrauen. Ein Test der Transaktionsthese für Europa 141

Marc Bühlmann und *Markus Freitag*
Freiwilligentätigkeit als Sozialkapital. Eine empirische Analyse zu den Rahmenbedingungen bürgerschaftlichen Vereinsengagements 163

Martin Diewald
Arbeitsmarktungleichheiten und die Verfügbarkeit von Sozialkapital. Die Rolle von Gratifikationen und Belastungen 183

Monika Jungbauer-Gans und *Christiane Gross*
Verteilung des sozialen Kapitals. Eine makrosoziologische Analyse des European Social Survey 2002 und 2004 211

IV. Wirkungen und Konsequenzen des Sozialkapitals

Werner Raub, Gerrit Rooks und *Frits Tazellaar*
Erträge des Sozialkapitals in zwischenbetrieblichen Beziehungen: Eine empirisch-theoretische Studie 241

Peter Preisendörfer
Sozialkapital und unternehmerisches Handeln. Das soziale Netzwerk von Unternehmensgründern als Erfolgsfaktor 272

Isabelle Stadelmann-Steffen und *Markus Freitag*
Der ökonomische Wert sozialer Beziehungen. Eine empirische Analyse zum Verhältnis von Vertrauen, sozialen Netzwerken und wirtschaftlichem Wachstum im interkulturellen Vergleich 294

Thomas Voss
Netzwerke als soziales Kapital im Arbeitsmarkt 321

Norman Braun und *Roger Berger*
Sozialkapital und illegale Märkte 343

Sonja Haug und *Sonja Pointner*
Sozialkapital und Migration 367

Christoph Bühler
Soziales Kapital und Fertilität 397

Bodo Lippl
Sozialkapital und politische Partizipation in Europa 420

Jürgen Friedrichs und *Dietrich Oberwittler*
Soziales Kapital in Wohngebieten 450

Jutta Allmendinger, Christian Ebner und *Rita Nikolai*
Soziale Beziehungen und Bildungserwerb 487

Die Autorinnen und Autoren 514

English Summaries . . . . . .

I. Einleitung

BITTE ÜBERSCHRIFT DER EINLEITUNG EINFÜGEN

Axel Franzen und Markus Freitag

Die Vorstellung, dass Individuen in ihren Werten, Einstellungen und Handlungen von ihrem sozialen Umfeld beeinflusst werden und ihre Handlungen ihrerseits im Hinblick auf die Wirkung für ihr soziales Umfeld ausrichten, ist eine der wesentlichen Grundideen der Soziologie. Dieser Kerngedanke zieht sich wie ein roter Faden durch die Schriften der soziologischen Klassiker bis zu neuesten empirischen Untersuchungen über die Bedeutung von der Einbettung in soziale Netzwerke. Bei den Klassikern wie Max Weber, Georg Simmel, oder Émile Durkheim findet sich dieser Grundgedanke in ganz unterschiedlichen Formulierungen. Für Max Weber sollte sich die Soziologie um das Verstehen von „sozialem Handeln" kümmern, wobei damit jenes Handeln gemeint war, „welches seinem von dem oder den Handelnden gemeinten Sinn nach auf das Verhalten anderer bezogen wird und daran in seinem Ablauf orientiert ist" (Weber 1980, 1921: 1). Bei Georg Simmel bestand der neue Ansatz der Soziologie darin, die Formen der Vergesellschaftung zu untersuchen, die aus dem „Wechselwirken und dem Zusammenwirken der Einzelnen" entstehen. Gruppen, so Simmels Formulierung, existieren zwar zu ganz unterschiedlichen Zwecken, aber die „gleichen formalen Verhaltensweisen ..." wie „Über- und Unterordnung, Konkurrenz, Nachahmung, Arbeitsteilung, Parteibildung, Vertretung, Gleichzeitigkeit des Zusammenschlusses nach innen und des Abschlusses nach außen und unzähliges Ähnliches findet sich an einer staatlichen Gesellschaft wie an einer Religionsgemeinde, an einer Verschwörerbande wie an einer Wirtschaftsgenossenschaft, an einer Kunstschule wie an einer Familie" (Simmel 1958, 1908: 7).

Die Bedeutung des sozialen Umfelds steht auch bei Émile Durkheim im Zentrum seines Werks. Nach Durkheim führen unterschiedliche Formen der Arbeitsteilung zu verschiedenen Formen der Solidarität und der Begriff „soziale Tatsache" sollte verdeutlichen, dass die Normen einer Gesellschaft dem Einzelnen so real wie physische Tatsachen entgegentreten: „Wenn ich meine Pflichten als Bruder, Gatte oder Bürger erfülle, oder wenn ich übernommene Verbindlichkeiten einlöse, so gehorche ich damit Pflichten, die außerhalb meiner Person und der Sphäre meines Willens im Recht und in der Sitte begründet sind" (Durkheim 1965, 1895: 105).

Freilich wurde die Bedeutung des Sozialen durch Durkheim und in der Folge durch den Strukturfunktionalismus von Talcott Parsons oder in der Rollentheorie von Ralf Dahrendorf überbetont. Individuen haben in diesen Theorietraditionen keine Ent-

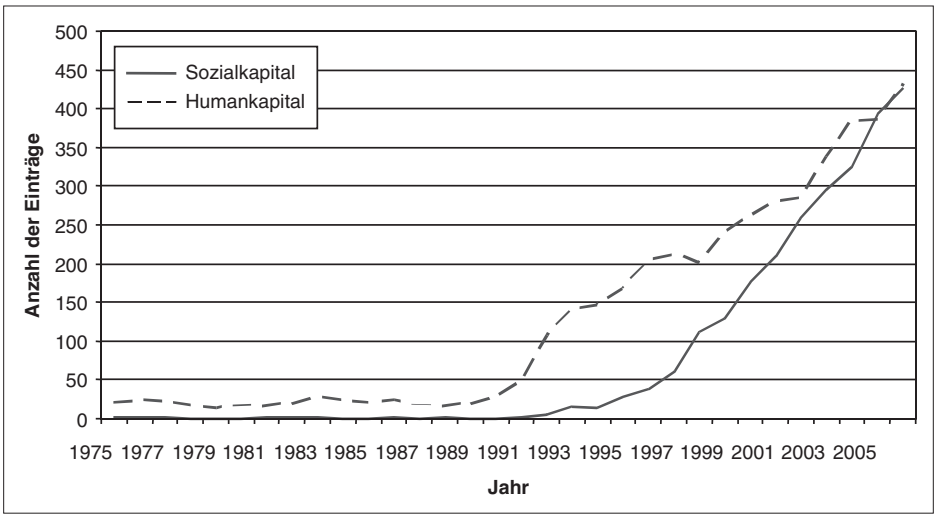
scheidungsfreiheiten, sondern folgen mehr oder weniger automatisch gesellschaftlichen Pflichten und Normen. In der Ökonomik wurde dagegen lange Zeit typischerweise unterstellt, dass Individuen zumindest auf Märkten isoliert eine eigeninteressierte Nutzenmaximierung betreiben, ohne die Interessen anderer Akteure zu berücksichtigen. Das Wohl aller stellt sich bekanntlich dennoch nach Adam Smith von selbst ein, so als würden die Handlungen der Individuen durch eine „unsichtbare Hand" gelenkt. James Duesenberry hat beide Disziplinen deshalb treffend mit dem Satz beschrieben „economics is all about how people make choices, sociology is all about how they don't have any choice to make" (1960: 233, zitiert nach Granovetter 1985). Beide Sichtweisen stellen Extreme dar. Es lässt sich kaum leugnen, sondern ganz im Gegenteil auch experimentell belegen, dass Individuen häufig ihre Handlungen an ihren individuellen materiellen Interessen ausrichten. Aber es lassen sich auch Beispiele und experimentelle Befunde anbringen, die zeigen, dass Menschen zuweilen kooperativ sind, altruistisch handeln oder Fairnessüberlegungen und andere Normen in ihren Entscheidungen berücksichtigen.[1] Viele Sozialwissenschaftler wie die Soziologen Mark Granovetter (1985) oder James Coleman (1990) oder auch Politologen wie Robert Axelrod (1984) haben deshalb versucht, beide Sichtweisen zu verbinden und darauf hingewiesen, dass sich Akteure in der Regel kennen, eine gemeinsame Vergangenheit haben oder durch den „Schatten der Zukunft" miteinander verbunden sind. Es ist diese Eingebundenheit in soziale Netzwerke, die bestimmte Handlungen, Transaktionen oder Kooperation erst ermöglicht.

Die Soziologen James Coleman (1988) und Pierre Bourdieu (1983) haben den Begriff „Sozialkapital" verwendet, um die Einbettung von Individuen in soziale Strukturen zu umschreiben. Diese knappe Formulierung, die bereits etablierte Konzepte wie das Finanz- und Humankapital ergänzt, ist bei Soziologen, Politikwissenschaftlern und Ökonomen auf fruchtbaren Boden gefallen. Die Idee, dass Individuen über unterschiedliche Ressourcen verfügen und dass sich diese Ressourcen gegenseitig bedingen, scheint einen Schutz vor der Überbetonung sozialer Determinanten menschlichen Verhaltens zu bieten. Vielleicht liegt darin einer der Gründe für die Popularität und den vergleichsweise hohen interdisziplinären Anklang des Sozialkapitalkonzepts. Anhand einer Literaturrecherche wird die enorme Verbreitung des Begriffs „Sozialkapital" seit den 1990er Jahren ersichtlich (s. *Abbildung 1*): 2006 betrug die Anzahl der Aufsätze aus Zeitschriften, die im Social Science Citation Index (SSCI) enthalten sind und das Wort „social capital" im Titel, in der Zusammenfassung oder als Stichwort enthielten 427. Zum Vergleich: Für den Begriff Humankapital wurden 2006 insgesamt 431 Einträge gezählt.

Die Grafik täuscht allerdings zwei Sachverhalte vor: Erstens sieht es zunächst danach aus, als sei die Berücksichtigung der sozialen Eingebundenheit menschlichen Verhaltens eine Erfindung der 1990er Jahre. Dies ist natürlich wie bereits schon erörtert nicht so. Neben den Klassikern haben sich auch vorher bereits viele Untersuchungen

1 Übrigens hat das auch Adam Smith (1926, 1759: 1) schon gesehen: „Mag man den Menschen für noch so egoistisch halten, es liegen doch offenbar gewisse Prinzipien in seiner Natur, die ihn dazu bestimmen, an dem Schicksal anderer Anteil zu nehmen, und die ihm selbst die Glückseligkeit dieser anderen zum Bedürfnis machen, obgleich er keinen anderen Vorteil daraus zieht, als das Vergnügen, Zeuge davon zu sein".

Abbildung 1: „Social Capital“ und „human Capital“



mit sozialen Netzwerken und den Ressourcen, die damit verbunden sind, befasst. Als Beispiele lassen sich die Studien von Granovetter (1973, 1974; Ronald Burt 1992; Barry Wellman und Scot Wortley 1990; Nan Lin et al. 1981) oder Peter Marsden und Jeanne Hurlbert (1988) anführen. Die Grafik bringt lediglich zum Ausdruck, dass viele solcher Studien seit den 1990er Jahren vermehrt das Label „Sozialkapital“ verwenden.

Zweitens täuscht die einheitliche Namensgebung vor, dass eine kumulative Forschung entstanden wäre, vergleichbar derjenigen zum Humankapital. Davon ist die Sozialkapitalforschung aber noch weit entfernt. Historisch gesehen trugen verschiedene Beiträge in unterschiedlichen Kontexten und Dekaden mehr oder weniger unabhängig voneinander zur Entwicklung des Konzeptes bei. Bereits vor nahezu einhundert Jahren prägte Lyda Judson Hanifan (1916) den Begriff des Sozialkapitals, indem er auf die Bedeutung des gemeinschaftlichen Engagements für den Erhalt der gesellschaftlichen Entwicklung hinwies. Hanifan bezieht Sozialkapital dabei vor allem auf Eigenschaften wie Gemeinschaftsgeist, Mitgefühl und den geselligen Austausch zwischen den Akteuren einer sozialen Gemeinschaft. Die begriffliche Neuschöpfung Hanifans verschwand zwar zunächst, wurde aber im Verlauf des 20. Jahrhunderts immer wieder durch voneinander unabhängige Beiträge in die akademische Diskussion eingebracht (vgl. Putnam und Goss 2001: 17). John Seeley et al. (1956) wiesen beispielsweise unter expliziter Verwendung der Begrifflichkeit darauf hin, dass die Mitgliedschaft in Vereinen und Clubs eine nicht zu unterschätzende Ressource mit Blick auf die Entwicklung der beruflichen Karriere ist. In den 1960er Jahren erörterte Jane Jacobs (1961) den Nutzen gemeinschaftlich-nachbarschaftlicher Einrichtungen und Beziehungen als Sozialkapital in der großstädtischen Umgebung. In den Analysen von Glenn Loury (1977) wiederum ist mit sozialem Kapital die Menge an Ressourcen gemeint, die in Familienbeziehungen und in sozialen Organisationen der Gemeinschaft enthalten sind und welche die kognitive oder soziale Entwicklung eines Kindes oder eines Jugendlichen fördern.

Hierbei variieren die Erträge von Investitionen in Humankapital mit der sozialen Herkunft der Personen.

Es sind dann die Arbeiten von Bourdieu (1983), Coleman (1988, 1990) und Putnam (1993, 1995a, 1995b, 2000), die dem Konzept schließlich in den 1990er Jahren zum akademischen und öffentlichen Durchbruch verhelfen. Allerdings bleiben auch neuere Definitionen von „Sozialkapital" (vgl. *Tabelle 1*) heterogen. Die Definitionen sprechen mindestens vier unterscheidbare Aspekte von Sozialkapital an: Ressourcen, Netzwerke, Normen und Vertrauen. Bourdieu (1983: 190f.) definiert Sozialkapital vor allem als eine individuelle Ressource, die wie Vermögen oder Bildung zur Förderung individueller Ziele eingesetzt werden kann. Darüber hinaus verknüpft Bourdieu (1983) seine Gedanken über das Sozialkapital mit der Reproduktion sozialer Ungleichheit, da die in Gesellschaften immanente Ungleichheitsstruktur die unterschiedlichen sozialen Gruppen mit einem ungleichen Ausmaß an sozialem Kapital versorgt. Colemans (1988, 1990) Analysen indes konzentrieren sich insbesondere auf die Grundlagen von Eigennutz maximierenden Formen des sozialen Austausches, aus denen sich kooperative Beziehungen und Vertrauen ergeben können. Soziales Kapital ist für Coleman (1988) weniger eine Eigenschaft von Akteuren und stärker an soziale Beziehungen und Kontexte gekoppelt: Soziales Kapital manifestiert sich in so verschiedenen Formen wie sozialen Verpflichtungen, Vertrauen, Informationspotenzialen oder auch gemeinschaftsbezogenen Normen. Ferner zeigen sich in sozialen Organisationen besondere Kontexte für die Genese und Aufrechterhaltung sozialen Kapitals. Während soziologische Be-

Tabelle 1: Definitionen von Sozialkapital

„Das Sozialkapital ist die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes oder Anerkennens verbunden sind; oder, anders ausgedrückt, es handelt sich dabei um Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen."	Bourdieu 1983: 190–191
„(Social capital refers to) friends, colleagues, and more general contacts through whom you receive opportunities to use your financial and human capital."	Burt 1992
„Social Capital inheres in the structure of relations between persons and among persons."	Coleman 1990: 302
„Social capital can be defined simply as a set of informal values or norms shared among members of a group that permits cooperation among them."	Fukuyama 2000: 16
„Schließlich besteht die wichtigste Komponente von Sozialkapital im Niveau des tatsächlichen Engagements der Bürger einer Gesellschaft in informellen Netzwerken oder formellen Vereinigungen."	Offe und Fuchs 2001: 419
„Social capital stands for the ability of actors to secure benefits by virtue of membership in social networks or other social structures."	Portes 1998: 6
„By social capital I mean features of social life, networks, norms, and trust, that enable participants to act together more effectively to pursue shared objectives."	Putnam 1995b: 664–665
„Social capital refers to connections among individuals, social networks and the norms of reciprocity and trustworthiness that arise from them."	Putnam 2000: 19
„(Social capital is defined) as the willingness of citizens to trust others including members of their own family, fellow citizens, and people in general."	Whiteley 2000: 450

trachtungen eher der Tradition von Granovetter oder Coleman folgen und sich auf personenbezogene Netzwerke beziehen, wird in ökonomischen Studien dagegen stärker das Vertrauen in andere Menschen thematisiert, das mutmaßlich Transaktionskosten senkt und damit positive Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum von Gesellschaften hat.

Die Popularität des Sozialkapitalansatzes in der Politikwissenschaft lässt sich in erster Linie auf die Analysen von Robert Putnam (1993, 1995a, 1995b, 2000) zurückführen. Putnam versteht unter sozialem Kapital allgemeine Aspekte des sozialen Zusammenlebens wie Vertrauen, gemeinschaftsbezogene Werte und Normen oder zwischenmenschliche Kontakte und Netzwerke, welche die soziale Kooperation zum gegenseitigen Nutzen und Wohlergehen fördern. Sozialkapital ist bei Putnams Analysen vornehmlich als Amalgam dreier Elemente zu verstehen: Zum ersten aus der Dichte und Reichweite des Vereinslebens, zum zweiten durch das in sozialen Gruppen erworbene Vertrauen und zum dritten durch eine sozial vermittelte Orientierung an gemeinschaftlichen Werten und Reziprozitätsnormen. Unverkennbar an Putnams Konzeption ist der Rückgriff auf die Arbeiten Alexis de Tocquevilles (1994), der eine funktionierende Gemeinschaft vor allem auf das zivile Engagement der Bürgerinnen und Bürger in Freiwilligenvereinigungen zurückführte. Tocqueville (1994) schildert den Zustand der amerikanischen Zivilgesellschaft in den 1830er Jahren wie folgt: „Die Amerikaner jeden Alters, jedes Standes, jeder Geistesrichtung schließen sich fortwährend zusammen. Sie haben nicht nur kaufmännische und gewerbliche Vereine, denen alle angehören, sie haben auch noch unzählige andere Arten: religiöse, sittliche, ernste, oberflächliche, sehr allgemeine und sehr besondere, gewaltige und ganz kleine (248) ... So erweist sich das demokratischste Land der Erde als dasjenige, in dem die Menschen die Kunst, gemeinsam das Ziel gemeinschaftlichen Begehrens zu erstreben, in unserer Zeit am vollkommensten entwickelt ... haben (249) ... Meines Erachtens verdient nichts eine größere Aufmerksamkeit als die zu geistigen und sittlichen Zwecken gegründeten Vereine Amerikas (253).“ Den Stellenwert gemeinschaftlichen Handelns verdeutlichte Tocqueville (1969: 176) allerdings nicht nur durch seine Beobachtungen der amerikanischen Zivilgesellschaft, sondern bereits in seinen Analysen über den alten französischen Staat und die Revolution, deren Fortgang und Nachhaltigkeit er mit Blick auf das Vereinswesen kritisch beurteilte: „Als die Revolution ausbrach, würde man im größten Teil Frankreichs vergebens zehn Männer gesucht haben, die gewohnt waren gemeinschaftlich in einer geregelten Weise zu handeln“. Noch bevor Putnam das Vereinswesen als zentralen Baustein seiner Sozialkapitaltheorie ausmachte, erkannte die politische Kulturforschung der 1960er Jahre die Relevanz assoziativer Muster und wies freiwillige Vereinigungen als „the most important foundations“ stabiler Demokratien aus (Almond und Verba 1965: 220ff.). Vereine dienen hier sowohl als Medium der politischen Sozialisation als auch als „Schulen der Demokratie“, da sie in der sozialen Praxis die Verbindung von Mitgliedschafts- und Staatsbürgerrolle ermöglichen. Die engagierten Vereinsmitglieder sind in politischen Fragen besser informiert, zeigen größeres politisches Interesse und Vertrauen und sind in der Regel auch politisch aktiver als die Nichtmitglieder.

Das vorliegende Sonderheft gibt bewusst keine einheitliche und für alle Beiträge bindende Begriffsbestimmung vor. Stattdessen spiegeln die einzelnen Texte die Vielfalt an Vorstellungen und Definitionen zum Sozialkapital wider und veranschaulichen diese

auf unterschiedlichen Anwendungsgebieten. Der Band ist in drei Kapitel gegliedert. Das erste Kapitel „Grundlagen, Modelle, Konzepte“ enthält drei Beiträge, die sich ausführlicher als diese Einleitung mit den Fragen beschäftigen, was unter Sozialkapital verstanden wird, welche Dimensionen unterschieden werden und welche Vorschläge zur Messung von Sozialkapital existieren. Im zweiten Teil „Entstehung und Entwicklung von Sozialkapital“ stehen die Entstehungsbedingungen, der Aufbau und die Entwicklung sozialen Kapitals im Mittelpunkt des Interesses. Dabei wird insbesondere die Rolle politischer, sozioökonomischer und kultureller Bedingungen untersucht, die den Sozialkapitalbestand von Individuen und Gesellschaften beeinflussen. Der dritte Teil des Sonderbands widmet sich schließlich den Auswirkungen und Konsequenzen des Sozialkapitals. Die verschiedenen Studien zeigen, dass Sozialkapital in fast allen inhaltlichen Gebieten der Sozialwissenschaften, auf Güter- und Dienstleistungsmärkten, für die Unternehmensgründung, für wirtschaftliches Wachstum, auf dem Arbeitsmarkt, auf illegalen Märkten, für Migrations- und Fertilitätsentscheidungen, für die politische Beteiligung, für Stadtentwicklung oder beim Bildungserwerb eine wesentliche Funktion einnimmt.

Der Beitrag von *Hanspeter Kriesi* stellt die ideengeschichtlichen Ursprünge und Entwicklungen des Begriffs dar. Im ersten Abschnitt bespricht der Autor zunächst die Definitionen von Pierre Bourdieu, James Coleman und Alejandro Portes. Der Beitrag verdeutlicht dann die vor allem von Robert Putnam vorgenommene Reduktion des Konzepts auf horizontale Verbandsstrukturen und soziales Vertrauen. Putnam folgt dabei der Tradition von Alexis Tocqueville, der bekanntlich nach seiner Amerikareise die Eigentümlichkeiten und den Erfolg der amerikanischen Demokratie in erster Linie dem funktionierenden Vereinswesen zuschrieb. Kriesi zeigt, dass die These von der Wichtigkeit zivilbürgerlicher Vereine in der Politikwissenschaft heftig umstritten ist. Insbesondere argumentieren viele Politologen, dass Vereine zwar zu Tocquevilles Zeiten einen zentralen Stellenwert einnahmen, dass aber in modernen Demokratien diese Funktionen von anderen Institutionen wie z.B. den politischen Parteien und Lobbyisten übernommen wurden. Außerdem verweist Kriesi auf zahlreiche Studien, die betonen, dass sich weder die Anzahl an Organisationen und Vereinen noch an Mitgliedern verringert hat, sondern vielmehr ein Wandel der Partizipationsform beobachtet werden kann. Schließlich diskutiert der Autor die Beziehungsstrukturen, die in der Literatur unterschieden werden (vertikale vs. horizontale, formelle vs. informelle, und starke vs. schwache Beziehungen) und verweist auf die unterschiedlichen Konsequenzen dieser Formen von Sozialkapital. Hier wird deutlich, dass die bisherige Forschung viele unbeantwortete Fragen und Unstimmigkeiten bereithält. Dennoch endet der Beitrag mit einem positiven Ausblick: Das Konzept beinhalte zwar in großen Teilen lediglich eine Neuformulierung bekannter Probleme, fördert aber in den Augen von Hans-Peter Kriesi den Brückenschlag zwischen theoretischen Ansätzen und Disziplinen und eröffnet damit neue Einsichten und Entwicklungsmöglichkeiten.

Andreas Diekmann diskutiert in seinem Beitrag „Dimensionen von Sozialkapital“ den Stellenwert unterschiedlicher Aspekte von Sozialkapital für die Entstehung von Kooperation. Zunächst wird anhand von zwei Fallbeispielen, der Gemeinschaft der Amish-People in Pennsylvania und am Beispiel von Transaktionen im Internet, beschrieben,

wie Kooperation zwischen Individuen in ganz unterschiedlichen Situationen aufrechterhalten werden kann. Diekmanns Argument ist, dass in beiden Fällen die Kooperation auf der einen Seite durch institutionelle Regeln gewährleistet und auf der anderen Seite durch bestimmte Aspekte von Sozialkapital erreicht wird. Als Beispiel für institutionelle Regeln wird u.a. die Zahlungsmodalität bei Internet-Auktionen genannt. Beim Sozialkapital betont Diekmann vor allem den Stellenwert der Fairness- und Reziprozitätsnorm. Beide Normen hängen allerdings auch mit den sozialen Netzwerken zusammen, in die die Individuen eingebunden sind. Um die Wirkungen von Sozialkapital besser analysieren zu können, plädiert der Autor für eine genauere Unterscheidung der einzelnen Dimensionen des Sozialkapitals. Eine Präzisierung verspricht sich der Autor vor allem von einer besseren Verknüpfung spieltheoretischer Modelle mit den Aspekten von Sozialkapital, was an einigen Beispielen verdeutlicht wird.

Während sich die beiden ersten Beiträge primär mit den unterschiedlichen Definitionen und Verwendungen von Sozialkapital beschäftigen, steht im dritten Beitrag die empirische Analyse der Zusammenhänge verschiedener Facetten von Sozialkapital im Vordergrund. Im Anschluss an eine definitorische Einleitung wenden sich *Axel Franzen* und *Sonja Pointner* den unterschiedlichen Methoden zur Messung von Sozialkapital in der Umfrageforschung zu. Mittlerweile sind in fast allen größeren nationalen und internationalen Surveys einige Indikatoren über Sozialkapital enthalten. Allerdings konzentrieren sich viele Umfragen nur auf bestimmte Dimensionen des Konzepts. Für die Analyse greifen die Autoren deshalb auf eine eigene Umfrage zurück, in der vergleichsweise viele Aspekte von Sozialkapital aufgegriffen werden. Die Ergebnisse zeigen, dass private Freundesnetzwerke, Kontakte zu den Nachbarn und Mitgliedschaften untereinander nur schwache Korrelationen aufweisen. Auch die weiteren Dimensionen von Sozialkapital wie das Vertrauen in andere Personen und Institutionen sowie die Fairness- und Reziprozitätsnorm weisen nur einen schwachen Zusammenhang untereinander als auch zu den Netzwerkvariablen auf. Die Korrelations- und Faktorenanalysen ergeben damit, dass die in der Literatur besprochenen Bedeutungen nicht nur analytisch, sondern auch empirisch deutlich unterscheidbar sind. Keineswegs lässt sich ein einfacher Indikator identifizieren, der quasi als Proxy für alle Dimensionen herangezogen werden könnte. Die Autoren schlagen deshalb vor, den Begriff Sozialkapital im Sinn Bourdieus für die Ressourcen zu reservieren, auf die Individuen aufgrund ihrer Netzwerkkontakte zugreifen können. Andere Aspekte wie Vertrauen oder Normen sollten dagegen auch wie bisher als Vertrauen und Normen bezeichnet werden.

Die Beiträge im zweiten Kapital des Sonderhefts konzentrieren sich auf die Analyse der Entstehungsbedingungen und Entwicklung von Sozialkapital.

Thomas Wöhler und *Thomas Hinz* nehmen den für die USA behaupteten Zerfall von Sozialkapital und den beobachteten Schwund persönlicher Netzwerke zum Anlass, die Entwicklung von Diskussionsnetzwerken als Form des Sozialkapitals für Deutschland empirisch auszuleuchten. Die Autoren kommen dabei auf der Basis von Auswertungen des DJI-Familiensurveys zu dem Schluss, dass es in Deutschland anders als in den USA nicht zu einer Verkleinerung der Netzwerke kam. Die Anzahl der Menschen ohne Diskussionspartner ist in Deutschland auf niedrigem Niveau gleich geblieben, eine Ten-

denz hin zu einer größeren sozialen Isolation kann nicht bestätigt werden. Ebenso ist der Trend zu einem größeren Anteil verwandtschaftlicher Beziehungen in Deutschland nicht nachweisbar, da deutsche Diskussionsnetzwerke im Zeitverlauf auch etwas höhere Anteile von Nicht-Verwandtschaftskontakten enthalten. Allerdings bestehen die deutschen Netzwerke zu größeren Teilen aus Verwandten als die Netzwerke in den USA und sind im Durchschnitt kleiner als diese. In den deutschen Familien nimmt die Rolle des Partners anders als in den USA in der Bedeutung ab, dafür werden Kinder verstärkt zu Bezugspersonen. Die Beziehungen zu den Eltern und Geschwistern nehmen ebenfalls eher zu. Sehr deutlich ist allerdings die Zunahme der Nennung von Freunden. Während in den USA im Zeittrend die Partner die Freunde als Diskussionspartner ersetzen, verhält es sich in Deutschland tendenziell eher umgekehrt. Die unterschiedlichen Entwicklungen in den USA und in Deutschland versuchen die Autoren insbesondere mit der ungleich verlaufenden Ausbreitung des Internets und einem damit einhergehenden Wandel der Kommunikationsformen zu erklären. Die Zunahme der nicht-partnerbezogenen, familiären Beziehungen in Deutschland wird hingegen mit dem einsetzenden Wandel des Familienbildes von der klassischen Familie hin zur „modernen" Patchworkfamilie begründet.

Dietlind Stolle und *Bo Rothstein* widmen sich in ihrem Beitrag den Entstehungsbedingungen des zwischenmenschlichen Vertrauens als zentraler Erscheinungsform des Sozialkapitals. Bisherige Sichtweisen heben hervor, dass generalisiertes Vertrauen durch die Bürger selbst und durch die politische Kultur, die in den Netzwerken und Organisationen verankert ist, beeinflusst wird. Als Alternative zu den gängigen Erklärungen der Sozialkapitalproduktion wird das Hauptaugenmerk von den Autoren auf die Rolle politischer Institutionen gelegt. Hierbei argumentieren sie, dass die Bürger die politischen Institutionen mindestens entlang zweier Dimensionen beurteilen können: Einerseits werden die politischen Institutionen und Akteure der Repräsentation (z.B. Parlamente, Parteien und Regierungen) als Interessen wahrende Agenten aufgefasst. Andererseits werden die implementierenden Institutionen (z.B. Gerichte, Polizei und Schulen) anhand ihrer Neutralität, Fairness und Unparteilichkeit beurteilt. Während die wahrgenommene Unparteilichkeit der ausführenden Institutionen das generalisierte Vertrauen vorantreiben sollte, untergraben parteiisch ausgerichtete Regelwerke das zwischenmenschliche und vertrauensvolle Miteinander. Die Autoren sehen ihre Annahme mit einer Vielzahl empirischer Überprüfungen auf der individuellen und aggregierten Ebene als bestätigt an: Sozialkapital in Form des interpersonalen Vertrauens gedeiht besonders in Gesellschaften, in denen die Bevölkerung feststellt, dass die administrativen und rechtlichen Institutionen eine Reihe ethischer Normen wie Unparteilichkeit, Gleichheit vor dem Gesetz, Abwesenheit von Diskriminierung und ein zufriedenstellendes Maß an Effizienz erfüllen.

Jan Delhey überprüft in seinem Aufsatz eine Annahme grenzüberschreitender Transaktionen, wonach der Gemeinschaftssinn zwischen den Völkern eine Funktion ihrer Austauschdichte ist: Je mehr sich Gesellschaften miteinander verflechten – wirtschaftlich, kulturell, sozial – umso größer sei der Gemeinschaftssinn und damit auch der Spielraum für staatliche Fusionen über nationale Grenzen hinweg. Diese Transaktionsthese überprüft der Autor für 156 europäische Länderpaare anhand von Vertrauen, das die

Einwohnerschaft eines Landes gegenüber einer anderen Nation äußert, und einer Reihe von Austauschindikatoren. Basis seiner empirischen Auswertungen sind Eurobarometer-Umfragen und amtliche Statistiken. In den multivariaten Analysen findet der Autor keine Bestätigung seiner theoretischen Überlegungen. Den Völkern, mit denen der wirtschaftliche, kulturelle und touristische Austausch am größten ist, vertrauen die Europäer keineswegs am meisten. Grenzüberschreitende Transaktionen als Formen systemischer Verflechtungen werden von der breiten Öffentlichkeit weit weniger registriert als angenommen. Unterhalb der Wahrnehmungsschwelle der Bevölkerung verbleibend können sie gemäß Delhey gar nicht in Vertrauen münden. Modernitätsniveaus, Bevölkerungsgröße und kulturelle Ähnlichkeit sind hingegen weit wichtiger für die Zuschreibung von Vertrauen als grenzüberschreitender Austausch.

Marc Bühlmann und *Markus Freitag* fragen in ihrer Analyse nach Bedingungen, welche das bürgerschaftliche Engagement in Freiwilligenorganisationen als Hort sozialen Kapitals beeinflussen. Die Autoren argumentieren, dass sich gerade im freiwilligen Engagement eine besondere Form des Sozialkapitals manifestiert, da die unbezahlte Tätigkeit sowohl die soziale Beziehung als auch deren Wert reflektiert. Dies wird insbesondere durch das so genannte „Dritt-Personen-Kriterium" verdeutlicht. Dieses Kennzeichen macht den Unterschied zwischen freiwilliger Arbeit und Freizeitaktivität an der Frage fest, ob das jeweilige Engagement von einer Drittperson gegen Bezahlung ausgeführt werden könnte. Jeder als freiwilliges bürgerschaftliches Engagement deklarierten sozialen Handlung kann somit über das Drittpersonenkriterium ein (im-)materiell definierter Wert zugewiesen werden. Freiwilligkeit wird auf diese Weise zum sozialen Kapital. Neben individuellen Merkmalen stellen die Autoren in ihren empirischen Analysen vor allem die politischen, gesellschaftlichen und sozioökonomischen Rahmenbedingungen individueller Wahlhandlungen in den Mittelpunkt des analytischen Interesses. Die Einflüsse der Individual- und Kontextebene werden simultan in unterschiedlichen Mehrebenenmodellen geschätzt. Die Analysen machen deutlich, dass sich unbezahlte Tätigkeiten in Vereinigungen nicht allein auf individuelle Eigenschaften zurückführen lassen. Vielmehr stimulieren auch das ländlich geprägte Gemeinwesen und Opportunitätsstrukturen politischer Mitsprache wie direktdemokratische Beteiligungsmöglichkeiten oder eine stark dezentralisierte staatliche Architektur das bürgerschaftliche Engagement in Freiwilligenorganisationen. Die Grundlage der empirischen Untersuchungen bilden 54 251 Befragte der Schweizerischen Arbeitskräfteerhebung (SAKE) für das Jahr 2004.

Der Beitrag von *Martin Diewald* untersucht die Frage, wie stark die Arbeitsmarktsituation das Sozialkapital von Individuen beeinflusst. In der Literatur stehen sich in dieser Frage zwei Positionen gegenüber. Auf der einen Seite äußern einige Autoren die Befürchtung, dass mit zunehmenden Belastungen am Arbeitsplatz durch die Globalisierung auch die sozialen Kontakte in Mitleidenschaft gezogen werden. Auf der anderen Seite wird aber betont, dass gerade wegen zusätzlichen Belastungen die soziale Unterstützung an Bedeutung gewinnt und entsprechende Beziehungen von den Akteuren besser gepflegt werden. Diewald untersucht diese Fragen mithilfe zweier Wellen des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP, 2005 und 2006). Überraschenderweise zeigen seine Analysen, dass die Lohnhöhe, anders als erwartet, negativ mit der sozialen Unterstützung am Arbeitsplatz zusammenhängt. Personen mit höherer Arbeitsbelastung und grö-

ßerem zeitlichen Druck erhalten dagegen mehr Unterstützung aus ihrem sozialen Umfeld. Dieser Befund trifft allerdings nicht für Langzeitarbeitslose zu, bei denen sich auch eine schlechte Sozialkapitalausstattung feststellen lässt. Die Analysen legen damit insgesamt den Schluss nahe, dass sich die Kapitalausstattungen von Individuen nicht immer akkumulieren, sondern dass Belastungen am Arbeitsplatz durch Sozialkapital kompensiert werden können. Dieses Ergebnis erinnert an die schon von Adam Smith formulierte These der kompensierenden Nettovorteile von Arbeitsmarktpositionen.

Monika Jungbauer-Gans und *Christiane Gross* untersuchen in ihrem Beitrag die Frage, wie sich das Ausmaß an generalisiertem Vertrauen und die Mitgliedschaft in Vereinen und Verbänden international unterscheiden. Anhand der Daten des European Social Survey 2002/03 und 2004/05 zeigen die Autorinnen, dass die Bevölkerungen in den wohlhabenden skandinavischen Ländern, allen voran in Dänemark, Norwegen, Finnland und Schweden, über ein hohes generalisiertes Vertrauen verfügen, während ein geringeres Ausmaß an Vertrauen in den ärmeren südeuropäischen Ländern geäußert wird. Vertrauen und Organisationsgrad hängen aber nicht nur vom Wohlstand ab, sondern korrelieren positiv mit dem Bildungsniveau, geringer Einkommensungleichheit, hohen Gesundheitsausgaben und einem hohen Ausmaß an Demokratie in einem Land. Zusätzlich untersuchen die Autorinnen die Frage nach den Ursachen ungleicher Verteilung der Indikatoren zum Sozialkapital. Ihren Überlegungen zufolge sollten ein hohes Bildungsniveau, ein ausgeprägter Wohlfahrtsstaat, dauerhafte Demokratien und ein hoher Modernisierungsgrad zur einer gleichmäßigeren Verteilung an Sozialkapital führen. Diese Hypothesen lassen sich größtenteils mit den Daten des European Social Survey bestätigen.

Der dritte Abschnitt „Wirkungen und Konsequenzen des Sozialkapitals“ besteht aus zehn vorwiegend empirischen Studien, in denen der Vorteil von Sozialkapital für die beteiligten Akteure in den unterschiedlichsten sozialen Zusammenhängen aufgezeigt wird. Im ersten Beitrag des Kapitels untersuchen *Werner Raub, Gerrit Rooks* und *Fritz Tazelaar* die Rendite des Sozialkapitals von Betrieben auf Güter- und Dienstleistungsmärkten. Die Autoren verdeutlichen dies am Beispiel der Transaktionen zwischen Lieferanten und Käufern von IT-Produkten. Die Leistungen der Lieferanten, so die Argumentation der Autoren, hängt zum einen von den Beziehungen zwischen Abnehmer und Lieferant ab, zum andern aber auch von den Beziehungen, die der Käufer mit anderen Kunden des Lieferanten sowie mit alternativen Anbietern unterhält. Die Autoren zeigen mithilfe einer empirischen Analyse von 1 200 Transaktionen, dass die Leistungen des Lieferanten dann besser sind, wenn sich die Branche des Abnehmers durch eine hohe Kontaktdichte auszeichnet. Etwas günstiger fallen die Leistungen des Lieferanten auch dann aus, wenn dem Abnehmer weitere potenzielle Lieferanten bekannt sind.

Mit dem Verhalten auf Märkten beschäftigt sich auch der zweite Aufsatz des dritten Kapitels. *Peter Preisendörfer* gibt in seinem Beitrag „Sozialkapital und unternehmerisches Handeln“ einen umfassenden Überblick zum so genannten „network approach to entrepreneurship“. Die Ausgangshypothese dieses Ansatzes ist, dass persönliche und betriebliche Netzwerke, Netzwerkaktivitäten und entsprechende Unterstützungsleistungen

für die Gründung und den Erfolg neuer Unternehmen von großer Bedeutung sind. Insbesondere wird in der Literatur vermutet, dass die personenbezogenen Netzwerke von Gründern die Erfolgs- und Überlebenschancen ihrer jungen Unternehmen positiv beeinflussen. Wider Erwarten lässt sich dies aber empirisch oft nicht belegen. Personenbezogene Netzwerke können offensichtlich nicht nur mit Vorteilen, sondern eben auch mit einigen Nachteilen verbunden sein. Eine weitere Vermutung ist, dass Unternehmensgründer, die ihr Netzwerk stark an der Unternehmensgründung beteiligen, damit andere Schwächen zu kompensieren versuchen. Preisendörfer schlägt deswegen auch einige theoretische Klärungen und Korrekturen des „network approach to entrepreneurship" vor.

Isabelle Stadelmann-Steffen und *Markus Freitag* widmen ihren Beitrag den ökonomischen Wirkungen des Sozialkapitals. Ausgangspunkt ihrer Untersuchung ist dabei die Frage, inwiefern zwischenmenschliches Vertrauen sowie informelle und formelle soziale Netzwerke das wirtschaftliche Wachstum beeinflussen. Ihre theoretischen Argumentationslinien stützen sich zum einen auf das Potenzial des interpersonalen Vertrauens zur Senkung der im Wirtschaftsprozess anfallenden Koordinations- oder Transaktionskosten. Zum anderen fördern den Autoren zufolge soziale Netzwerke eine effektive Verfolgung gemeinsamer ökonomischer Ziele, da sich Informationen, Wissen und neue Technologien zwischen den miteinander verbundenen Individuen ohne Reibungsverluste verbreiten. Die Datengrundlage der Untersuchung bildet die für die Wachstumsforschung bislang vernachlässigte vierte Welle des Word Values Survey (1999–2001). Die Ergebnisse zeigen, dass der Bestand an sozialem Kapital das Wirtschaftswachstum hoch entwickelter Volkswirtschaften nicht generell beeinflusst, jedoch insbesondere für den ökonomischen Aufholprozess ökonomisch rückständiger Nationen von Bedeutung ist. Dies bestätigt die Grundgedanken der ökonomischen Theorie „konditionaler Konvergenz", wonach ärmere Länder nur unter bestimmten außerökonomischen Bedingungen ihr Wachstumspotenzial ausschöpfen können. Die aufgezeigte Wirkung des Sozialkapitals ist aber auch indikatorenabhängig: Während ein stark ausgeprägtes interpersonales Vertrauen ein Aufholen der ärmeren Länder gegenüber den reichen Nationen zulässt, können informelle Netzwerke und das Vereinsengagement die wirtschaftliche Entwicklung nicht wesentlich beeinflussen.

Thomas Voss bespricht in seinem Aufsatz „Netzwerke als soziales Kapital im Arbeitsmarkt" die theoretisch zu erwartenden und empirisch nachweisbaren Effekte von Sozialkapital für Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Seit Granovetters klassischer Untersuchung „Getting a Job" galten Arbeitsmärkte lange Zeit als der Bereich, in dem die Bedeutung und Auswirkungen der sozialen Eingebundenheit von Individuen besonders überzeugend demonstriert werden konnten. Viele empirische Studien zeigen nämlich, dass der Zugang zu beruflichen Positionen sehr häufig über soziale Beziehungen erfolgt. Soziale Kontakte liefern der Theorie nach für Arbeitnehmer wie für Arbeitgeber besonders günstige und detaillierte Informationen, die dazu führen sollten, dass die Qualität des „Matches" zwischen Position und Person verbessert wird. Als Folge sollte die Suche über soziale Kontakte u.a. zu höheren Gehältern bei den Arbeitnehmern führen und die Profite der Arbeitgeber erhöhen. Überraschenderweise finden aber die meisten empirischen Studien nur wenig Evidenz für diese Vermutungen. Thomas Voss

diskutiert in dem Beitrag nicht nur die netzwerktheoretischen Grundlagen und den Sozialkapitalbegriff, sondern bespricht auch neuere empirische Arbeiten und zeigt einige Gründe auf, die möglicherweise für das Scheitern der postulierten Sozialkapital-Effekte verantwortlich sind.

Norman Braun und *Roger Berger* wenden sich in ihrem Beitrag einem Bereich zu, der in der Soziologie äußerst selten untersucht wird, nämlich dem Verhalten auf illegalen Märkten. Akteure müssen auf Schwarzmärkten ohne den Schutz rechtlicher und staatlicher Institutionen agieren. Sie sind aus diesem Grund sehr viel stärker auf Selbstregulierung angewiesen, womit soziale Beziehungsstrukturen für die Lösung des Vertrauensproblems wichtiger sein sollten als auf legalen Märkten. Die Autoren verdeutlichen die Probleme von Transaktionen auf illegalen Märkten anhand der Drogenmärkte in einigen Schweizer Städten. Eine Hypothese ist, dass Konsumenten von illegalen Drogen in erste Line ihre Käufe bei persönlich bekannten Dealern vornehmen und die erstandenen Waren einen geringeren Preis und eine bessere Qualität aufweisen sollten als Käufe unter anonymen Transaktionspartnern. Die empirischen Ergebnisse, die auf einer Befragung von 972 Drogenkonsumenten in Basel, Bern und Zürich beruhen, bestätigen die Hypothese der Autoren. So werden Drogengeschäfte in erster Linie von gut vernetzten und einander bekannten Personen getätigt und die Konsumenten bescheinigen den Substanzen von bekannten Verkäufern eine bessere Qualität als bei anonymen Käufen. Die Untersuchung zeigt, dass die soziale Einbettung der Schwarzmarktteilnehmer geeignet ist, die besonderen Unsicherheiten auf diesen Märkten zu reduzieren. Sie demonstrieren damit, dass Sozialkapital auch dazu genutzt werden kann, sozial unerwünschte Subkulturen in einer Gesellschaft zu fördern.

Während sich die ersten fünf Beiträge des dritten Kapitels alle mit den Effekten von Sozialkapital auf Märkten beschäftigten, wenden sich die weiteren Beiträge der Bedeutung von Netzwerken bei Migrationsentscheidungen, Fertilitätsentscheidungen, politischer Partizipation, Stadtentwicklungen und dem Bildungserwerb zu. *Sonja Haug* und *Sonja Pointner* verdeutlichen in ihrem Beitrag, den Stellenwert des Sozialkapitals in der Migrationsforschung. Sozialkapital wird hier als ressourcenbasierter Ansatz betrachtet. Damit werden die sozialen Netzwerke von Migranten und die daraus potenziell zugänglichen Ressourcen als die wesentliche Dimension des Sozialkapitals verwendet. Nach einem Überblick über die Migrationsforschung analysieren die Autorinnen mithilfe des Sozio-ökonomischen Panels (1984 bis 1997) die Rückkehrentscheidung von italienischen Migranten in Deutschland. Die Analysen zeigen, dass die Befragten vor allem dann in ihre Heimat zurückkehren, wenn zuvor auch schon andere Familienmitglieder remigrierten. Das Vorhandensein von Familienmitgliedern in Deutschland reduziert dagegen die Remigrationswahrscheinlichkeit. Für die (Re-)Migrationsentscheidung ist also vorwiegend das Ausmaß an Sozialkapital im Zielland im Vergleich zum Sozialkapital im Herkunftsland bedeutend. Die empirischen Untersuchungen weisen damit darauf hin, dass eine Unterscheidung zwischen herkunftslandspezifischem und aufnahmelandspezifischem Sozialkapital in der Migrationsforschung notwendig ist. Im Weiteren zeigen Haug und Pointner anhand einer Analyse von Freundschaftsnetzwerken, dass das Sozialkapital auch für die Integration von Migranten in die Aufnahmegesellschaft eine wesentliche Determinante darstellt.

Christoph Bühler beschäftigt sich in seinem Beitrag mit Fertilitätsentscheidungen von Paaren. Der Autor weist darauf hin, dass die materielle Situation eines Paares oder Haushalts von nachhaltiger Bedeutung für die reproduktiven Entscheidungen ist. Darüber hinaus stellt sich aber die Frage, welchen Einfluss Versorgungs- und Unterstützungsleistungen aus der sozialen Umwelt haben. Bühler skizziert zunächst einen theoretischen Rahmen, wie eine Integration zwischen haushaltsökonomischen Überlegungen und der Berücksichtigung des sozialen Umfelds in der Fertilitätsforschung aussehen könnte. Beide Ansätze sind nach Meinung des Autors vor allem auch deswegen kompatibel, weil soziale Unterstützungsleistungen mehr oder weniger direkt die ökonomische Position der Haushalte verbessern. Vor diesem Hintergrund wird dann ein umfassender Überblick zum Stand der empirischen Forschung gegeben. Diese zeigt, dass sowohl informelle Kinderbetreuung als auch die individuelle Eingebundenheit in Tausch- und Unterstützungsnetzwerke fertilitätsfördernde Einflüsse besitzt. Der Autor weist aber gleichzeitig auf theoretische und empirische Defizite hin. So berücksichtigt die bisherige Forschung z.B. nicht den Einfluss von Ressourcen, welche die Entscheidungsträger erst in Zukunft von ihren Netzwerken erwarten. Es ist aber genau dieser erwartete Ressourcentransfer, der nach Meinung des Autors für die Fertilitätsentscheidungen besonders wichtig sein dürfte.

Bodo Lippl erörtert in seiner Abhandlung den Zusammenhang zwischen unterschiedlichen Dimensionen des Sozialkapitals und einer Reihe von Formen politischer Partizipation im Vergleich europäischer Gesellschaften. In diesem Forschungsfeld wird angenommen, dass sich das Ausmaß an politischer Beteiligung von Individuen sowohl auf deren Ausstattung mit ökonomischem Ressourcen und Humankapital als auch auf politische Einstellungen (insbesondere auf das politische Interesse) und auf das Sozialkapital zurückführen lässt. Das Interesse am Sozialkapital als handlungsbestimmendem Element ist gemäß Lippl der gestiegenen Bedeutung der Zivilgesellschaft für die Entwicklung und Konsolidierung von Demokratien seit den 1990er Jahren geschuldet. Vor diesem Hintergrund untersucht die Studie anhand von Umfragedaten des „European Social Survey“ von 2002/2003, inwieweit sich Indikatoren des Sozialkapitals auf die Beteiligung an unterschiedlichen elektoralen und nicht-elektoralen politischen Partizipationsformen im europäischen Vergleich auswirken. Die empirischen Analysen zeigen, dass sich sowohl kulturelle als auch strukturelle Komponenten des Sozialkapitals in jeweils unterschiedlichen Mustern positiv auf die einzelnen Formen der politischen Beteiligung auswirken. Lediglich hinsichtlich der Wahlbeteiligung sind Einflüsse des sozialen Engagements von Menschen deutlich beschränkt.

Während die meisten Beiträge des dritten Abschnitts Sozialkapital in erster Linie als eine individuelle Ressource betrachten, stellen *Jürgen Friedrichs* und *Dietrich Oberwittler* in ihrem Beitrag „Soziales Kapital in Wohngebieten“ den Kollektivgutcharakter von Sozialkapital in den Vordergrund. Im Rahmen der interdisziplinären Stadtforschung wird soziales Kapital als eine kollektive Eigenschaft der sozialen Organisation von Wohngebieten verstanden. Die Autoren diskutieren zunächst die theoretischen Grundlagen und methodologischen Probleme, die dabei auftreten, und berichten die Ergebnisse zahlreicher empirischer Studien, die sich mit dem Zusammenhang von kollektivem Sozialkapital und Kriminalität befassen. Im dritten Teil wird das Konzept „collec-

tive efficacy“ beschrieben, mit dessen Hilfe kollektives Sozialkapital in der Stadtforschung gemessen wird. Die Autoren verdeutlichen das Konzept und seine Anwendungen anhand eigener empirischer Studien über Nachbarschaften in deutschen Städten. Die umfassenden Studien, in denen insgesamt 2 500 Personen aus 61 Nachbarschaften befragt wurden, zeigen enge Zusammenhänge zwischen den sozialstrukturellen Benachteiligungen von Wohnvierteln und ihrem sozialen Kapital auf.

Jutta Allmendinger, Christian Ebner und *Rita Nikolai* beschäftigen sich in ihrem Text mit der Relevanz des Sozialkapitals für die Zugangschancen und den Erwerb von Bildung. Da der Bildungserwerb nicht nur vom Sozialkapital abhängt, sondern auch von den kulturellen und den finanziellen Ressourcen der Familien bestimmt wird, beschreiben sie die Bildungsungleichheiten auch hinsichtlich dieser Faktoren. Deutschland zeichnet sich im internationalen Vergleich, wie die Autoren u.a. mithilfe der PISA-Untersuchungsergebnisse eindrucksvoll demonstrieren, durch ein relativ hohes Ausmaß an Ungleichheit von Bildungskompetenzen aus. In Bezug auf den Zusammenhang von Bildungserwerb und Sozialkapital identifizieren die Autoren noch erheblichen Forschungsbedarf. So plädieren sie dafür, neben den Effekten der Mikroebene, „übergeordnete“ Kompositions- und Institutionseffekte nicht aus den Augen zu verlieren. Neben der Berücksichtigung der familiären Netzwerke der Schüler sollten darüber hinaus auch deren Beziehungen zu Freunden, Klassenkameraden und Lehrern stärker berücksichtigt werden. Außerdem beschränken sich in den Augen der Autoren bisherige Untersuchungen häufig auf die formalen Bildungsabschlüsse der Netzwerkkontakte von Schülern und berücksichtigen zu selten die tatsächlichen Bildungskompetenzen als ausschlaggebende Ressourcen.

Insgesamt zeigen die Beiträge, in welchen vielfältigen Zusammenhängen und unterschiedlichen Gebieten Sozialkapital von Bedeutung sein kann. Wir konnten in diesem Band dabei nicht alle Themen erschöpfend berücksichtigen. Es fehlen z.B. Studien zum Zusammenhang von Ehestabilität und Sozialkapital, über Gesundheit, Mortalität und psychisches Wohlbefinden oder zur Diffusion technologischer Innovation. Darüber hinaus finden sich in jüngster Zeit auch Anwendungen in der Agrarsoziologie oder der Geografie. Dennoch hoffen wir, dass dieses Sonderheft, trotz der Heterogenität der Definitionen, durch die sich die momentane Sozialkapitalforschung auszeichnet, die Nützlichkeit des Ansatzes und auch den schon erreichten Forschungsfortschritt demonstriert.

Schließlich möchten wir uns bei allen Personen herzlich bedanken, die zu diesem Sonderheft beigetragen haben. Allen voran bei den Autorinnen und Autoren der Beiträge, den Gutachterinnen und Gutachtern und bei Volker Dreier und dem Redaktionsteam der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Besonderer Dank gilt auch Sonja Pointner, Katrin Botzen und Antje Kirchner für die vielfältige Unterstützung bei diversen Recherchetätigkeiten und fürs Korrekturlesen.

Literatur

Almond, Gabriel, und *Sidney Verba*, 1965: The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations. Boston, MA: Little Brown.

Axelrod, Robert, 1984: The Evolution of Cooperation. New York: Basic Books.

Bourdieu, Pierre, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183–198 in: *Reinhard Kreckel* (Hg.), Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderband 2. Göttingen.

Burt, Ronald S., 1992: Structural Holes. Cambridge: Harvard University Press.

Coleman, James S., 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology 94 (Supplement): 95–120.

Coleman, James S., 1990: Foundations of Social Theory. Cambridge: Mass Belknap Press.

Durkheim, Émile, 1965: Die Regeln der soziologischen Methode. 2. Aufl. Neuwied: Luchterhand.

Fukuyama, Francis, 2000: The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order. New York: The Free Press.

Granovetter, Mark, 1973: The Strength of Weak Ties. American Journal of Sociology 78: 1360–1380.

Granovetter, Mark, 1974: Getting a Job. Chicago: University of Chicago Press.

Granovetter, Mark, 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. The American Journal of Sociology 91: 481–510.

Hanifan, Lyda J., 1916: The Rural School Community Centre. Annals of the American Academy of Political and Social Sciences 67: 130–38.

Jacobs, Jane, 1961: The Uses of City Neigborhoods. S. 29–54 in: The Death and Life of Great American Cities, Kap. 6. London.

Lin, Nan, Walter M. Ensel und *John C. Vaughn,* 1981: Social Resources and Strength of Ties: Structural Factors in Occupational Status Attainment. American Sociological Review 46: 393–405.

Loury, Glenn C., 1977: A Dynamic Theory of Racial Income Differences. S. 153–186 in: *Phyllis Wallace* und *Annette La Mond* (Hg.), Women, Minorities, and Employment Discrimination. Lexington, MA.: Lexington Books.

Marsden, Peter V., und *Jeanne S. Hurlbert*, 1988: Social Resources and Mobility Outcomes: A Replication and Extension. Social Forces 66: 1038–1059.

Offe, Claus, und *Susanne Fuchs,* 2001: Schwund des Sozialkapitals? Der Fall Deutschland. S. 417–514 in: *Robert D. Putnam* (Hg.), Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.

Portes, Alejandro, 1998: Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. Annual Review of Sociology 24: 1–24.

Putnam, Robert, 1993: Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press.

Putnam, Robert, 1995a: Bowling Alone: America's Declining Social Capital. Journal of Democracy 6: 65–78.

Putnam, Robert, 1995b: Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America. Political Science and Politics 28: 664–683.

Putnam, Robert, 2000: Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community. New York: Simon & Schuster.

Putnam, Robert, und *Kristin A. Goss,* 2001: Einleitung. S. 15–43 in: *Robert Putnam* (Hg.), Gesellschaft und Gemeinsinn: Sozialkapital im internationalen Vergleich. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.

Seeley, John R., A.R. Sim und *E.W. Loosley,* 1956: Crestwood Heights: A Study of The Culture of Suburban Life. New York: Basic Books.

Simmel, Georg, 1958: Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung. 4. Aufl. Berlin: Duncker & Humblot.

Smith, Adam, 1926: Theorie der ethischen Gefühle, Band 1. Leipzig: Felix Meiner Verlag.

Tocqueville, Alexis de, 1969: Der alte Staat und die Revolution. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.

Tocqueville, Alexis de, 1994: Über die Demokratie in Amerika. Stuttgart: Reclam.

Weber, Max, 1980: Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriß der verstehenden Soziologie. 5. rev. Aufl. Tübingen: Mohr.

Wellman, Barry, und *Scot Wortley,* 1990: Different Strokes from different Folks: Community Ties and Social Support. The American Journal of Sociology 96: 558–588.

Whiteley, Paul, 2000: Economic Growth and Social Capital. In: Political Studies 48: 443–466.

II. Grundlagen, Konzepte, Modelle

SOZIALKAPITAL. EINE EINFÜHRUNG

Hanspeter Kriesi

Zusammenfassung: Diese Einführung hat drei Teile. Zunächst wird das Konzept des Sozialkapitals anhand von zentralen Autoren eingeführt. Zweitens wird die von Putnam im Anschluss an Tocqueville vorgenommene, sehr einflussreiche Reduktion des Konzepts auf horizontale Verbandsstrukturen und soziales Vertrauen diskutiert. Dabei werden die zwei grundsätzlichen Probleme von Putnams Betrachtungsweise des Vereinswesens, welche diese mit dem ursprünglichen Modell Tocquevilles teilt, besprochen. Drittens werden die unterschiedlichen Konsequenzen einzelner Formen von Sozialkapital unterschieden, welche in der Literatur eine große Rolle spielen und die mit unterschiedlichen Beziehungsstrukturen verknüpft sind (vertikale vs. horizontale, formelle vs. informelle und starke vs. schwache Beziehungen). Die Diskussion der entsprechenden Unterschiede wirft grundsätzlichere Fragen der soziologischen Theorie auf. Im Wesentlichen erlaubt das Konzept des Sozialkapitals die Neuformulierung altbekannter Zusammenhänge auf eine Weise, welche Brücken zwischen theoretischen Ansätzen und Disziplinen schlägt und damit zu neuen Einsichten und Entwicklungsmöglichkeiten führt.

Das Konzept „Sozialkapital" hat in den Sozialwissenschaften enorme Popularität erlangt und wurde gleichzeitig auch zu einem ihrer populärsten Exportprodukte in die Alltagssprache. In den Sozialwissenschaften haben die Arbeiten von Bourdieu (1983), Coleman (1988, 1990) und Putnam (1993, 1995, 2000) dem Konzept in den 1990er Jahren zum Durchbruch verholfen (Freitag 2004: 11). Eine Auswertung der internationalen Literatur zählt beispielsweise vor dem Jahre 1981 nur 20 Veröffentlichungen zum Sozialkapital, weitere 109 zwischen den Jahren 1991 und 1995, aber bereits 1003 zwischen 1996 und 1999 (Winter 2000: 17). Neuere, wenn auch nicht direkt vergleichbare Angaben deuten an, dass die Popularität des Konzepts seither noch zugenommen hat (Beugelsdijk und van Schaik 2005: 1054). Putnams (1995) Artikel *Bowling Alone: America's Declining Social Capital,* der im Journal of Democracy 6 erschien, machte das Konzept erstmals weit über die Sozialwissenschaften hinaus bekannt und verschaffte seinem Autor ein Treffen mit Präsident Clinton sowie einen ihm gewidmeten Beitrag im People Magazin. Die öffentliche Debatte zum Sozialkapital fokussierte auf Putnams These vom Niedergang des Sozialkapitals, eine These, welche allerdings eine einseitige Sichtweise dieses Konzepts impliziert und zu vielfältiger Kritik Anlass gegeben hat. Ich werde zunächst versuchen, das Konzept des Sozialkapitals anhand der Beiträge von Bourdieu und Coleman zu definieren. Anschließend werde ich anhand der von Put-

nam ausgelösten Debatten einige zentrale Aspekte des Konzepts diskutieren. In einem dritten Abschnitt werde ich auf unterschiedliche Formen von Beziehungen und ihre mutmaßlichen Konsequenzen für die Produktion von Sozialkapital eingehen.

I. Was ist Sozialkapital?

Beim Sozialkapital der soziologischen Theorie handelt es sich um eine spezifische Form von Ressourcen, nämlich um Ressourcen, die in sozialen Beziehungen verankert sind. So definiert Bourdieu (1980, 1983, 1985: 248) das Sozialkapital als „die Gesamtheit der tatsächlichen oder potenziellen Ressourcen, welche mit dem Besitz eines dauerhaften Netzwerkes von mehr oder weniger institutionalisierten Beziehungen basierend auf gegenseitiger Bekanntschaft oder Anerkennnung verbunden sind" (eigene Übersetzung). Wie Portes (1998: 3) hervorhebt, behandelt Bourdieu das Konzept auf instrumentelle Weise, indem er sich auf die Vorteile konzentriert, welche dem Individuum aus seiner Beteiligung in Gruppen und aus seiner absichtlichen Konstruktion eines Beziehungsnetzwerkes mit dem Ziel der Schaffung dieser Ressourcen erwachsen. Portes verweist auch auf die beiden Komponenten in Bourdieus Definition des Sozialkapitals: Es setzt sich aus den *Ressourcen* zusammen, zu welchen individuelle Akteure dank ihrer *sozialen Beziehungen* Zugang erhalten. Um Sozialkapital zu besitzen, muss man über Beziehungen zu anderen verfügen, und es sind diese anderen, nicht der Akteur selbst, welche über die Ressourcen verfügen, die man sich über Beziehungen verschafft. Charakteristisch für das Sozialkapital ist, dass man die Ressourcen von den anderen erhält, ohne dafür bezahlen zu müssen. Vom Standpunkt des Empfängers aus haben diese Ressourcen, die man über soziale Beziehungen erlangen kann, den Charakter eines Geschenks. Portes (1998: 5) insistiert darauf, dass die Ressourcen selbst zu unterscheiden sind von der Fähigkeit, sie über Mitgliedschaft in sozialen Strukturen zu erhalten.

Coleman (1988, 1990) führt das Konzept des Sozialkapitals im Zusammenhang mit seinem allgemeineren Versuch ein, das ökonomische Prinzip des rationalen Handelns für die Analyse von Sozialsystemen fruchtbar zu machen. In einer Theorie rationalen Handelns, in welcher jeder Akteur bestimmte Ressourcen kontrolliert und Interessen an bestimmten Ressourcen und Ereignissen hat, stellt Sozialkapital eine besondere Art von Ressource dar. Coleman wendet sich dabei gegen die Fiktion der Ökonomen, die unterstellt, die Gesellschaft setze sich aus unabhängig voneinander handelnden Individuen zusammen. Er knüpft bei Granovetters (1985) Kritik an der neuen institutionellen Ökonomie an und insistiert auf der Bedeutung persönlicher Beziehungen und Netzwerke (was Granovetter die Einbettung „embeddednes" wirtschaftlicher Transaktionen in soziale Beziehungen nennt) für die Bildung von Vertrauen und Erwartungen sowie für die Schaffung und Durchsetzung von Normen. Coleman (1988: 98; 1990: 302) definiert Sozialkapital funktional als sozialstrukturelle Ressourcen, welche individuellen oder kollektiven Akteuren die Durchsetzung ihrer Interessen erleichtern. Diese Ressourcen befinden sich nicht beim Akteur selbst und auch nicht in seiner physischen Umgebung, sondern sie sind, ähnlich wie bei Bourdieu, inhärenter Bestandteil der Beziehungsstruktur zwischen dem Akteur und seinen Interaktionspartnern.

Coleman legt Wert darauf, dass Sozialkapital, wie andere Formen von Kapital, *produktiv* ist, d.h. dass es Ziele zu erreichen erlaubt, die sonst nicht erreichbar wären. Seine *positiven* Konsequenzen ergeben sich zunächst wie bei Bourdieu *für einzelne Individuen:* So stellt Sozialkapital eine Quelle für die Unterstützung der sozial schwachen Mitglieder einer Gruppe dar. Ein Beispiel dafür bildet die elterliche, verwandtschaftliche oder nachbarschaftliche *Unterstützung von Kindern.* Bei einem Umzug einer Familie kommt es u.U. zu emotionalen Anpassungs- und Lernproblemen bei Kindern. Der Umzug zerstört ihre lokale Beziehungsstruktur und entzieht so der Familie und ihren Kindern die wichtigste Quelle ihres Sozialkapitals. Der negative Effekt eines Umzugs auf die Kinder erweist sich dabei als besonders gravierend, wenn die Kinder von ihren eigenen Eltern wenig Unterstützung erhalten und auf die Unterstützung durch Dritte angewiesen sind. Sozialkapital ist, um ein weiteres Beispiel auf der Ebene der Individuen zu erwähnen, auch eine Ressource für *individuelles berufliches Fortkommen.* Es ist allgemein bekannt, dass soziale Beziehungen für die individuelle Karriere hilfreich sein können.

Sozialkapital hat aber nicht nur für Individuen positive Wirkungen, sondern in der Regel auch *für die soziale Gemeinschaft insgesamt.* Soziale Beziehungsstrukturen, welche ihren individuellen Mitgliedern wechselseitig Ressourcen verschaffen, können gleichzeitig auch eine Ressource für die gesamte Gemeinschaft darstellen. Sozialkapital ist insofern verschieden von physischem Kapital, als es seinem Besitzer in der Regel nicht erlaubt, sich die von ihm produzierten Vorteile selbst vollständig anzueignen. Die sozialen Beziehungsstrukturen, welche Sozialkapital produzieren, ermöglichen es oft auch Dritten, die nicht direkt am Austausch von Ressourcen beteiligt sind, davon zu profitieren. Als Eigenschaft einer sozialen Struktur, in welche eine Person eingebettet ist, bildet Sozialkapital typischerweise nicht das ausschließliche Eigentum der Personen, die es produzieren. Im Unterschied zum physischen Kapital hat Sozialkapital somit nicht allein den Charakter eines privaten Gutes, sondern es besitzt meist auch Aspekte eines *öffentlichen Gutes* (Coleman 1990: 315). Diese Eigenschaft des Sozialkapitals impliziert, wie Coleman (1990: 317) betont, dass sich das handelnde Individuum in Bezug auf Sozialkapital fundamental anders verhält als in Bezug auf die zumeist anderen Kapitalarten. Das Sozialkapital stellt eine wichtige Ressource für die Individuen dar, die ihre Handlungskapazität und die von ihnen wahrgenommene Lebensqualität unter Umständen stark beeinflusst. Da aber auch nicht beteiligte Dritte von den Vorteilen des Sozialkapitals profitieren können, ist es oft nicht im Interesse der handelnden Personen, Sozialkapital zu schaffen. Dementsprechend werden die meisten Formen von Sozialkapital als *Nebenprodukt* anderer Aktivitäten geschaffen bzw. zerstört. Die meisten Formen von Sozialkapital sind zudem *moralische Ressourcen,* d.h. es handelt sich dabei um Ressourcen, deren Angebot mit ihrem Gebrauch nicht ab-, sondern zunimmt und die sich erschöpfen, wenn sie *nicht* gebraucht werden (Putnam 1993: 169).

Soziale Kontrolle ist ein Beispiel für eine positive Wirkung von Sozialkapital für die Gemeinschaft. Beispielsweise haben traditionellerweise informelle Familien- und Nachbarschaftsbeziehungen für die soziale Kontrolle gesorgt, welche die Einhaltung der gemeinschaftlichen Regeln durch Kinder und Jugendliche garantierte. Dies hatte nicht nur Vorteile für die einzelnen Mitglieder der betroffenen Gemeinschaft, welche sich an der Sanktionierung abweichenden Verhaltens von Kindern und Jugendlichen beteilig-

ten, sondern auch für diejenigen, die dazu nichts beitrugen – die sogenannten Free-Rider. Angesichts der zunehmenden Auflösung dieser informellen Beziehungsnetzwerke benötigt es heute vermehrt formeller Institutionen wie Polizei, Jugendrichter und Sozialarbeiter, welche die Funktion der sozialen Kontrolle übernehmen (Coleman 1990).

Es gibt verschiedene Arten von sozialstrukturellen Ressourcen, welche soziales Kapital begründen. Coleman (1990: 306–313) führt dafür eine Reihe von Beispielen an. Dazu gehören Informationen, welche an soziale Beziehungen gebunden sind, Normen und dazugehörige effektive Sanktionen, hierarchische Beziehungen, Organisationen (bestehende, welche für bestimmte Ziele eingesetzt werden können, oder neu für bestimmte Zwecke gegründete) und vor allem auch *reziproke Erwartungen und Verpflichtungen*. Ich möchte auf dieses letzte Beispiel etwas näher eingehen, da es für die weitere Diskussion von Sozialkapital eine zentrale Rolle gespielt hat: Wenn A etwas für B tut, dann erwartet er, dass B ihm in Zukunft seine Hilfeleistung erwidern wird. Das heißt, der Erwartung von A entspricht die implizite Verpflichtung von B, die erhaltene Hilfeleistung eines Tages zu erwidern. Die ausstehende Verpflichtung von B gegenüber A kann als ein Kredit an Sozialkapital betrachtet werden, den A in Bezug auf B besitzt. Ein individueller Akteur, welchem viele andere auf diese Weise verpflichtet sind, verfügt über eine große Menge an Sozialkapital. Coleman führt das Beispiel eines Abgeordneten an, dem es gelingt, aufgrund der zahlreichen ausstehenden Verpflichtungen, welche seine Kollegen ihm gegenüber haben, ein Gesetz durchzubringen, das sonst nicht durchgekommen wäre. Die in einer bestimmten Gruppe existierende Menge dieser Art von Sozialkapital hängt u.a. vom Ausmaß der Hilfebedürftigkeit ihrer Mitglieder ab (z.B. von ihrem allgemeinen Wohlstandsniveau) sowie von der Existenz alternativer Hilfsquellen (z.B. wohlfahrtsstaatlicher Dienstleistungen) und vom Ausmaß der sozialen Schließung der Gruppe. Insbesondere spielt in diesem Zusammenhang die allgemeine Vertrauenswürdigkeit des sozialen Umfelds in der Gruppe eine zentrale Rolle. A muss darauf vertrauen können, dass B ihm den ausstehenden „Kredit" auch eines Tages zurückzahlen wird bzw. dass er ihn in einer anderen Form wieder zurückerhalten wird. Die allgemeine Vertrauenswürdigkeit hängt ihrerseits wiederum vom Ausmaß der Institutionalisierung von Reziprozitätsnormen ab, welche gewisse Verpflichtungen als Gegenleistung für erhaltene Leistungen definieren.

Das Konzept der Reziprozitätsnorm geht auf Gouldner (1960) zurück, der ihren universellen Charakter hervorgehoben hat. Eine Reziprozitätsnorm in ihrer universellen Form stellt zwei minimale miteinander verknüpfte Forderungen: 1) Akteure sollten jenen helfen, welche ihnen geholfen haben und, 2) sie sollten jene nicht verletzen, die ihnen geholfen haben. Die Norm hat bedingten Charakter, d.h. sie erlegt Verpflichtungen nur unter der Bedingung auf, dass man bereits Leistungen erhalten hat. Die Motivation, Verpflichtungen nachzukommen, hängt also nicht nur von den Leistungen ab, welche B von A erhalten hat, sondern auch vom Ausmaß, in welchem die allgemeine moralische Norm der Reziprozität von B internalisiert worden ist. Eine solche Norm ist u.a. deshalb erforderlich, weil es in sozialen Gruppen Machtgefälle gibt und die mächtigeren Mitglieder der Gruppe egoistischen Motiven nachgeben und auf Gegenleistungen verzichten könnten. Die Norm erleichtert überhaupt auch erst das Eingehen von Verpflichtungen: Wenn man davon ausgehen kann, dass der andere diese allgemeine Norm internalisiert hat, fällt es einem leichter, ihm zu helfen.

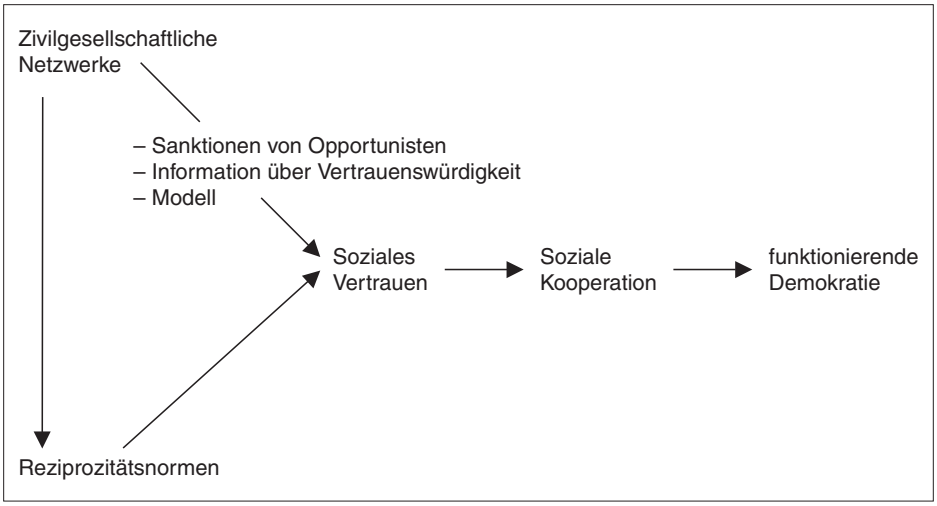
Die Norm setzt jedoch nicht voraus, dass man gleichwertig entschädigt wird. Ihre diesbezügliche Ungenauigkeit ist nach Gouldners Ansicht ganz entscheidend, denn sie sorgt dafür, dass es immer offene Rechnungen zwischen den Gruppenmitgliedern gibt, was eine stabilisierende Funktion für die Gruppe ausübt. Die Norm impliziert auch nicht unbedingt, dass A direkt durch B entschädigt wird. Wenn ein Bauer seinem Nachbarn beim Heuen hilft, so erwartet er, dass sein Nachbar ihm später denselben Dienst erweist. Dabei handelt es sich um eine *spezifische* Reziprozitätsnorm, die auf einem direkten Austausch zwischen zwei Partnern gründet. Es kann aber auch sein, dass die Gegenleistung *nicht direkt vom Empfänger des Dienstes* erbracht wird, sondern von der sozialen Gemeinschaft insgesamt, welche den Geber mit sozialem Status oder Prestige auszeichnet. So kann zum Beispiel ein Mitglied einer ethnischen Gruppe, das einem Studenten aus dieser Gruppe ein Stipendium bezahlt, mit Anerkennung und Prestige in seiner Gruppe rechnen. Die soziale Gemeinschaft kann aber auch noch auf andere Weise als Garant für die Rückzahlung der Schuld dienen: So wird etwa die Möglichkeit des Diebstahls unter den jüdischen Diamantenhändlern in New York durch die engen sozialen Beziehungen zwischen ihnen und die ständige Drohung des Ausschlusses aus der sozialen Gruppe im Falle eines Vertrauensbruchs minimiert. Schließlich gibt es *noch allgemeinere* Reziprozitätsnormen: Jemand erweist einem anderen unter Umständen einen Dienst, ohne eine wie auch immer gestaltete direkte oder indirekte Gegenleistung zu erwarten. In diesem Fall vertraut der Geber darauf, dass eine andere Person ihm irgendwann einmal ebenfalls einen entsprechenden Dienst erweisen wird, wenn er denn darauf angewiesen sein sollte. Wie diese Beispiele zeigen, funktionieren Reziprozitätsnormen dann, wenn die an einer Beziehungsstruktur beteiligten einander *gegenseitig vertrauen* bzw. wenn sie *miteinander solidarisch* sind.

II. Putnams Reduktion des Konzepts auf horizontale Verbandsstrukturen und Vertrauen

Putnam (1995, 1993, 2000) nahm diese Ideen auf und führte sie in die Politikwissenschaft ein. Für ihn bezieht sich Sozialkapital wie bei Coleman auf „Aspekte sozialer Organisation wie Vertrauen, Normen und Netzwerke, welche die Effizienz von Gesellschaften erhöhen, indem sie Kooperation fördern“ (Putnam 1993: 167). Sein Bezugspunkt ist allerdings nicht mehr der individuelle Akteur, sondern die Gemeinschaft als Ganzes wie Städte, Regionen oder ganze Länder. Zudem verengt Putnam die Reichweite des Konzepts entscheidend, indem er sich auf eine ganz bestimmte Art von sozialen Beziehungsstrukturen und auf eine ganz spezifische Art von Ressourcen konzentriert, nämlich auf „Netzwerke von staatsbürgerlichem Engagement“ (networks of civic engagement) und auf das durch sie produzierte soziale Vertrauen, das er für die Herstellung von sozialer Kooperation für zentral hält (vgl. Freitag 2003a, 2003b). Die ihn interessierenden Netzwerke bestehen im Wesentlichen aus *Vereins-, Verbands- und Parteistrukturen.* Sie entsprechen in etwa dem, was man gemeinhin mit „Zivilgesellschaft“ bezeichnet. Derartige Beziehungsstrukturen fördern seiner Ansicht nach die Kooperation unter ihren Mitgliedern, sie erhöhen den *Gemeinsinn* (civicness) und tragen ganz allgemein zum *Gemeinwohl* bei, indem sie Reziprozitätsnormen verstärken und Vertrauen schaffen. Die Mitglieder in solchen Strukturen treffen sich regelmäßig und vermit-

teln sich gegenseitig ihre jeweiligen Erwartungen an das Verhalten der anderen, sie erhöhen die Kosten für Opportunisten, welche sich nicht kooperativ verhalten, sie erleichtern die Kommunikation und den Informationsfluss über die Vertrauenswürdigkeit von einzelnen Individuen, und sie konstituieren Beispiele für erfolgreiche Kooperation, welche als Vorbild für zukünftige Kooperation dienen können (Putnam 1993: 173f.). Vereine schaffen somit die Basis für generalisiertes soziales Vertrauen, das seinerseits die Basis für soziale Kooperation und die Lösung kollektiver Handlungsprobleme (der Demokratie) darstellt. *Abbildung 1* fasst den Kern der Argumentation Putnams zusammen.

Abbildung 1: Putnams Modell



Putnam verknüpft das Konzept des Sozialkapitals mit *Tocquevilles Idee*, dass die Funktionsfähigkeit der Demokratie von der Vitalität des Vereinslebens abhängig ist (Tocqueville 1981). Bedenken bezüglich der Erosion traditioneller sozialer Bindungen und Institutionen standen schon immer im Zentrum der Sozialwissenschaften. Soziologische Klassiker wie Tönnies, Durkheim und Weber fragten sich, wie soziale Ordnung und Kohäsion angesichts der Modernisierung der westlichen Gesellschaft aufrechterhalten werden könnten. Die Kommunitaristen haben die Frage der Aufrechterhaltung der sozialen Kohäsion in den Sozialwissenschaften widerbelebt und Putnam reiht sich in die von den Kommunitaristen bestimmte Agenda ein (Stolle und Hooghe 2004: 151). In seiner Analyse der italienischen Regionen zeigt Putnam (1993), dass die Regionen im Norden Italiens mit dem höchsten Grad an „Bürgersinn (civicness) auch die funktionsfähigste regionale Demokratie haben. In seiner Analyse des Niedergangs des Sozialkapitals in den USA weist Putnam (2000) anhand empirischer Daten die Erosion des politischen, freiwilligen, religiösen und gewerkschaftlichen Engagements der Amerikaner nach und führt diese auf eine Reihe von Faktoren, wie beispielsweise Zeit- und finanziellem Druck, Agglomerationsbildung, Fernsehen zurück vor allem aber auch auf einen generationellen Wandel, bei dem die letzten Generationen mit Bürgersinn durch

jüngere, weniger engagierte, individualisiertere Generationen mit geringerem Vertrauen in ihre Mitbürger ersetzt worden seien.

Die Erosion des Engagements in Vereinen ist für Putnam bedenklich, weil er, anknüpfend an Tocqueville, die Vereine als zentrale Vermittler zwischen Bürgern und Staat betrachtet. Tocqueville hatte argumentiert, dass ein liberaler Verfassungsrahmen für die Funktionsfähigkeit einer Demokratie nicht genüge und dass eine demokratische Regierung von der Vermittlungstätigkeit der Vereine abhängig sei. In Umkehrung des Verdachts von Madison und Rousseau, dass Vereine die soziale Basis für politische Faktionen und „Verschwörungen gegen das öffentliche Interesse" (Warren 2001: 30) darstellen, vermutete Tocqueville, dass Vereine die Bürger aus ihren primären Beziehungsnetzen herausheben und ihnen ihre Abhängigkeit von anderen deutlich machen würden. Auf diese Weise würden Vereine staatsbürgerliches Bewusstsein schaffen und egoistisches Eigeninteresse durch ein „richtig verstandenes Eigeninteresse" (Warren 2001: 30) ersetzen. Tocquevilles Botschaft war, dass die von Vereinen hergestellte soziale Integration eine notwendige Voraussetzung für das Funktionieren der Demokratie darstellt.[1] Warren (2001: 30f.) hebt hervor, dass wir dieselbe Botschaft nicht nur bei Putnam, sondern auch bei den amerikanischen Pluralisten und in der Literatur zur „Civic Culture" (Almond und Verba 1963) finden. Den Vereinen werden dabei mindestens sechs Beiträge zur Demokratie zugeschrieben (Fung 2003): Lebendige Vereine sind ein intrinsischer demokratischer Wert an sich, ein Indikator für die Gültigkeit der Vereins- und Versammlungsfreiheit; Vereine sind „Schulen der Demokratie", Orte, wo die Bürger Reziprozitätsnormen und die für die Ausübung der Demokratie relevanten Fähigkeiten lernen; sie sind Horte des Widerstands und der Kontrolle nicht-demokratischer Regierungsformen; sie tragen zur Interessenvertretung und zur öffentlichen Deliberation bei und sie übernehmen Regulations- und Dienstleistungsfunktionen des Staates in eigener Regie. Dieser Theoriestrang macht, wie Skocpol und Fiorina (1999) hervorgehoben haben, kausale und normative Annahmen in der Tradition Durkheims, indem er die Bedeutung der Sozialisation von Individuen bezüglich gemeinsamer Normen und kooperativen sozialen Handelns betont.

Die Kritik an Putnam war vielfältig und die von ihm ausgelöste Debatte hat wesentlich zur Popularität des Konzepts des Sozialkapitals in den Sozialwissenschaften beigetragen. Zunächst lässt sich einmal mit Levi (1996) bezweifeln, ob die Vereine, von denen Putnam so viel erwartet, überhaupt in der Lage sind, die ihnen zugedachte Aufgabe zu erfüllen. Die Fußball- und Kegelklubs erscheinen ihr als wenig geeignet, um die Art von Sanktionen und Informationen bereitzustellen, welche für die Förderung eines weitreichenden wirtschaftlichen Austausches notwendig sind. Ebenso wenig vertraut sie darauf, dass diese Vereine Reziprozitätsnormen für jene produzieren, die nicht zu den Vereinen gehören. Levi ist der Ansicht, dass Vertrauen eher auf Erfahrungen und Institutionen basiert, welche mit Vereinen und Verbänden nichts zu tun haben. Die Erwartungen, welche man in Bezug auf andere entwickelt, basieren ihrer Ansicht nach vielmehr auf gemeinsamen Werten, institutionalisierten Sanktionsmöglichkeiten

1 Tocqueville (1981, Band II: 141) schreibt unter anderem: „Parmi les lois qui régissent les sociétés humaines, il y en a une qui semble plus précise et plus claire que toutes les autres. Pour que les hommes restent civilisés ou le deviennent, il faut que parmi eux l'art de s'associer se développe et se perfectionne dans le même rapport que l'égalité des conditions s'accroît."

(z.B. auf quasi-automatischen Sanktionen durch den Staat) und auf ökonomischen Anreizstrukturen (z.B. auf hohen Kosten des Vertrauensbruchs). Ihrer Ansicht nach bilden Geschichte und Erfahrung einer Gruppe mit anderen Gruppen den Ausgangspunkt für soziales Vertrauen. Sie wirft Putnam letztlich eine romantisch verklärende Einschätzung der Zivilgesellschaft vor. Im Wesentlichen verstärken dichte Netzwerke der von Putnam bevorzugten Art ihrer Ansicht nach den Lokalismus, der sich oft als besonders resistent gegen den Wandel erweist. Stolles (1998) Befunde bestätigen die Argumentation von Levi bis zu einem gewissen Grade: So kann sie zeigen, dass das größere soziale Vertrauen von Vereinsmitgliedern nur zum Teil das Resultat eines Sozialisationseffekts der Vereinsmitgliedschaft ist. Zum Teil ergibt es sich auch als Resultat von Selektionseffekten: Vereinsmitglieder haben bereits *vor* ihrem Eintritt in Vereine mehr soziales Vertrauen als Nicht-Mitglieder.

Solts (2004) Reanalyse von Putnams (1993) Studie zu den italienischen Regionen bestätigt indirekt Levis Zweifel an der Wirksamkeit der Vereine und Verbände. Zunächst zeigt Solt, dass Putnams Civic Community Index – seine empirische Operationalisierung des Sozialkapitals – inadäquat ist. Dieser Index besteht aus vier Elementen – zwei Indikatoren politischer Partizipation (Präferenzstimmen und Beteiligung an Referendumsabstimmungen) und zwei Indikatoren der Tocquevillschen sozialen Partizipation (Zeitungsleserschaft und Beteiligung in Sport- und kulturellen Vereinigungen). Solt zeigt, dass nur die ersten beiden Elemente in der erwarteten Weise zum gemeinsamen Index beitragen, wenn man den Index separat für die Regionen Italiens (den Norden und den Süden) bildet. Die Tocquvilleschen Indikatoren, welche für Putnam so zentral sind, tragen im Norden gerade nicht in der erwarteten Weise zum Index bei. Putnam konnte nur deshalb das erwartete Muster für die Gesamtheit der nördlichen und südlichen Regionen finden, weil die Unterschiede zwischen dem Norden und dem Süden so groß sind. Solt bildet deshalb einen Index für „selbst motivierte politische Partizipation“ (d.h. politische Partizipation ohne clientelistisch/paternalistischen Hintergrund) anstatt eines Indizes für „civic community“. Zweitens kann Solt zeigen, dass die Qualität der Regierungsperformanz (d.h. Putnams Indikator für die Qualität der Demokratie) allein mit dem Index der politischen Partizipation erklärt werden kann. Drittens zeigt Solt, dass die politische Partizipation ihrerseits nicht von der sozialen Partizipation abhängig ist, sondern vom Niveau der wirtschaftlichen Entwicklung der Region und von ihrer Agrarstruktur im 19. Jahrhundert. Wirtschaftliche Entwicklung fördert das Bildungsniveau, das wiederum die politische Partizipation fördert. Letztlich haben die Agrarstrukturen des 19. Jahrhunderts politische Institutionen und wirtschaftliche Strukturen geschaffen, welche die agrarischen Strukturen überlebt haben.

Putnams (2000) These vom Niedergang des Sozialkapitals ist in vierfacher Weise kritisiert worden (Stolle und Hooghe 2004): Einige Kritiker bezweifelten zunächst ebenfalls den empirischen Befund selbst. So zeigt Paxton (1999) anhand eines multiplen Indikatoren-Ansatzes, dass man nicht in jeder Hinsicht von einem Niedergang des Sozialkapitals in den USA sprechen kann. Andere Kritiker akzeptierten den Befund, hielten ihn aber für eine weitere Erscheinung des amerikanischen Exzeptionalismus. So zeigen etwa Hall (1999) für Großbritannien und Rothstein (2001) für Schweden, dass in diesen Ländern nicht von einem Niedergang des Sozialkapitals im Sinne Putnams die Rede sein kann. Weitere Kritiker akzeptierten zwar den Befund der Erosion tradi-

tioneller Formen der Kohäsion und Partizipation, betonten aber die Existenz von alternativen Formen der Partizipation, welche von Putnam zu leichtfertig als nebensächlich abgetan worden sind. Formelle Mitgliedschaftsstrukturen werden nach Ansicht dieser Kritiker ersetzt durch informellere Handlungsrepertoires. Schließlich gibt es Kritiker wie Schudson (1998), welche die empirische Evidenz für die Niedergangsthese zwar akzeptieren, diese aber unter normativen Gesichtspunkten für die Vitalität der Demokratie als nicht so gravierend halten: So bedeutet etwa ein Niedergang organisatorischer Solidarität für Schudson zugegebenermaßen einen Verlust, aber die Kehrseite der Medaille ist ein Gewinn an individueller Freiheit (307). Genauso steht es seiner Ansicht nach mit anderen Aspekten des Sozialkapitals, so dass man ihm zufolge die aktuellen (amerikanischen) Tendenzen nicht einfach mit einem Zerfall des Bürgersinns zusammenfassen kann.

Putnams Betrachtungsweise des Vereinswesens und seiner Entwicklung teilt insbesondere *zwei grundsätzliche Probleme* mit dem ursprünglichen Modell von Tocqueville. Zum einen differenziert dieses Modell, wie Warren (2001: 32) hervorhebt, die Welt in *zwei Sphären*, von denen die eine durch asymmetrische Machtsbeziehungen und die andere durch soziale und wirtschaftliche Interaktionen und die mit ihnen verknüpften freiwilligen Assoziationsformen geprägt ist. Das Problem dieser Art von Zweiteilung besteht nicht nur darin, dass sie Markt und Zivilgesellschaft derselben Sphäre zuteilt und sie damit einander gleichsetzt, sondern auch in ihrem Mangel an Sensibilität für die starken Interdependenzen zwischen den beiden Sphären. Sie übersieht, dass sich das Vereins- und Verbandswesen innerhalb und mit dem Nationalstaat entwickelt hat. Wie die neokorporatistische Literatur (z.B. Schmitter und Lehmbruch 1979) seit langem argumentiert hat, haben die Staaten Vereine und Verbände zum Teil geschaffen, anerkannt, subventioniert, lizenziert und kontrolliert, sie haben sie in ihre Policy Netzwerke integriert und ihnen in einem Ausmaß Aufgaben übertragen, dass man im Falle von einzelnen Organisationen geradezu von „privaten Interessenregierungen“ sprechen kann (Streeck und Schmitter 1985). Warren kennzeichnet Tocquevilles Modell zurecht als „Prä-Wohlfahrtsstaat Modell“, das die Vielzahl der Verknüpfungen zwischen dem heutigen Vereins- und Verbandsleben und der Macht und den Ressourcen des Staates verschleiert. Es überrascht denn auch nicht, dass die Behandlung des Sozialkapitals von Autoren wie Putnam, welche dem Modell Tocquevilles verbunden sind, die Rolle politischer Institutionen für die Strukturierung des Vereins- und Verbandswesens im speziellen und für die Bildung von Sozialkapital ganz allgemein außer Acht lässt.

Diesen Punkt hebt vor allem auch die Kritik von Tarrow (1996) an Putnams Buch zu Italien hervor. Das zentrale Argument, das Tarrow gegen Putnams historische Erklärung der Unterschiede zwischen dem italienischen Norden und dem Süden ins Feld führt, ist, dass die unterschiedliche Performanz der Institutionen in diesen beiden Teilen Italiens weder auf kulturelle, noch auf wirtschaftliche Unterschiede zurückgeführt werden kann, sondern mit *politischen* Faktoren zu erklären ist. Im Norden und im Zentrum Italiens hat gemäß Tarrows Interpretation die progressive Politik des 19. und 20. Jahrhunderts der Mobilisierung von sozialistischen und katholischen Kräften sowohl eine vitale Zivilgesellschaft als auch eine gute Regierung geschaffen. Die Wähler wurden auf der Basis von Netzwerken staatsbürgerlichen Engagements mobilisiert und sie haben für eine gute Regierung gesorgt. Putnam (1993: 119) hatte die Hypothese

der regionalen Dominanz der progressiven Kräfte (der PCI vor allem) als erklärenden Faktor in Betracht gezogen, aber mit dem Argument verworfen, der PCI sei in erster Linie in jenen Regionen stark geworden, in denen der Boden für ihn bereits günstig gewesen sei, d.h. wo es bereits eine geeignete staatsbürgerliche Gesinnung gegeben habe. Was den Süden betrifft, so führt Tarrow das Fehlen einer entsprechenden Gesinnung auf die Art der dortigen Staatsentwicklung zurück. Der Süden war das Opfer einer kolonialistischen Ausbeutungspolitik durch den Norden. Tarrow insistiert darauf, dass die öffentliche Kultur des Südens das Resultat einer Jahrhunderte langen politischen und administrativen Abhängigkeit vom Norden darstellt. Ähnlich wie Levi hält er diese dauerhaften negativen Erfahrungen mit dem Staat für einen wesentlichen Faktor zur Erklärung des mangelnden Vertrauens im Süden. Gemäß dieser Interpretation ist der Staat nicht das Opfer des Ungenügens der regionalen Vereine, sondern ihr Urheber. Der Mangel an Sozialkapital im Süden Italiens ergibt sich dementsprechend als Nebenprodukt der Entwicklung des Staates und der Sozialstruktur und nicht umgekehrt.

Im Gegensatz zum neo-Durkheimischen Ansatz Putnams berücksichtigt der *institutionalistische* Ansatz zur Zivilgesellschaft explizit, dass „Staat, Politik und Gesellschaft unweigerlich miteinander verflochten sind" (Skocpol et al. 2000: 542). Gemäß diesem Ansatz entsteht Sozialkapital nicht ausschließlich als Produkt der Zivilgesellschaft, sondern u.a. auch als Resultat der Funktionsweise der politischen Institutionen. So zeigen etwa Freitag und Bühlmann (2005) auf der Basis der World Value Studie, dass universalistische, unparteiische und Macht teilende Institutionen zur Entwicklung von sozialem Vertrauen beitragen. Anhand einer institutionalistischen Argumentation wird aber auch umgekehrt argumentiert, dass politische Institutionen Sozialkapital zerstören. So wird dem Wohlfahrtsstaat oft vorgeworfen, er verdränge private Verpflichtungen, Eigenverantwortung und gegenseitige Hilfsbereitschaft der Menschen untereinander. Diese so genannte „crowding out" Hypothese erweist sich bei näherem Hinsehen allerdings als weitgehend unhaltbar. Sie wird u.a. durch die aggregierten Ergebnisse der vergleichenden Studie von van Oorschot und Arts (2005) widerlegt. Rothstein (2001) hatte bereits argumentiert, dass der umfassende schwedische Wohlfahrtsstaat kompatibel sei mit einer vitalen Zivilgesellschaft, ja dass gerade diese Art von universalistischem Wohlfahrtsstaat zum sozialen Vertrauen entscheidend beitrage. Kumlin und Rothstein (2005) präsentieren empirische Belege für die These, dass die Bildung von sozialem Vertrauen von der Art der Ausgestaltung des Wohlfahrtsstaats abhängig ist: Selektive, bedürfnisabhängige Wohlfahrtsstaatsinstitutionen scheinen soziales Vertrauen zu reduzieren, während universalistische Institutionen solches Vertrauen schaffen. Kontakte mit selektiven, bedürfnisorientierten Dienstleistungsorganisationen, welche bürokratischer Willkür breiteren Raum lassen, geben häufiger als universalistische Agenturen zu Misstrauen bezüglich der Gerechtigkeit der administrativen Verfahren Anlass, was wiederum die Ansichten der Bürger in Bezug auf die Verlässlichkeit öffentlicher Angestellter und anderer Leute beeinflusst. Auf der individuellen Ebene fanden van Oorschot und Arts weniger eindeutige Ergebnisse zur crowding out Hypothese, aber auch auf dieser Ebene konnten sie die Hypothese nicht einfach bestätigen.

Eine lebendige Zivilgesellschaft kann gar das *absichtliche* Resultat staatlicher Intervention sein. So haben britische Regierungen große Anstrengungen unternommen, um

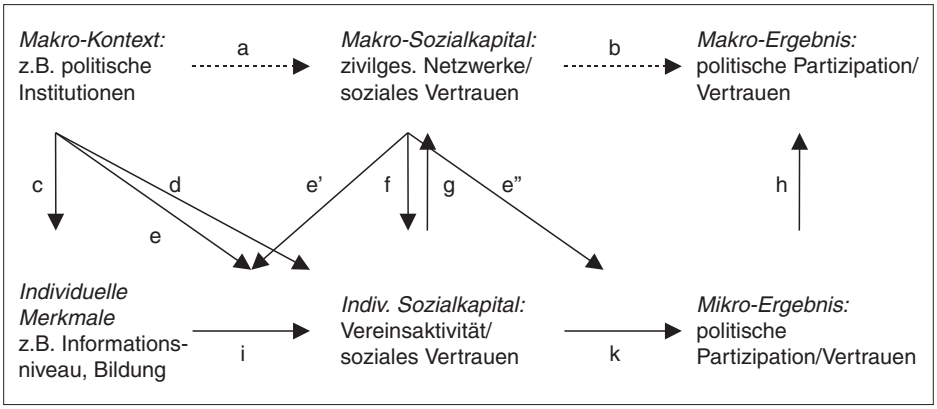
den „dritten Sektor“ zu fördern, vor allem im Bereich der sozialen Dienstleistungen. Viele staatliche Programme setzen in einem außerordentlichen Ausmaße lokale Freiwillige zusammen mit öffentlichen Angestellten ein (Hall 1999). Die Förderung von staatsbürgerlichen Tugenden kann aber auch die (mehr oder weniger) *nicht antizipierte* Folge von öffentlicher Politik sein. So präsentieren Schneider et al. (1997) eine Studie zur Wahl öffentlicher Schulen in New York, welche zeigt, dass eine Bildungspolitik, welche den Bürgern vermehrt die Möglichkeit gibt, zwischen unterschiedlichen öffentlichen Gütern zu wählen, die Fähigkeit der Bürger zu verantwortlichem Handeln erhöht und damit zum Sozialkapital der Nation beiträgt. Schließlich bietet der institutionelle Kontext auch *indirektere Anreize* für die Entwicklung zivilgesellschaftlicher Strukturen und ihrer Formen. So zeigen Kriesi und Baglioni (2003) sowie Freitag (2006) anhand von vergleichenden Studien von Schweizer Gemeinden bzw. Kantonen, dass direkt-demokratische Institutionen ebenso wie konkordanzdemokratische Regierungsformen sowie der Ausbau des Wohlfahrtsstaats und der Grad an lokaler Autonomie die Vitalität des Verbandslebens fördern. Zudem hat die föderalistische Struktur des schweizerischen Staates die lokalen Vereinsstrukturen in der Schweiz auf ähnliche Weise geprägt wie in den USA. Skocpol et al. (2000) wiesen nach, dass die amerikanische Vereinsentwicklung im Gegensatz zur vorherrschenden Meinung nicht primär lokale Wurzeln hat, sondern dass sie von der föderalistischen Struktur des politischen Systems geprägt wurde: Die Verbandsorganisatoren nahmen diese föderalistische Struktur zum Vorbild und schufen nationale Föderationen mit lokalen Sektionen.

Das *zweite* grundlegende Problem des Modells von Tocqueville hat ebenfalls damit zu tun, dass es sich dabei um ein Modell des 19. Jahrhunderts handelt, das den sozialen Wandel und seine Auswirkungen auf das Vereinsleben nicht berücksichtigt. Als Folge des tiefgreifenden sozialen Wandels seit dem Zweiten Weltkrieg *ändern sich die Merkmale der Vereine selbst.* Auf der einen Seite hat die Zahl der Vereine in den letzten Jahren zugenommen, selbst in den USA (Putnam 2000: 50), und auch die Zahl der Mitglieder hat kaum abgenommen (Putnam 2000: 59) oder gar zugenommen (Hall 1999: 420ff.; Rothstein 2001). Auf der anderen Seite ist die *aktive* Beteiligung der Mitglieder in den Organisationen zurückgegangen, vor allem in den USA, aber auch anderswo. Diese gemischte Entwicklung hat mit dem Aufkommen eines neuen Vereinsmodells zu tun, eines Modells, das sich neuer Organisationstechniken bedient und das die Vereinswelt an den veränderten Lebensstil des Zielpublikums – die Mitglieder der neuen Mittelklasse – anpasst. Zu den neuen Organisationstechniken gehören die Unterstützung durch Sponsoren in der Anfangsphase, die Rekrutierung mittels direct-mail und Reklame in den Medien, und „stellvertretender Militantismus“, d.h. die Mobilisierung durch kleine, professionelle Teams im Namen von „Checkbook Aktivisten“ und „isolierten Mitgliedern“ (Jordan und Maloney 1997). Die Organisationen professionalisieren sich zusehends, was aber nicht heißt, dass sie ihre Mitglieder nicht mehr benötigen. Vor allem die Vereine im Dienstleistungsbereich, aber auch im Bereich der Interessenartikulation („advocacy“) sind auf die zeitweilige Mitarbeit von Freiwilligen angewiesen (Zald and McCarthy 1987: 29 und 357f.). So geht die Professionalisierung nicht unbedingt mit einer Abnahme der Freiwilligenarbeit einher – wenigstens nicht in den USA (Bennett 1998: 746; Wuthnow 1998: 50). Das individuelle Engagement wurde damit aber weniger kontinuierlich und aufgabenspezifischer. Rothstein (2001:

20) spricht im Falle Schwedens von einer „individualistischen Partizipation“ bzw. von einem „solidarischen Individualismus“. Auf ähnliche Weise kennzeichnet Schudson (1998: 310) den modernen Bürger als einen nicht mehr unbedingt informierten, aber dafür „wachsamen“ (monitoring) *Bürger*, der das Informationsangebot sichtet, um auf mögliche kritische Probleme aufmerksam und eventuell entsprechend mobilisiert zu werden. In ihrer Präsidialansprache vor der American Political Science Association führte Skocpol (2004: 6ff.) dieses neue Organisationsmodell auf eine Reihe von Faktoren zurück, u.a. auf den Vietnamkrieg, welcher in den USA einen Keil in die Vereinswelt trieb, insbesondere zwischen jüngere und ältere Männer, auf die „Rechtsrevolution“, welche traditionell rassen- und geschlechtergetrennte Organisationen delegitimierte, sowie auf neue Möglichkeiten, welche durch staatliche Programme und technische Neuerungen eröffnet wurden.

Anhand einer Zusammenfassung der von Putnam ausgelösten Debatte lässt sich die Komplexität aufzeigen, welche sich aus der Tatsache ergibt, dass sich das Konzept des Sozialkapitals sowohl auf die *Mikro-* als auch auf die *Makroebene* anwenden lässt. *Abbildung 2* präsentiert ein erweitertes Modell für die Problemstellung Putnams. Dieses Modell lehnt sich an die Darstellungen von Coleman (1986, 1990) und Esser (1993) an. Im erweiterten Modell werden die Makro- und die Mikroebene unterschieden. Die Kontextmerkmale der Makroebene bestimmen zusammen mit den individuellen Merkmalen die Handlungen der Akteure auf Mikroebene, aus denen sich anschließend über Aggregation die Ergebnisse auf der Makro-Ebene herstellen. Die von Putnam und seinen Kritikern auf der Makro-Ebene beobachteten Zusammenhänge (a) und (b) ergeben sich tatsächlich aus dem Umweg über die Ebene der Handlungen auf der Mikro-Ebene.

Abbildung 2: Putnams erweitertes Modell



Zunächst einmal konstituieren die politischen Institutionen Restriktionen und Opportunitäten für die aktive Beteiligung an Verbänden und Vereinigungen (c, d). So fördern geeignete Mediensysteme beispielsweise das individuelle Informationsniveau (c) oder direkt-demokratische Institutionen fördern, die aktive Teilnahme an zivilgesellschaftlichen Organisationen (d). Darüber hinaus beeinflussen diese Institutionen aber auch die

Wirkungsweise individueller Merkmale auf das staatsbürgerliche Engagement. So zeigen etwa Schofer und Fourcade-Gourinchas (2001), dass in sogenannten „korporatistischen Gesellschaften", d.h. in Gesellschaften, wo der Staat alle Formen kollektiver Organisation fördert, nicht nur die individuelle Vereinsmitgliedschaft höher ist (ein Beispiel für d), sondern dass gleichzeitig auch der Effekt von individuellen Merkmalen wie Bildung auf die individuelle Vereinsmitgliedschaft (i) geringer ausfällt (ein Beispiel für e „e") als in ansonsten vergleichbaren Staaten. In einem Land, wo es quasi normal ist, dass alle in Vereinen mitmachen, spielen interpersonelle Unterschiede eine geringere Rolle für die Beteiligung an zivilgesellschaftlichen Organisationen. In einem solchen Land bestehen zudem sehr viele Möglichkeiten zur Teilnahme, was den Anreiz zur Teilnahme erhöht (f). Aus der Aggregation der individuellen Beteiligung an zivilgesellschaftlichen Organisationen (g) ergibt sich die Beteiligung auf Makro-Ebene, welche wiederum analog zum Effekt der politischen Institutionen auf die individuelle zivilgesellschaftliche Beteiligung auch deren Effekt auf die politische Partizipation und das politische Vertrauen (k) modifizieren kann (über „e"). Die Aggregation der politischen Partizipation und des politischen Vertrauens ergeben dann schließlich die entsprechenden Größen auf Makroebene (h).

III. Formen des Sozialkapitals

Die Wirkungen des Sozialkapitals auf der Mikro- und Makro-Ebene hängen sehr stark von der Art der Beziehungsstruktur ab. Je nach Art der Beziehung ergeben sich unterschiedliche Auswirkungen auf die Produktion von Sozialkapital. Es ist deshalb nützlich, einige zentrale Unterscheidungen hinsichtlich der Beziehungsstruktur, welche in der bisherigen Diskussion zum Sozialkapital eine zentrale Rolle gespielt haben, näher zu betrachten. Aufbauend auf den Studien Putnams lassen sich mindestens drei Unterscheidungen einführen: a) vertikale vs. horizontale Beziehungen, b) formelle vs. informelle Beziehungen und c) starke vs. schwache Beziehungen. Bei der Diskussion der Konsequenzen der unterschiedlichen Beziehungsstrukturen kommen grundsätzlichere Fragestellungen der soziologischen Theorie ins Blickfeld, Fragen, die sich mit der Möglichkeit von sozialer Ordnung, mit der Herausbildung (Emergenz) von Sozialstruktur und mit der Ermöglichung von kollektivem Handeln beschäftigen. Im Folgenden soll jede der Unterscheidungen kurz diskutiert und dabei auf einzelne Aspekte der Produktion von Sozialkapital eingegangen werden.

1. Horizontale vs. vertikale Beziehungen

Putnam (1993: 173ff.) differenziert zwischen *horizontalen und vertikalen* Netzwerken der interpersoneller Kommunikation und des Austausches. Die beiden Formen von Netzwerken unterscheiden sich dadurch, dass in horizontalen Netzwerken Akteure mit vergleichbarem Status und Macht zusammengebracht werden, während in vertikalen Netzwerken ungleiche Akteure miteinander verknüpft werden. Putnam argumentiert, dass ausschließlich horizontale Netzwerke vertrauensbildende und kooperationsfördern-

de Wirkung zeitigen. In vertikalen Netzwerken ist der Informationsfluss seiner Ansicht nach zu wenig zuverlässig und die Sanktionierung von opportunistischem Verhalten der Mächtigen, welche die Reziprozitätsnormen nicht einhalten, hält er in solchen Netzwerken für weniger wahrscheinlich. Putnam gesteht zu, dass vertikale klientelistische Beziehungen auch reziproke Verpflichtungen und einen wechselseitigen Tausch beinhalten können, aber diese Verpflichtungen sind asymmetrisch und sie scheinen zudem die horizontale Solidarität unter den Klienten zu untergraben.

In der Tocquevillschen Tradition bevorzugt Putnam die soziale Koordination durch Selbstorganisation „von unten". Die Soziologen (und auch die Politikwissenschafter) haben aber das soziale Leben in der Regel als ein hierarchisches System von Institutionen und Normen verstanden, welche das Verhalten der Individuen „von oben" steuern (Macy and Willer 2002: 144). Die Standardlösung für die Herstellung von Kooperation sind in der Tat formelle oder informelle Kontrollen. Formelle Kontrollen verlangen hierarchische Organisationsstrukturen, welche in der Lage sind, die Einhaltung der vereinbarten Übereinkünfte zu überwachen und zu sanktionieren. Die Konzentration von Kontrollrechten in den Händen eines hierarchisch übergeordneten Akteurs (eines „agents") kann das Free-rider-Problem von unkoordinierten Individuen genauso beheben wie horizontale Koordination (Coleman 1990: 311). Macht ist, wie Parsons (1963: 232) hervorgehoben hat, die „Fähigkeit, Dinge zu tun" (the capacity to get things done). Wenn es darum geht, die Effizienz sozialer Gruppen zu erhöhen, dann bildet hierarchische Kontrolle ebenso einen Lösungsansatz wie die horizontale Koordination. Dabei kann allein schon die Androhung von hierarchischer Intervention die horizontale Koordination fördern: „Im Schatten der Hierarchie" lässt sich trefflich zusammenarbeiten (Scharpf 1997: 200–205). Informelle Kontrollen basieren ihrerseits auf dem „Schatten der Zukunft" (Axelrod 1984), d.h. auf der Erwartung, dass Nicht-Kooperation durch Vergeltungsakte oder durch einen Reputationsverlust sanktioniert werden wird.

Allerdings verstärken vertikale Sanktionen („more law") nicht unbedingt soziales Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit. Tatsächlich untergraben Sanktionen, welche die erwarteten Kosten eines Vertrauensbruchs erhöhen, die intrinsische Motivation von Vertragspartnern, sich vertrauenswürdig zu verhalten. Dies zeigen Bohnet et al. (2001) anhand einer experimentellen Untersuchung. Sie sprechen von „crowding out" oder „crowding in" des Vertrauens. Es besteht eine nicht-lineare Beziehung zwischen den angedrohten Sanktionen und dem individuellen Kooperationsverhalten: Sind die erwarteten Sanktionen hart genug, um abschreckende Wirkung zu entfalten, kooperieren die Vertragspartnern und zwar nicht, weil sie das wollen, sondern weil es für sie vorteilhaft ist. Bei sehr geringen erwarteten Sanktionen kooperieren die Vertragspartner ebenfalls. In dieser Situation haben die Vertragsanbieter einen Anreiz, sich intrinsisch motivierte, vertrauenswürdige Partner zu suchen („crowding in"). Bei mittleren Sanktionen dagegen wird die Vertrauenswürdigkeit der Partner nicht berücksichtigt („crowding out"), weil sich unter diesen Umständen der Vertrauensbruch lohnt.

2. Formelle vs. informelle Beziehungen

Die Unterscheidung zwischen *formellen und informellen* Beziehungsstrukturen ist in unserem Zusammenhang ebenfalls sehr wichtig. In der Organisationssoziologie ist diese Unterscheidung seit langem von großer Bedeutung. Informelle Aktivitäten und Interaktionen erwiesen sich nicht einfach als abweichende Verhaltensmuster, sondern als zentral für die Funktionsweise der Organisationen (z.B. Blau 1955). Dies gilt auch auf der Ebene der zivilgesellschaftlichen Aktivitäten und Interaktionen. Wie wir ausgeführt haben, stehen für Putnam die aktive Beteiligung in formellen Mitgliederorganisationen der Zivilgesellschaft im Zentrum des Interesses. Obwohl es sich bei diesen Organisationen um formelle Organisationen handelt, spielt die vertikale Dimension bei ihnen dennoch eine sehr geringe Rolle und die horizontale Verknüpfung unter ihren aktiven Mitgliedern bildet das prägende strukturierende Prinzip. Mit der *Professionalisierung* dieser Organisationen gewinnt einerseits die formelle, vertikale Struktur dieser Organisationen an Bedeutung. Andererseits kommt es jedoch auch zu einer „Informalisierung" der zivilgesellschaftlichen Beziehungsmuster. In der modernen Gesellschaft mit ihren „porösen Institutionen", in der die Grenzen zwischen Familien, Gemeinschaften und Arbeitsplätzen aufgrund von Marktkräften und sozialem Wandel zunehmend durchlässig werden, sind auch die zivilgesellschaftlichen Beteiligungsmuster weniger dauerhaft, flexibler, punktueller und spontaner geworden (Wuthnow 1998). Die traditionellen Modelle staatsbürgerlichen Engagements – der „Organisationsmann", die „Clubfrau" und der „gute Nachbar" – werden zunehmend ersetzt durch den „Nonprofit-Professionellen", den „Freiwilligen" und den „engen Freund oder Seelenverwandten". Das Engagement der „Organisationsmänner" und der „Clubfrauen" in formellen Vereinigungen war auf Dauer angelegt. Der „gute Nachbar" trug zur lokalen Gemeinschaft bei, ohne Mitglied einer Organisation oder eines Clubs zu sein, aber die dauerhafte Zugehörigkeit zur lokalen Gemeinschaft war auch für ihn sehr wichtig. Die Nachbarn waren sich sozial ähnlich, gingen in dieselbe Kirche, waren auf derselben Schule gewesen, gehörten zur selben sozialen Klasse und arbeiteten in verwandten Berufen. Demgegenüber sind die neuen typischen Rollenmuster ganz anders: Die „Nonprofit-Professionellen" sind Dienstleister, Techniker oder Stabsangestellte, welche ihren Gemeinschaften in bezahlten Positionen beistehen. Die Freiwilligen stellen sich punktuell für spezifische Aufgaben zur Verfügung, ohne Mitglied in entsprechenden Organisationen zu werden. Die Seelenverwandten oder engen Freunde leben nicht mehr unbedingt in derselben Gemeinschaft, d.h. die persönlichen Netzwerke sind nicht länger territorial gebunden. Mit diesen Veränderungen nähert sich das zivilgesellschaftliche Gewebe einerseits den formellen Organisationen im privaten (Unternehmen) oder öffentlichen (staatliche Bürokratien) Bereich an, andererseits löst es sich in informelle Netzwerke auf, die empirisch schwer zu identifizieren, aber deshalb nicht minder wirkungsmächtig sind. Mit der Informalisierung der Selbstorganisation verlieren die zivilgesellschaftlichen Organisationen für die Vertrauensbildung an Bedeutung, während die fokussierten „Encounters" (Goffman 1961) dafür zunehmend wichtiger werden.

Solche Tendenzen wurden bereits im Zusammenhang mit der Mobilisierung der sogenannten *neuen sozialen Bewegungen* der siebziger und achtziger Jahre des 20. Jahr-

hunderts beobachtet. Diese basierten auf wenig hierarchischen, informellen Netzwerkstrukturen. So wurde die Organisationsstruktur dieser Art von Bewegungen von Gerlach und Hine (1970) als segmentiertes (zusammengesetzt aus vielen Gruppen), polyzentrisches (mit vielen Anführern), integriertes Netzwerk (SPIN) gekennzeichnet. Die weit verbreitete Bereitschaft zur Partizipation in dieser Art von Bewegungen kontrastierte bereits in den 1970er und 1980er Jahren mit der Zurückhaltung gegenüber einer Beteiligung in formellen politischen Organisationen, die besonders in jüngeren Generationen zugenommen hat (Kriesi 1993; Nedelmann 1987). Die inzwischen entwickelten Kommunikations- und Transporttechnologien erlauben es, die entsprechenden Organisations- und Handlungsformen territorial, sozial und thematisch zu erweitern und zu vertiefen. Putnam (2000: 148–180) übersieht diese Art von Tendenzen nicht, aber er hält die empirischen Anhaltspunkte für deren Wirkungen auf die Entwicklung des Sozialkapitals für ambivalent. Kritiker halten diese informelleren Partizipationsformen dagegen für ganz zentral (Stolle und Hooghe 2004: 159–163). Da sie schwer zu beobachten und zu messen sind, werden sie jedoch leicht übersehen.

Die frühen amerikanischen Wählerstudien (Lazarsfeld et al. 1944; Berelson et al. 1954) haben diesen informellen Beziehungsstrukturen für die *politische Kommunikation* große Aufmerksamkeit geschenkt. Sie zeigten u.a. die Bedeutung von Meinungsführern im zweistufigen politischen Kommunikationsprozess. Später ging dieser Einbezug der Kontextstrukturen in den Wählerstudien aber weitgehend verloren und man hat sie erst in der jüngsten Vergangenheit wieder entdeckt. Beck et al. (2002) dokumentieren die Bedeutung der interpersonellen Diskussionsnetzwerke für die Meinungsbildung in der amerikanischen Präsidentschaftswahlen 1992. So gehörten 1992 die tatsächlichen und v.a. die wahrgenommenen Präferenzen der persönlichen Diskussionspartner zu den wichtigsten Determinanten der individuellen Wahl. Persönliche Netzwerke stellten – wie die formellen Organisationen (Parteien, Gewerkschaften etc.) auch – wichtigere Quellen für heuristische Wahlhilfen („cues") dar als die Massenmedien. Sie erwiesen sich dabei als besonders wichtig für die weniger interessierten bzw. weniger kompetenten Bürgerinnen und Bürger, welche für relevante Hinweise stärker auf ihr soziales Umfeld angewiesen sind. In der aktuellen Diskussion zum Sozialkapital spielt diese Art von Forschung eine geringe Rolle, obwohl die Beeinflussung der Meinungsbildung in demokratischen Wahlen ein zentrales Beispiel für die Wirkung von Sozialkapital darstellt. Bei der in diesem Beispiel relevanten Ressource handelt es sich um *Informationen*, wobei die Wirksamkeit dieser Informationen ebenfalls von dem Vertrauensverhältnis zwischen den beteiligten Personen abhängig ist.

3. Starke vs. schwache Beziehungen

Die Unterscheidung zwischen *starken und schwachen* Beziehungen wurde von Granovetter (1973) bekannt gemacht. Die Stärke einer Beziehung („tie") ist gemäß Granovetter (1973: 1361) eine (wahrscheinlich lineare) Kombination der Zeit, der emotionalen Intensität, der Intimität (des sich gegenseitigen Anvertrauens) und der reziproken Dienstleistungen, welche eine Beziehung kennzeichnen. Einfach gesagt sind starke Beziehungen solche zwischen engen Freunden oder Familienmitgliedern, während schwa-

che Beziehungen eher oberflächlich Bekannte verknüpfen. Die zentrale Hypothese von Granovetter besagt, dass der Anteil der gemeinsamen Bekanntschaften von zwei Personen mit der Stärke ihrer Beziehung zunimmt. Eine soziale Gemeinschaft, deren Mitglieder untereinander starke dyadische Beziehungen haben, tendiert, mit anderen Worten zur *sozialen Schließung* (closure). Aus dieser Grundidee leitet Granovetter dann u.a. die Vermutung ab, dass starke Beziehungen für die Diffusion von Informationen eine geringere Bedeutung haben als schwache Beziehungen. Im Gegensatz zu starken Beziehungen können schwache Beziehungen nämlich als „Brücken" funktionieren. Bei Brücken handelt es sich um die einzigen Beziehungen in einem Netzwerk, welche eine Verbindung (einen „Pfad") zwischen zwei Punkten ermöglichen. Während starke Beziehungen zur sozialen Schließung tendieren, verknüpfen schwache Beziehungen derartig geschlossene Gruppen mit anderen. Diese Unterscheidung ist mehr oder weniger identisch mit der von Putnam (2000: 22f.) besonders hervorgehobenen Unterscheidung zwischen „brückenschlagenden" (bridging) und „bindenden" (bonding) Formen von Sozialkapital. Bindende Formen von Sozialkapital verstärken die Kohäsion und Identität von kleinen sozialen Gruppen, brückenschlagende Formen von Sozialkapital erleichtern den Zugang zu externen Ressourcen und die Identitätsbildung von großen sozialen Gruppen.

Putnam zieht in erster Linie auf die Brücken schlagenden Formen des Sozialkapitals der Zivilgesellschaft für die Herstellung von Kooperation und staatsbürgerlicher Partizipation ab. Diese Formen sind auch für die Verbreitung von Informationen zentral. Ein Wohnungs- oder Arbeitssuchender erfährt zum Beispiel über entfernte Bekannte von freien Wohnungen oder Berufsmöglichkeiten, von denen seine engen Freunde, welche weitgehend dieselben Informationen haben wie der Suchende selbst, nichts wissen (Granovetter 1995). Das Beispiel der *Arbeitsplatzsuche* illustriert gleichzeitig auch die Komplexität der Zusammenhänge. So braucht es für eine erfolgreiche Arbeitsplatzvermittlung u.U. mehr als nur Informationen über das Bestehen einer offenen Stelle: Kontakte sollten nicht nur Informationen über offene Stellen vermitteln, sondern u.U. auch zugunsten des Arbeitssuchenden aktiv werden. Es ist in diesem Zusammenhang nützlich, zwischen *zugänglichem* und *aktiviertem* Sozialkapital zu unterscheiden (Lin 2001). Aktive Unterstützung bedingt aber gegenseitiges Vertrauen, das seinerseits wiederum auf starken Beziehungen beruht: Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit entwickeln sich auf der Basis erfolgreicher, reziproker (Austausch-)Beziehungen (Blau 1964). Die Honorierung vergangener Verpflichtungen schafft Gewissheit bezüglich der Verlässlichkeit des Anderen, während nicht zurückbezahlte Verpflichtungen Misstrauen fördern. So argumentiert auch Coleman (1988; 1990: 318–320), dass soziale Schließung die Vertrauenswürdigkeit erhöht. Sie führt zur Bildung effektiver sozialer Normen und damit verbundenen Sanktionen, welche das Verhalten regulieren. Die Einbettung in geschlossene Netzwerke garantiert den potenziellen Tauschpartnern, dass die ausstehenden Verpflichtungen von den anderen honoriert werden, da sie sonst mit entsprechenden Sanktionen, wie z.B. sozialer Ächtung, zu rechnen hätten.

Das Beispiel der Arbeitssuche ist noch komplizierter, wie Smith (2005) in ihrer Studie armer, schwarzer städtischer Arbeitssuchender in den USA zeigt. Sie findet, dass es für diese Arbeitssuchenden nicht genügt, über Zugang zu starken Kontakten, welche ihnen potenziell helfen könnten, zu verfügen. Zwar erleichtern starke Beziehungen die

Aktivierung der Kontakte, d.h. ihren effektiven Einsatz zugunsten des Arbeitssuchenden, aber viel wichtiger noch sind die *Reputation* des Arbeitssuchenden selbst und die Reputation der Kontaktperson. Als entscheidend für die Kontaktpersonen erwies sich in der Studie von Smith das bisherige Verhalten der Arbeitssuchenden zu Hause und an früheren Arbeitsplätzen. Unzuverlässigen Arbeitssuchenden wurde auch von starken Kontakten kaum geholfen. Kontakte, welche selbst keine sehr gute Reputation bei ihren Arbeitgebern hatten, waren zudem viel diskriminierender in Bezug auf zu leistende Hilfe. Reputation funktioniert in diesem Zusammenhang wie ein Signal, das Informationsasymmetrien zu überwinden erlaubt. Zwar halfen Kontaktpersonen tatsächlich am ehesten nahen Bekannten, aber sie taten es nicht wegen der Reziprozität vergangener Beziehungen, sondern weil sie aufgrund der starken Beziehung einen unmittelbaren Zugang zu Informationen über das frühere Verhalten des Arbeitssuchenden hatten, der es ihnen erlaubte, die Informationsasymmetrien und damit auch das Risiko zu reduzieren, das sie eingingen, wenn sie dem Arbeitssuchenden halfen. Reputation selbst stellt mindestens zum Teil das Produkt von Beziehungen dar, letztlich ist sie aber doch eine persönliche Ressource, die auf dem eigenen Verhalten des Arbeitssuchenden basiert (Smith 2005: 5f.).

Die Bedeutung der Reputation als Instrument zur Überwindung von Informationsasymmetrien wird übrigens auch von Diekmann und Wyler (2002) anhand von Internet-Auktionen illustriert. In einmaligen Austauschsituationen zwischen fremden, anonym agierenden Akteuren, wie sie bei derartigen Auktionen stattfinden, kann Reputation in hohem Masse Kooperation und spontane Ordnung schaffen und zu einem funktionsfähigen Markt führen. Interessanterweise fungiert Reputation in diesem Fall aber als wirksames Substitut für fehlende wiederholte (d.h. starke) Interaktionen.

Auch in Bezug auf die *Beteiligung an kollektiven Aktionen* ist die Rolle von starken und schwachen Beziehungen zunächst unklar. Chew (1999) geht davon aus, dass das in einer Gruppe rationaler Akteure bestehende *gemeinsame Wissen* zentral ist für das Zustandekommen von kollektivem Handeln. Zu diesem gemeinsamen Wissen gehört nicht nur, dass alle Mitglieder einer Gruppe wissen, dass es verbreitete Unzufriedenheit in der Gruppe gibt. Alle müssen zudem auch wissen, dass alle anderen ebenfalls Kenntnis von dieser verbreiteten Unzufriedenheit haben (und deshalb zum gemeinsamen Handeln bereit sind). Das gemeinsame Wissen ist eine Form von Sozialkapital, dessen Zustandekommen gemäß Chews Modell von einer Kombination der Stärke der Beziehungen und der Höhe der Beteiligungsschwelle bei den betroffenen Akteuren abhängig ist. Chew zeigt, dass bei niedrigen Schwellen, d.h. bei Leuten, die auch dann teilnehmen, wenn nur wenige andere teilnehmen, *starke* Beziehungen günstiger sind: Sie schaffen schnell gemeinsames Wissen. Wenn der Freund meines Freundes auch mein Freund ist, dann wissen wir schnell, ob wir alle bereit zur Teilnahme an einer gemeinsamen Aktion sind. Daten von freiwilligen Teilnehmern am 1964er Mississippi Freedom Summer zeigen zum Beispiel, dass die Teilnahme sehr positiv mit dem Bestehen starker Beziehungen zu anderen potenziellen Teilnehmern korreliert, während dies für schwache Beziehungen nicht der Fall ist (McAdam 1986; McAdam und Paulsen 1993). Für Leute mit einer *hohen* Beteiligungsschwelle dagegen, die nur teilnehmen, wenn viele andere es ebenfalls tun, muss ein gemeinsames Wissen in einer größeren Gruppe gebildet werden. In diesem Falle sind *schwache* Bindungen wichtiger, da sie die Reichwei-

te der Kommunikation drastisch erhöhen. Bei schwachen Bindungen kommt es eher zu Kettenreaktionen bei der Rekrutierung von Teilnehmern an kollektiven Aktionen (Macy 1991).

Die Wirkung von Sozialkapital ist folglich nicht so einfach identifizierbar. Sie wird einerseits oft überschätzt (wie im Beispiel der Arbeitssuche) und sie hängt andererseits auch von weiteren Parametern (z.B. der Beteiligungsschwelle) ab. Je nach Umständen, haben einzelne Formen von Sozialkapital zudem nicht nur positive Konsequenzen. So schaffen „bindende Beziehungen nicht nur starke In-Group-Loyalitäten, sondern sie können auch auf Kosten von Außenseitern gehen" (Putnam 2000: 23; Portes 1998: 15–18). Beispielsweise beschränken ethnische Gruppen wie die Libanesen in Afrika oder die Chinesen in Südostasien wirtschaftliche Vorteile auf ihre Mitglieder. Man denke auch etwa an Gruppen von Unternehmern, welche sich aufgrund von gegenseitigen Absprachen – zum Beispiel im öffentlichen Beschaffungswesen – gemeinsame Vorteile auf Kosten von staatlichen Auftraggebern verschaffen. Insider-Delikte bilden ein weiteres Beispiel für kleine Gruppen von Leuten, die einen aufgrund ihres exklusiven Zugangs zu relevanten Informationsquellen gewonnen Informationsvorsprung auf Kosten Dritter ausnutzen.

Starke Beziehungen gehen unter Umständen auch *auf Kosten der individuellen Freiheit* (Putnam 2000: 24; Portes 1998: 15–18). Die Gemeinschaft verlangt Konformität und Transparenz, was die Autonomie und Privatsphäre des Individuums einschränkt. „Stadtluft macht frei" hat es früher nicht ohne Grund geheißen. Die Debatte zwischen Liberalen und Kommunitaristen drehte sich um diese Ambivalenz von starken Bindungen. Im weiteren kann es, wie Portes hervorhebt, in geschlossenen Gruppen zu enormen *Free-Rider-Problemen* kommen, und zwar dadurch, dass die weniger erfolgreichen Gruppenmitglieder die Solidarität der erfolgreicheren auszunützen versuchen und von ihnen Unterstützung fordern. In einem solchen Fall wird beispielsweise die Möglichkeit unternehmerischer Initiative und der langfristige Aufbau erfolgreicher Unternehmen verhindert. Das geschieht schliesslich auch in Situationen, in denen die Gruppensolidarität durch die gemeinsame Opposition zur dominanten Gesellschaft zementiert wird. In solchen Fällen untergraben individuelle Erfolge die Gruppensolidarität, weil diese genau auf der angeblichen Unmöglichkeit solcher Erfolge basiert. Als Resultat ergibt sich eine *nivellierende Norm*, welche die Mitglieder der benachteiligten Gruppe am Fortkommen hindert bzw. die erfolgreichen Mitglieder zum individuellen Ausbruch aus der Gruppe zwingt.

Centola et al. (2005) machen auf allgemeinere Weise darauf aufmerksam, dass soziale Normen nicht immer soziale Dilemmas lösen bzw. dazu da sind, um negative Externalitäten zu vermeiden. Unter Umständen können Normen soziale Dilemmas selbst erst schaffen und die soziale Wohlfahrt untergraben. Anhand des Märchens vom Kaiser ohne Kleider von Hans Christian Andersen illustrieren sie das Phänomen der Illusion von weit verbreiteter Unterstützung für Normen, an die tatsächlich niemand glaubt. Dieses Phänomen entspricht demjenigen der „pluralistischen Ignoranz", d.h. einer Situation, wo eine Mehrheit der Gruppenmitglieder privat eine Norm verwirft, aber fälschlicherweise davon ausgeht, dass die meisten anderen, sie akzeptieren. „Pluralistische Ignoranz" ist das negative Gegenstück zum erwähnten „gemeinsamen Wissen" Chews (1999). Reale Beispiele sind etwa die verbreitete, aber illusionäre Unterstützung

des kommunistischen Regimes in der früheren Sowjetunion, die Kuran (1995) beschreibt, oder die Hexenjagden vergangener Jahrhunderte (Erikson 1966), welche nicht durch einen Ausbruch von Devianz, sondern durch einen Ausbruch von Normdurchsetzung geschehen konnten. Der Schlüssel zur Herausbildung solch unpopulärer und unnützer Normen besteht in einem kaskadenartigen Prozess, der von den sich selbstverstärkenden Motivationen derjenigen abhängig ist, die dem sozialem Druck ihrer Umgebung erliegen. Die Simulationen von Centola et al. zeigen, dass die Durchsetzung der Illusion von der Verteilung (random vs. gruppiert) und der Einbettung (global vs. lokal) einer kleinen Gruppe von überzeugten Anhängern der Norm bestimmt wird. Sind diese überzeugten Anhänger gruppiert und lokal (d.h. in geschlossenen Gruppen) eingebettet, dann kann es zu den kaskadeartigen Prozessen kommen. Schwache Bindungen dagegen verhindern die Entstehung solcher Kaskaden.

IV. Schluss

Trotz seiner heutigen Popularität beinhaltet das Konzept des Sozialkapitals für Soziologen keine wirklich neuen Ideen. Dass das Engagement und die Beteiligung in Gruppen positive Effekte für die einzelnen Individuen und für die Gemeinschaft haben kann, ist ebenso eine der Grundeinsichten der Soziologie wie die Idee, dass Verträge eingebettet sind in außervertraglich geregelte Strukturen, welche ihre Einhaltung erst garantieren. In diesem Sinne reformuliert das Konzept des Sozialkapitals einfach Einsichten, die seit den Anfängen der Disziplin bekannt sind. Die Neuformulierung altbekannter Zusammenhänge mit Hilfe des Konzepts des Sozialkapitals hat aber den Vorteil, dass sie Brücken zwischen theoretischen Ansätzen und zwischen Disziplinen schlägt und damit zu neuen Einsichten und Entwicklungsmöglichkeiten führt. So ist das Konzept bei Coleman ganz ausdrücklich auf die Verknüpfung von Strukturanalyse und rationaler Handlungstheorie angelegt. Nach seiner Intention zielt es auf die Einbettung der mikrosozialen Modelle des rationalen Akteurs in mikro- und makro-strukturelle Zusammenhänge. Damit legt es die Verknüpfung von Theorieströngen nahe, welche sich in relativer Isolation voneinander entwickelt haben – die strukturelle Netzwerkanalyse und die rationale Handlungstheorie. Beispiele für Theorieansätze, welche eine derartige Verknüpfung anstreben sind die „Network exchange theory (NET)“, welche klassische soziale Tauschtheorien von Homans (1961) und Blau (1964) mit Netzwerkanalysen verknüpft, sowie die evolutionären Modelle des kollektiven Handelns, welche nicht antizipierte Folgen in die Theorie kollektiven Handelns einzubauen versuchen (Macy und Flache 1995: 75).

Das Interesse an der Dynamik von sich selbst organisierenden sozialen Gruppen, das mit dem Konzept des Sozialkapitals eng verknüpft ist, bringt auch einen weiteren Theorieansatz ins Spiel, der in den Sozialwissenschaften bislang eine eher untergeordnete Rolle gespielt hat, auf dessen Arbeiten ich aber im Zusammenhang mit der Diskussion der Formen des Sozialkapitals bereits mehrfach verwiesen habe: das so genannte agent-based modeling (Macy and Willer 2002; Cederman 2005). Diese Art von Modellbildung fokussiert auf dynamische Netzwerke, welche die Interaktionen der Akteure formen und von diesen wiederum geformt werden. Diese Art von Modellen betrachtet

die Akteure als autonom, interdependent, regelgebunden und adaptiv. Die Strukturen ihrerseits werden in diesen Ansätzen nicht als statische, exogene Größen betrachtet, welche die Handlungsspielräume der Akteure einschränken bzw. öffnen, sondern als dynamische, endogene Größen. Diese Modelle bilden eine Brücke zwischen der Mikro- und der Makroebene. Methodologisch bedienen sie sich der Computer-Simulation. Das Konzept des Sozialkapitals, welches die Bedeutung der Einbettung eines Akteurs in den sozialen Kontext für die Möglichkeiten der sozialen Kooperation und die Lösung von sozialen Dilemmas betont, kann von diesen Theorieentwicklungen direkt profitieren.

Als ein Konzept, das auf die Verbindung von Strukturen und Handlungstheorien angelegt ist, interessiert das Konzept des Sozialkapitals schliesslich nicht nur Soziologen, sondern auch Politikwissenschafter und Ökonomen (Freitag 2004: 88): Geht es für die Soziologen in erster Linie um die sozialintegrativen Leistungen des Sozialkapitals, so wird aus ökonomischer Sicht die Bedeutung des Sozialkapitals (insbesondere in Form des Vertrauens) für die Senkung von Transaktionskosten, die Vermeidung von Entscheidungsrisiken und die Einhaltung von Verträgen hervorgehoben. Aus politikwissenschaftlicher Perspektive steht, wie wir anhand der Diskussion von Putnams Beitrag zur Sozialkapitaldebatte gesehen haben, dessen Wirkung für die Funktions- und Leistungsfähigkeit von Demokratien im Vordergrund. Die Tatsache, dass sich alle drei Disziplinen für das Konzept interessieren, verleiht ihm ein einzigartiges, brückenbildendes Potenzial, das die Intensität des Austausches zwischen den drei Disziplinen zu erhöhen verspricht.

Literatur

Almond, Gabriel, und *Sidney Verba,* 1963: The Civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations. Princeton: Princeton University Press.

Axelrod, Robert, 1984: The Evolution of Cooperation. New York: Basic Books.

Beck, Paul Allen, Russell J. Dalton, Steven Greene und *Robert Huckfeldt,* 2002: The Social Calculus of Voting: Interpersonal, Media, and Organizational Influences on Presidential Chocies. American Political Science Review 96: 57–73.

Bennett, Lance W., 1998: The UnCivic Culture: Communication, Identity, and the Rise of Lifestyle Politics. PS: Political Science and Society, December: 741–761.

Berelson, Bernard R., Paul F. Lazarsfeld und *William N. McPhee,* 1954: Voting. Chicago: Chicago University Press.

Beugelsdijk, Sjoerd, und *Ton van Schaik,* 2005: Differences in Social Capital between 54 Western European Regions. Regional Studies 39: 1053–1064.

Blau, Peter M., 1955: The Dynamics of Bureaucracy. A Study of Interpersonal Relations in Two Government Agencies. Chicago: University of Chicago Press.

Blau, Peter M., 1964: Exchange and Power in Social Life. New York: Wiley.

Bohnet, Iris, Bruno S. Frey und *Steffen Huck,* 2001: More Order with Less Law: On Contract Enforcement, Trust, and Crowding. American Political Science Review 95: 131–144.

Bourdieu, Pierre, 1980: Le capital social: notes provisoires. Actes de la recherche en sciences sociales 31: 2–3.

Bourdieu, Pierre, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183–198 in: *R_____ Kreckel* (Hg.), Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderband 2.

Bourdieu, Pierre, 1985: The Forms of Capital. S. 241–58 in: *Jeremy G. Richardson* (Hg.), Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. New York: Greenwood.

Cederman, Lars-Erik, 2005: Computational Models of Social Forms: Advancing Generative Process Theory. American Journal of Sociology 110: 864–893.

Centola, Damon, Robb Willer und *Michael Macy,* 2005: The Emperor's Dilemma: A Computational Model of Self-Enforcing Norms. American Journal of Sociology 110: 1009–1040.

Chwe, Michael Suk-Young, 1999: Structure and Strategie in Collective Action. American Journal of Sociology 105: 128–156.

Coleman, James S., 1986: Social Theory, Social Research, and a Theory of Action. American Journal of Sociology 91: 1309–1335.

Coleman, James, 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology 94: Supplement 95–120.

Coleman, James, 1990: Foundations of Social Theory. Cambridge: Mass Belknap Press.

Diekmann, Andreas, und *David Wyler,* 2002: Vertrauen und Reputationseffekte bei Internet-Auktionen. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 54: 674–693.

Erikson, Kai T., 1966: Wayward Puritans: A Study in the Sociology of Deviance. New York: Wiley.

Esser, Hartmut, 1993: Soziologie. Allgemeine Grundlagen. Frankfurt a.M.: Campus Verlag.

Freitag, Markus, 2003a: Beyond Tocqueville. The Origins of Social Capital in Switzerland. European Sociological Review 19: 217–232.

Freitag, Markus, 2003b: Social Capital in (Dis)Similar Democracies. The Development of Generalized Trust in Japan and Switzerland. Comparative Political Studies 36: 936–966.

Freitag, Markus, 2004: Schweizer Welten des Sozialkapitals. Empirische Untersuchungen zum sozialen Leben in Regionen und Kantonen. Schweizerische Zeitschrift für Politikwissenschaft 10: 87–118.

Freitag, Markus, 2006: Bowling the State Back in Political Institutions and the Creation of Social Capital. European Journal of Political Research 45: 123–152.

Freitag, Markus, und *Marc Bühlmann,* 2005: Politische Institutionen und die Entwicklung generalisierten Vertrauens. Ein internationaler Vergleich. Politische Vierteljahresschrift 46: 575–601.

Fung, Archon, 2003: Associations and Democracy: Between Theories, Hopes and Realities. Annual Review of Sociology 29: 515–39.

Gerlach, Luther P., und *V____ H. Hine,* 1970: People, Power, Change: Movements of Social Transformation. Indianapolis: Bobbs-Merrill.

Goffman, Erving, 1961: Encounters. Two Studies in the Sociology of Interaction. Indianapolis: Bobbs-Merrill.

Gouldner, Alvin, 1960: The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. American Sociological Review 25: 161–178.

Granovetter, Mark, 1973: The Strength of Weak Ties. American Journal of Sociology 78: 1360–1380.

Granovetter, Mark, 1985: Economic Action, Social Structure, and Embeddedness. American Journal of Sociology 91: 481–510.

Granovetter, Mark, 1995: Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. 2. Aufl. Chicago: University of Chicago Press.

Hall, Peter A., 1999: Social Capital in Britain. British Journal of Political Science 29: 417–461.

Homans, George C., 1961: Social Behavior: Its Elementary Forms. New York: Harcourt and Brace.

Jordan, Grant, und *William A. Maloney,* 1997: The Protest Business? Mobilizing Campaign Groups. Manchester, UK: Manchester University Press.

Kriesi, Hanspeter, und *Simone Baglioni,* 2003: Putting Local Associations into their Context. Preliminary Results from a Swiss Study of Local Associations. Schweizerische Zeitschrift für Politikwissenschaft 9: 1–34.

Kriesi, Hanspeter, 1993: Political Mobilization and Social Change. The Dutch Case in Comparative Perspective. Aldershot: Avebury.

Kumlin, Staffan, und *Bo Rothstein,* 2005: Making and Breaking Social Capital: The Impact of Welfare State Institutions. Comparative Political Studies 38, May: 339–365.

Kuran, Timur, 1995: Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Lazarsfeld, Paul F., Bernard R. Berelson und *Hazel Gaudet,* 1944: The People's Choice. New York: Duell, Sloan, and Pearce.

Levi, Margret, 1996: Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's Making Democracy Work. Politics and Society 24: 45–55.

Lin, Nan, 2001: Social Capital: A Theory of Social Structure and Action. Cambridge: Cambridge University Press.

Macy, Michael W., 1991: Chains of Cooperation: Threshold Effects in Collective Action. American Sociological Review 56: 730–747.

Macy, Michael W., und *Andreas Flache,* 1995: Beyond Rationality in Models of Choice. Annual Review of Sociology 21: 73–91.

Macy, Michael W., und *Robert Willer,* 2002: From Factors to Actors: Computational Sociology and Agent-Based Modeling. Annual Review of Sociology 28: 143–166.

McAdam, Doug, 1986: Recruitment to High-Risk Activism: The Case of Freedom Summer. American Journal of Sociology 92: 64–90.

McAdam, Doug, und *Ronnelle Paulsen,* 1993: Specifying the Relationship between Social Ties and Activism. American Journal of Sociology 99: 640–67.

Nedelmann, Birgitta, 1987: Individuals and Parties – Changes in Processes of Political Mobilization. European Sociological Review 3: 181–202.

Parsons, Talcott, 1963: On the Concept of Political Power. Proceedings of the American Philosophical Association 107: 232–262.

Paxton, Pamela, 1999. Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment. American Journal of Sociology 105: 88–127.

Portes, Alejandro, 1998: Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. Annual Review of Sociology 24: 1–24.

Putnam, Robert D., 1993: Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Putnam, Robert D., 1995: Bowling Alone: America's Declining Social Capital. Journal of Democracy 6: 65–78.

Putnam, Robert D., 2000: Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community. New York u.a.: Simon & Schuster.

Rothstein, Bo, 2000: Trust, Social Dilemmas and Collective Memories. Journal of Theoretical Politics 12: 477–501.

Rothstein, Bo, 2001: Social Capital in the Social Democratic Welfare State. Politics and Society 29: 207–41.

Scharpf, Fritz A., 1997: Games Real Actors Play. Actor-centered Institutionalism in Policy Research. Boulder, Col: Westview Press.

Schmitter, Philippe C., und *Gerhard Lehmbruch* (Hg.), 1979: Trends towards Corporatist Intermediation. London: Sage.

Schneider, Mark, Paul Teske, Melissa Marschall, Michael Mintrom und *Christine Roch*, 1997: Institutional Arrangements and the Creation of Social Capital: The Effects of Public School Choice. American Political Science Review 91: 82–93.

Schofer, Evan, und *Marion Fourcade-Gourinchas,* 2001: The Structural Contexts of Civic Engagement: Voluntary Association Membership in Comparative Perspective. American Sociological Review 66: 806–828.

Schudson, Michael, 1998: The Good Citizen. A History of American Civic Life. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Skocpol Theda, und *Morris P. Fiorina,* 1999: Making Sense of the Civic Engagement Debate. In: *Theda Skocpol* und *Morris P. Fiorina,* Civic Engagement in American Democracy. Washington: Brookings Institutions.

Skocpol Theda, Marshall Ganz und *Ziad Munso,* 2000: A Nation of Organizers: The Institutional Origins of Civic Voluntarism in the United States. American Political Science Review 94: 527–546.

Skocpol, Theda, 2004: Voice and Inequality: The Transformation of American Civil Democracy, Perspectives on Politics 2: 3–20.

Smith, Sandra Susan, 2005: „Don't put my name on it": Social Capital Activation and Job Finding Assistance among the Black Urban Poor. American Journal of Sociology 111: 1–57.

Solt, Frederick, 2004: Civics or Structure? Revisiting the Origins of Democratic Quality in the Italian Regions. British Journal of Political Science 34: 123–135.

Stolle, Dietlind, 1998. Bowling Together, Bowling Alone: The Development of Generalized Trust in Voluntary Associations. Political Psychology 19: 497–524.

Stolle, Dietlind, und *Marc Hooghe,* 2004: Review Article: Inaccurate, Exceptoinal, One-Sided or Irrelevant? The Debate about the Alleged Decline of Social Capital and Civic Engagement in Western Societies. British Journal of Political Science 35: 149–167.

Streeck, Wolfgang, und *Philippe C. Schmitter* (Hg.), 1985: Private Interest Government. Beyond Market and State. London: Sage.

Tarrow, Sidney, 1996: Making Social Science Work Across Space and Time. A Critical Reflection on Robert Putnam's Making Democracy Work. American Political Science Review XC: 389–397.

Tocqueville, Alexis de, 1981: De la Démocratie en Amérique. Vol. I et II. Paris: Garnier-Flammarion.

Van Oorschot, Wim, und *Wil Arts,* 2005: The Social Capital of European Welfare States: The Crowding out Hypothesis Revisited. Journal of European Social Policy 15: 5–26.

Warren, Mark E., 2001: Democracy and Association. Princeton University Press.

*Winter, I*_____, 2000: Major Themes and Debates in the Social Capital Literature: The Australian Connection. S. 17–42 in: *I*_____ *Winter* (Hg.), Social Capital and Public Policy in Australia. Melbourne.

Wuthnow, Robert, 1998: Loose Connections. Joining Together in America's Fragmented Communities. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Zald, Mayer N., und *John D. McCarthy,* 1987: Social Movements in an Organizational Society. Collected Essays. New Brunswick: Transaction Books.

Korrespondenzanschrift: Prof. Dr. Hanspeter Kriesi, Universität Zürich, Institut für Politikwissenschaft, Seilergraben 53, CH-8001 Zürich

E-Mail: hanspeter.kriesi@pwi-unizh.ch

II. Grundlagen, Konzepte, Modelle

SOZIALKAPITAL. EINE EINFÜHRUNG

Hanspeter Kriesi

Zusammenfassung: Diese Einführung hat drei Teile. Zunächst wird das Konzept des Sozialkapitals anhand von zentralen Autoren eingeführt. Zweitens wird die von Putnam im Anschluss an Tocqueville vorgenommene, sehr einflussreiche Reduktion des Konzepts auf horizontale Verbandsstrukturen und soziales Vertrauen diskutiert. Dabei werden die zwei grundsätzlichen Probleme von Putnams Betrachtungsweise des Vereinswesens, welche diese mit dem ursprünglichen Modell Tocquevilles teilt, besprochen. Drittens werden die unterschiedlichen Konsequenzen einzelner Formen von Sozialkapital unterschieden, welche in der Literatur eine große Rolle spielen und die mit unterschiedlichen Beziehungsstrukturen verknüpft sind (vertikale vs. horizontale, formelle vs. informelle und starke vs. schwache Beziehungen). Die Diskussion der entsprechenden Unterschiede wirft grundsätzlichere Fragen der soziologischen Theorie auf. Im Wesentlichen erlaubt das Konzept des Sozialkapitals die Neuformulierung altbekannter Zusammenhänge auf eine Weise, welche Brücken zwischen theoretischen Ansätzen und Disziplinen schlägt und damit zu neuen Einsichten und Entwicklungsmöglichkeiten führt.

Das Konzept „Sozialkapital" hat in den Sozialwissenschaften enorme Popularität erlangt und wurde gleichzeitig auch zu einem ihrer populärsten Exportprodukte in die Alltagssprache. In den Sozialwissenschaften haben die Arbeiten von Bourdieu (1983), Coleman (1988, 1990) und Putnam (1993, 1995, 2000) dem Konzept in den 1990er Jahren zum Durchbruch verholfen (Freitag 2004: 11). Eine Auswertung der internationalen Literatur zählt beispielsweise vor dem Jahre 1981 nur 20 Veröffentlichungen zum Sozialkapital, weitere 109 zwischen den Jahren 1991 und 1995, aber bereits 1003 zwischen 1996 und 1999 (Winter 2000: 17). Neuere, wenn auch nicht direkt vergleichbare Angaben deuten an, dass die Popularität des Konzepts seither noch zugenommen hat (Beugelsdijk und van Schaik 2005: 1054). Putnams (1995) Artikel *Bowling Alone: America's Declining Social Capital,* der im Journal of Democracy 6 erschien, machte das Konzept erstmals weit über die Sozialwissenschaften hinaus bekannt und verschaffte seinem Autor ein Treffen mit Präsident Clinton sowie einen ihm gewidmeten Beitrag im People Magazin. Die öffentliche Debatte zum Sozialkapital fokussierte auf Putnams These vom Niedergang des Sozialkapitals, eine These, welche allerdings eine einseitige Sichtweise dieses Konzepts impliziert und zu vielfältiger Kritik Anlass gegeben hat. Ich werde zunächst versuchen, das Konzept des Sozialkapitals anhand der Beiträge von Bourdieu und Coleman zu definieren. Anschließend werde ich anhand der von Put-

nam ausgelösten Debatten einige zentrale Aspekte des Konzepts diskutieren. In einem dritten Abschnitt werde ich auf unterschiedliche Formen von Beziehungen und ihre mutmaßlichen Konsequenzen für die Produktion von Sozialkapital eingehen.

I. Was ist Sozialkapital?

Beim Sozialkapital der soziologischen Theorie handelt es sich um eine spezifische Form von Ressourcen, nämlich um Ressourcen, die in sozialen Beziehungen verankert sind. So definiert Bourdieu (1980, 1983, 1985: 248) das Sozialkapital als „die Gesamtheit der tatsächlichen oder potenziellen Ressourcen, welche mit dem Besitz eines dauerhaften Netzwerkes von mehr oder weniger institutionalisierten Beziehungen basierend auf gegenseitiger Bekanntschaft oder Anerkennnung verbunden sind" (eigene Übersetzung). Wie Portes (1998: 3) hervorhebt, behandelt Bourdieu das Konzept auf instrumentelle Weise, indem er sich auf die Vorteile konzentriert, welche dem Individuum aus seiner Beteiligung in Gruppen und aus seiner absichtlichen Konstruktion eines Beziehungsnetzwerkes mit dem Ziel der Schaffung dieser Ressourcen erwachsen. Portes verweist auch auf die beiden Komponenten in Bourdieus Definition des Sozialkapitals: Es setzt sich aus den *Ressourcen* zusammen, zu welchen individuelle Akteure dank ihrer *sozialen Beziehungen* Zugang erhalten. Um Sozialkapital zu besitzen, muss man über Beziehungen zu anderen verfügen, und es sind diese anderen, nicht der Akteur selbst, welche über die Ressourcen verfügen, die man sich über Beziehungen verschafft. Charakteristisch für das Sozialkapital ist, dass man die Ressourcen von den anderen erhält, ohne dafür bezahlen zu müssen. Vom Standpunkt des Empfängers aus haben diese Ressourcen, die man über soziale Beziehungen erlangen kann, den Charakter eines Geschenks. Portes (1998: 5) insistiert darauf, dass die Ressourcen selbst zu unterscheiden sind von der Fähigkeit, sie über Mitgliedschaft in sozialen Strukturen zu erhalten.

Coleman (1988, 1990) führt das Konzept des Sozialkapitals im Zusammenhang mit seinem allgemeineren Versuch ein, das ökonomische Prinzip des rationalen Handelns für die Analyse von Sozialsystemen fruchtbar zu machen. In einer Theorie rationalen Handelns, in welcher jeder Akteur bestimmte Ressourcen kontrolliert und Interessen an bestimmten Ressourcen und Ereignissen hat, stellt Sozialkapital eine besondere Art von Ressource dar. Coleman wendet sich dabei gegen die Fiktion der Ökonomen, die unterstellt, die Gesellschaft setze sich aus unabhängig voneinander handelnden Individuen zusammen. Er knüpft bei Granovetters (1985) Kritik an der neuen institutionellen Ökonomie an und insistiert auf der Bedeutung persönlicher Beziehungen und Netzwerke (was Granovetter die Einbettung „embeddednes" wirtschaftlicher Transaktionen in soziale Beziehungen nennt) für die Bildung von Vertrauen und Erwartungen sowie für die Schaffung und Durchsetzung von Normen. Coleman (1988: 98; 1990: 302) definiert Sozialkapital funktional als sozialstrukturelle Ressourcen, welche individuellen oder kollektiven Akteuren die Durchsetzung ihrer Interessen erleichtern. Diese Ressourcen befinden sich nicht beim Akteur selbst und auch nicht in seiner physischen Umgebung, sondern sie sind, ähnlich wie bei Bourdieu, inhärenter Bestandteil der Beziehungsstruktur zwischen dem Akteur und seinen Interaktionspartnern.

Coleman legt Wert darauf, dass Sozialkapital, wie andere Formen von Kapital, *produktiv* ist, d.h. dass es Ziele zu erreichen erlaubt, die sonst nicht erreichbar wären. Seine *positiven* Konsequenzen ergeben sich zunächst wie bei Bourdieu *für einzelne Individuen:* So stellt Sozialkapital eine Quelle für die Unterstützung der sozial schwachen Mitglieder einer Gruppe dar. Ein Beispiel dafür bildet die elterliche, verwandtschaftliche oder nachbarschaftliche *Unterstützung von Kindern.* Bei einem Umzug einer Familie kommt es u.U. zu emotionalen Anpassungs- und Lernproblemen bei Kindern. Der Umzug zerstört ihre lokale Beziehungsstruktur und entzieht so der Familie und ihren Kindern die wichtigste Quelle ihres Sozialkapitals. Der negative Effekt eines Umzugs auf die Kinder erweist sich dabei als besonders gravierend, wenn die Kinder von ihren eigenen Eltern wenig Unterstützung erhalten und auf die Unterstützung durch Dritte angewiesen sind. Sozialkapital ist, um ein weiteres Beispiel auf der Ebene der Individuen zu erwähnen, auch eine Ressource für *individuelles berufliches Fortkommen.* Es ist allgemein bekannt, dass soziale Beziehungen für die individuelle Karriere hilfreich sein können.

Sozialkapital hat aber nicht nur für Individuen positive Wirkungen, sondern in der Regel auch *für die soziale Gemeinschaft insgesamt.* Soziale Beziehungsstrukturen, welche ihren individuellen Mitgliedern wechselseitig Ressourcen verschaffen, können gleichzeitig auch eine Ressource für die gesamte Gemeinschaft darstellen. Sozialkapital ist insofern verschieden von physischem Kapital, als es seinem Besitzer in der Regel nicht erlaubt, sich die von ihm produzierten Vorteile selbst vollständig anzueignen. Die sozialen Beziehungsstrukturen, welche Sozialkapital produzieren, ermöglichen es oft auch Dritten, die nicht direkt am Austausch von Ressourcen beteiligt sind, davon zu profitieren. Als Eigenschaft einer sozialen Struktur, in welche eine Person eingebettet ist, bildet Sozialkapital typischerweise nicht das ausschließliche Eigentum der Personen, die es produzieren. Im Unterschied zum physischen Kapital hat Sozialkapital somit nicht allein den Charakter eines privaten Gutes, sondern es besitzt meist auch Aspekte eines *öffentlichen Gutes* (Coleman 1990: 315). Diese Eigenschaft des Sozialkapitals impliziert, wie Coleman (1990: 317) betont, dass sich das handelnde Individuum in Bezug auf Sozialkapital fundamental anders verhält als in Bezug auf die zumeist anderen Kapitalarten. Das Sozialkapital stellt eine wichtige Ressource für die Individuen dar, die ihre Handlungskapazität und die von ihnen wahrgenommene Lebensqualität unter Umständen stark beeinflusst. Da aber auch nicht beteiligte Dritte von den Vorteilen des Sozialkapitals profitieren können, ist es oft nicht im Interesse der handelnden Personen, Sozialkapital zu schaffen. Dementsprechend werden die meisten Formen von Sozialkapital als *Nebenprodukt* anderer Aktivitäten geschaffen bzw. zerstört. Die meisten Formen von Sozialkapital sind zudem *moralische Ressourcen,* d.h. es handelt sich dabei um Ressourcen, deren Angebot mit ihrem Gebrauch nicht ab-, sondern zunimmt und die sich erschöpfen, wenn sie *nicht* gebraucht werden (Putnam 1993: 169).

Soziale Kontrolle ist ein Beispiel für eine positive Wirkung von Sozialkapital für die Gemeinschaft. Beispielsweise haben traditionellerweise informelle Familien- und Nachbarschaftsbeziehungen für die soziale Kontrolle gesorgt, welche die Einhaltung der gemeinschaftlichen Regeln durch Kinder und Jugendliche garantierte. Dies hatte nicht nur Vorteile für die einzelnen Mitglieder der betroffenen Gemeinschaft, welche sich an der Sanktionierung abweichenden Verhaltens von Kindern und Jugendlichen beteilig-

ten, sondern auch für diejenigen, die dazu nichts beitrugen – die sogenannten Free-Rider. Angesichts der zunehmenden Auflösung dieser informellen Beziehungsnetzwerke benötigt es heute vermehrt formeller Institutionen wie Polizei, Jugendrichter und Sozialarbeiter, welche die Funktion der sozialen Kontrolle übernehmen (Coleman 1990).

Es gibt verschiedene Arten von sozialstrukturellen Ressourcen, welche soziales Kapital begründen. Coleman (1990: 306–313) führt dafür eine Reihe von Beispielen an. Dazu gehören Informationen, welche an soziale Beziehungen gebunden sind, Normen und dazugehörige effektive Sanktionen, hierarchische Beziehungen, Organisationen (bestehende, welche für bestimmte Ziele eingesetzt werden können, oder neu für bestimmte Zwecke gegründete) und vor allem auch *reziproke Erwartungen und Verpflichtungen*. Ich möchte auf dieses letzte Beispiel etwas näher eingehen, da es für die weitere Diskussion von Sozialkapital eine zentrale Rolle gespielt hat: Wenn A etwas für B tut, dann erwartet er, dass B ihm in Zukunft seine Hilfeleistung erwidern wird. Das heißt, der Erwartung von A entspricht die implizite Verpflichtung von B, die erhaltene Hilfeleistung eines Tages zu erwidern. Die ausstehende Verpflichtung von B gegenüber A kann als ein Kredit an Sozialkapital betrachtet werden, den A in Bezug auf B besitzt. Ein individueller Akteur, welchem viele andere auf diese Weise verpflichtet sind, verfügt über eine große Menge an Sozialkapital. Coleman führt das Beispiel eines Abgeordneten an, dem es gelingt, aufgrund der zahlreichen ausstehenden Verpflichtungen, welche seine Kollegen ihm gegenüber haben, ein Gesetz durchzubringen, das sonst nicht durchgekommen wäre. Die in einer bestimmten Gruppe existierende Menge dieser Art von Sozialkapital hängt u.a. vom Ausmaß der Hilfebedürftigkeit ihrer Mitglieder ab (z.B. von ihrem allgemeinen Wohlstandsniveau) sowie von der Existenz alternativer Hilfsquellen (z.B. wohlfahrtsstaatlicher Dienstleistungen) und vom Ausmaß der sozialen Schließung der Gruppe. Insbesondere spielt in diesem Zusammenhang die allgemeine Vertrauenswürdigkeit des sozialen Umfelds in der Gruppe eine zentrale Rolle. A muss darauf vertrauen können, dass B ihm den ausstehenden „Kredit" auch eines Tages zurückzahlen wird bzw. dass er ihn in einer anderen Form wieder zurückerhalten wird. Die allgemeine Vertrauenswürdigkeit hängt ihrerseits wiederum vom Ausmaß der Institutionalisierung von Reziprozitätsnormen ab, welche gewisse Verpflichtungen als Gegenleistung für erhaltene Leistungen definieren.

Das Konzept der Reziprozitätsnorm geht auf Gouldner (1960) zurück, der ihren universellen Charakter hervorgehoben hat. Eine Reziprozitätsnorm in ihrer universellen Form stellt zwei minimale miteinander verknüpfte Forderungen: 1) Akteure sollten jenen helfen, welche ihnen geholfen haben und, 2) sie sollten jene nicht verletzen, die ihnen geholfen haben. Die Norm hat bedingten Charakter, d.h. sie erlegt Verpflichtungen nur unter der Bedingung auf, dass man bereits Leistungen erhalten hat. Die Motivation, Verpflichtungen nachzukommen, hängt also nicht nur von den Leistungen ab, welche B von A erhalten hat, sondern auch vom Ausmaß, in welchem die allgemeine moralische Norm der Reziprozität von B internalisiert worden ist. Eine solche Norm ist u.a. deshalb erforderlich, weil es in sozialen Gruppen Machtgefälle gibt und die mächtigeren Mitglieder der Gruppe egoistischen Motiven nachgeben und auf Gegenleistungen verzichten könnten. Die Norm erleichtert überhaupt auch erst das Eingehen von Verpflichtungen: Wenn man davon ausgehen kann, dass der andere diese allgemeine Norm internalisiert hat, fällt es einem leichter, ihm zu helfen.

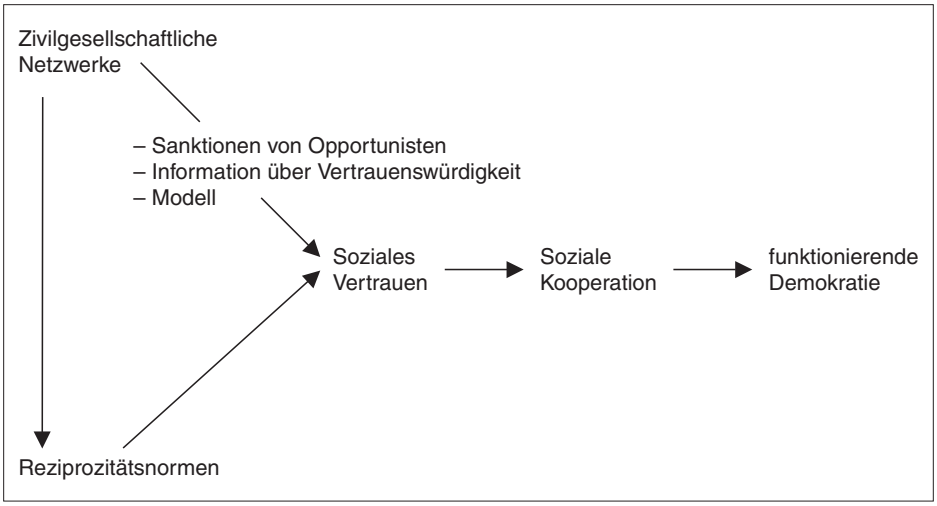
Die Norm setzt jedoch nicht voraus, dass man gleichwertig entschädigt wird. Ihre diesbezügliche Ungenauigkeit ist nach Gouldners Ansicht ganz entscheidend, denn sie sorgt dafür, dass es immer offene Rechnungen zwischen den Gruppenmitgliedern gibt, was eine stabilisierende Funktion für die Gruppe ausübt. Die Norm impliziert auch nicht unbedingt, dass A direkt durch B entschädigt wird. Wenn ein Bauer seinem Nachbarn beim Heuen hilft, so erwartet er, dass sein Nachbar ihm später denselben Dienst erweist. Dabei handelt es sich um eine *spezifische* Reziprozitätsnorm, die auf einem direkten Austausch zwischen zwei Partnern gründet. Es kann aber auch sein, dass die Gegenleistung *nicht direkt vom Empfänger des Dienstes* erbracht wird, sondern von der sozialen Gemeinschaft insgesamt, welche den Geber mit sozialem Status oder Prestige auszeichnet. So kann zum Beispiel ein Mitglied einer ethnischen Gruppe, das einem Studenten aus dieser Gruppe ein Stipendium bezahlt, mit Anerkennung und Prestige in seiner Gruppe rechnen. Die soziale Gemeinschaft kann aber auch noch auf andere Weise als Garant für die Rückzahlung der Schuld dienen: So wird etwa die Möglichkeit des Diebstahls unter den jüdischen Diamantenhändlern in New York durch die engen sozialen Beziehungen zwischen ihnen und die ständige Drohung des Ausschlusses aus der sozialen Gruppe im Falle eines Vertrauensbruchs minimiert. Schließlich gibt es *noch allgemeinere* Reziprozitätsnormen: Jemand erweist einem anderen unter Umständen einen Dienst, ohne eine wie auch immer gestaltete direkte oder indirekte Gegenleistung zu erwarten. In diesem Fall vertraut der Geber darauf, dass eine andere Person ihm irgendwann einmal ebenfalls einen entsprechenden Dienst erweisen wird, wenn er denn darauf angewiesen sein sollte. Wie diese Beispiele zeigen, funktionieren Reziprozitätsnormen dann, wenn die an einer Beziehungsstruktur beteiligten einander *gegenseitig vertrauen* bzw. wenn sie *miteinander solidarisch* sind.

II. Putnams Reduktion des Konzepts auf horizontale Verbandsstrukturen und Vertrauen

Putnam (1995, 1993, 2000) nahm diese Ideen auf und führte sie in die Politikwissenschaft ein. Für ihn bezieht sich Sozialkapital wie bei Coleman auf „Aspekte sozialer Organisation wie Vertrauen, Normen und Netzwerke, welche die Effizienz von Gesellschaften erhöhen, indem sie Kooperation fördern“ (Putnam 1993: 167). Sein Bezugspunkt ist allerdings nicht mehr der individuelle Akteur, sondern die Gemeinschaft als Ganzes wie Städte, Regionen oder ganze Länder. Zudem verengt Putnam die Reichweite des Konzepts entscheidend, indem er sich auf eine ganz bestimmte Art von sozialen Beziehungsstrukturen und auf eine ganz spezifische Art von Ressourcen konzentriert, nämlich auf „Netzwerke von staatsbürgerlichem Engagement“ (networks of civic engagement) und auf das durch sie produzierte soziale Vertrauen, das er für die Herstellung von sozialer Kooperation für zentral hält (vgl. Freitag 2003a, 2003b). Die ihn interessierenden Netzwerke bestehen im Wesentlichen aus *Vereins-, Verbands- und Parteistrukturen.* Sie entsprechen in etwa dem, was man gemeinhin mit „Zivilgesellschaft“ bezeichnet. Derartige Beziehungsstrukturen fördern seiner Ansicht nach die Kooperation unter ihren Mitgliedern, sie erhöhen den *Gemeinsinn* (civicness) und tragen ganz allgemein zum *Gemeinwohl* bei, indem sie Reziprozitätsnormen verstärken und Vertrauen schaffen. Die Mitglieder in solchen Strukturen treffen sich regelmäßig und vermit-

teln sich gegenseitig ihre jeweiligen Erwartungen an das Verhalten der anderen, sie erhöhen die Kosten für Opportunisten, welche sich nicht kooperativ verhalten, sie erleichtern die Kommunikation und den Informationsfluss über die Vertrauenswürdigkeit von einzelnen Individuen, und sie konstituieren Beispiele für erfolgreiche Kooperation, welche als Vorbild für zukünftige Kooperation dienen können (Putnam 1993: 173f.). Vereine schaffen somit die Basis für generalisiertes soziales Vertrauen, das seinerseits die Basis für soziale Kooperation und die Lösung kollektiver Handlungsprobleme (der Demokratie) darstellt. *Abbildung 1* fasst den Kern der Argumentation Putnams zusammen.

Abbildung 1: Putnams Modell



Putnam verknüpft das Konzept des Sozialkapitals mit *Tocquevilles Idee*, dass die Funktionsfähigkeit der Demokratie von der Vitalität des Vereinslebens abhängig ist (Tocqueville 1981). Bedenken bezüglich der Erosion traditioneller sozialer Bindungen und Institutionen standen schon immer im Zentrum der Sozialwissenschaften. Soziologische Klassiker wie Tönnies, Durkheim und Weber fragten sich, wie soziale Ordnung und Kohäsion angesichts der Modernisierung der westlichen Gesellschaft aufrechterhalten werden könnten. Die Kommunitaristen haben die Frage der Aufrechterhaltung der sozialen Kohäsion in den Sozialwissenschaften widerbelebt und Putnam reiht sich in die von den Kommunitaristen bestimmte Agenda ein (Stolle und Hooghe 2004: 151). In seiner Analyse der italienischen Regionen zeigt Putnam (1993), dass die Regionen im Norden Italiens mit dem höchsten Grad an „Bürgersinn (civicness) auch die funktionsfähigste regionale Demokratie haben. In seiner Analyse des Niedergangs des Sozialkapitals in den USA weist Putnam (2000) anhand empirischer Daten die Erosion des politischen, freiwilligen, religiösen und gewerkschaftlichen Engagements der Amerikaner nach und führt diese auf eine Reihe von Faktoren, wie beispielsweise Zeit- und finanziellem Druck, Agglomerationsbildung, Fernsehen zurück vor allem aber auch auf einen generationellen Wandel, bei dem die letzten Generationen mit Bürgersinn durch

jüngere, weniger engagierte, individualisiertere Generationen mit geringerem Vertrauen in ihre Mitbürger ersetzt worden seien.

Die Erosion des Engagements in Vereinen ist für Putnam bedenklich, weil er, anknüpfend an Tocqueville, die Vereine als zentrale Vermittler zwischen Bürgern und Staat betrachtet. Tocqueville hatte argumentiert, dass ein liberaler Verfassungsrahmen für die Funktionsfähigkeit einer Demokratie nicht genüge und dass eine demokratische Regierung von der Vermittlungstätigkeit der Vereine abhängig sei. In Umkehrung des Verdachts von Madison und Rousseau, dass Vereine die soziale Basis für politische Faktionen und „Verschwörungen gegen das öffentliche Interesse" (Warren 2001: 30) darstellen, vermutete Tocqueville, dass Vereine die Bürger aus ihren primären Beziehungsnetzen herausheben und ihnen ihre Abhängigkeit von anderen deutlich machen würden. Auf diese Weise würden Vereine staatsbürgerliches Bewusstsein schaffen und egoistisches Eigeninteresse durch ein „richtig verstandenes Eigeninteresse" (Warren 2001: 30) ersetzen. Tocquevilles Botschaft war, dass die von Vereinen hergestellte soziale Integration eine notwendige Voraussetzung für das Funktionieren der Demokratie darstellt.[1] Warren (2001: 30f.) hebt hervor, dass wir dieselbe Botschaft nicht nur bei Putnam, sondern auch bei den amerikanischen Pluralisten und in der Literatur zur „Civic Culture" (Almond und Verba 1963) finden. Den Vereinen werden dabei mindestens sechs Beiträge zur Demokratie zugeschrieben (Fung 2003): Lebendige Vereine sind ein intrinsischer demokratischer Wert an sich, ein Indikator für die Gültigkeit der Vereins- und Versammlungsfreiheit; Vereine sind „Schulen der Demokratie", Orte, wo die Bürger Reziprozitätsnormen und die für die Ausübung der Demokratie relevanten Fähigkeiten lernen; sie sind Horte des Widerstands und der Kontrolle nicht-demokratischer Regierungsformen; sie tragen zur Interessenvertretung und zur öffentlichen Deliberation bei und sie übernehmen Regulations- und Dienstleistungsfunktionen des Staates in eigener Regie. Dieser Theoriestrang macht, wie Skocpol und Fiorina (1999) hervorgehoben haben, kausale und normative Annahmen in der Tradition Durkheims, indem er die Bedeutung der Sozialisation von Individuen bezüglich gemeinsamer Normen und kooperativen sozialen Handelns betont.

Die Kritik an Putnam war vielfältig und die von ihm ausgelöste Debatte hat wesentlich zur Popularität des Konzepts des Sozialkapitals in den Sozialwissenschaften beigetragen. Zunächst lässt sich einmal mit Levi (1996) bezweifeln, ob die Vereine, von denen Putnam so viel erwartet, überhaupt in der Lage sind, die ihnen zugedachte Aufgabe zu erfüllen. Die Fußball- und Kegelklubs erscheinen ihr als wenig geeignet, um die Art von Sanktionen und Informationen bereitzustellen, welche für die Förderung eines weitreichenden wirtschaftlichen Austausches notwendig sind. Ebenso wenig vertraut sie darauf, dass diese Vereine Reziprozitätsnormen für jene produzieren, die nicht zu den Vereinen gehören. Levi ist der Ansicht, dass Vertrauen eher auf Erfahrungen und Institutionen basiert, welche mit Vereinen und Verbänden nichts zu tun haben. Die Erwartungen, welche man in Bezug auf andere entwickelt, basieren ihrer Ansicht nach vielmehr auf gemeinsamen Werten, institutionalisierten Sanktionsmöglichkeiten

1 Tocqueville (1981, Band II: 141) schreibt unter anderem: „Parmi les lois qui régissent les sociétés humaines, il y en a une qui semble plus précise et plus claire que toutes les autres. Pour que les hommes restent civilisés ou le deviennent, il faut que parmi eux l'art de s'associer se développe et se perfectionne dans le même rapport que l'égalité des conditions s'accroît."

(z.B. auf quasi-automatischen Sanktionen durch den Staat) und auf ökonomischen Anreizstrukturen (z.B. auf hohen Kosten des Vertrauensbruchs). Ihrer Ansicht nach bilden Geschichte und Erfahrung einer Gruppe mit anderen Gruppen den Ausgangspunkt für soziales Vertrauen. Sie wirft Putnam letztlich eine romantisch verklärende Einschätzung der Zivilgesellschaft vor. Im Wesentlichen verstärken dichte Netzwerke der von Putnam bevorzugten Art ihrer Ansicht nach den Lokalismus, der sich oft als besonders resistent gegen den Wandel erweist. Stolles (1998) Befunde bestätigen die Argumentation von Levi bis zu einem gewissen Grade: So kann sie zeigen, dass das größere soziale Vertrauen von Vereinsmitgliedern nur zum Teil das Resultat eines Sozialisationseffekts der Vereinsmitgliedschaft ist. Zum Teil ergibt es sich auch als Resultat von Selektionseffekten: Vereinsmitglieder haben bereits *vor* ihrem Eintritt in Vereine mehr soziales Vertrauen als Nicht-Mitglieder.

Solts (2004) Reanalyse von Putnams (1993) Studie zu den italienischen Regionen bestätigt indirekt Levis Zweifel an der Wirksamkeit der Vereine und Verbände. Zunächst zeigt Solt, dass Putnams Civic Community Index – seine empirische Operationalisierung des Sozialkapitals – inadäquat ist. Dieser Index besteht aus vier Elementen – zwei Indikatoren politischer Partizipation (Präferenzstimmen und Beteiligung an Referendumsabstimmungen) und zwei Indikatoren der Tocquevillschen sozialen Partizipation (Zeitungsleserschaft und Beteiligung in Sport- und kulturellen Vereinigungen). Solt zeigt, dass nur die ersten beiden Elemente in der erwarteten Weise zum gemeinsamen Index beitragen, wenn man den Index separat für die Regionen Italiens (den Norden und den Süden) bildet. Die Tocquvilleschen Indikatoren, welche für Putnam so zentral sind, tragen im Norden gerade nicht in der erwarteten Weise zum Index bei. Putnam konnte nur deshalb das erwartete Muster für die Gesamtheit der nördlichen und südlichen Regionen finden, weil die Unterschiede zwischen dem Norden und dem Süden so groß sind. Solt bildet deshalb einen Index für „selbst motivierte politische Partizipation“ (d.h. politische Partizipation ohne clientelistisch/paternalistischen Hintergrund) anstatt eines Indizes für „civic community“. Zweitens kann Solt zeigen, dass die Qualität der Regierungsperformanz (d.h. Putnams Indikator für die Qualität der Demokratie) allein mit dem Index der politischen Partizipation erklärt werden kann. Drittens zeigt Solt, dass die politische Partizipation ihrerseits nicht von der sozialen Partizipation abhängig ist, sondern vom Niveau der wirtschaftlichen Entwicklung der Region und von ihrer Agrarstruktur im 19. Jahrhundert. Wirtschaftliche Entwicklung fördert das Bildungsniveau, das wiederum die politische Partizipation fördert. Letztlich haben die Agrarstrukturen des 19. Jahrhunderts politische Institutionen und wirtschaftliche Strukturen geschaffen, welche die agrarischen Strukturen überlebt haben.

Putnams (2000) These vom Niedergang des Sozialkapitals ist in vierfacher Weise kritisiert worden (Stolle und Hooghe 2004): Einige Kritiker bezweifelten zunächst ebenfalls den empirischen Befund selbst. So zeigt Paxton (1999) anhand eines multiplen Indikatoren-Ansatzes, dass man nicht in jeder Hinsicht von einem Niedergang des Sozialkapitals in den USA sprechen kann. Andere Kritiker akzeptierten den Befund, hielten ihn aber für eine weitere Erscheinung des amerikanischen Exzeptionalismus. So zeigen etwa Hall (1999) für Großbritannien und Rothstein (2001) für Schweden, dass in diesen Ländern nicht von einem Niedergang des Sozialkapitals im Sinne Putnams die Rede sein kann. Weitere Kritiker akzeptierten zwar den Befund der Erosion tradi-

tioneller Formen der Kohäsion und Partizipation, betonten aber die Existenz von alternativen Formen der Partizipation, welche von Putnam zu leichtfertig als nebensächlich abgetan worden sind. Formelle Mitgliedschaftsstrukturen werden nach Ansicht dieser Kritiker ersetzt durch informellere Handlungsrepertoires. Schließlich gibt es Kritiker wie Schudson (1998), welche die empirische Evidenz für die Niedergangsthese zwar akzeptieren, diese aber unter normativen Gesichtspunkten für die Vitalität der Demokratie als nicht so gravierend halten: So bedeutet etwa ein Niedergang organisatorischer Solidarität für Schudson zugegebenermaßen einen Verlust, aber die Kehrseite der Medaille ist ein Gewinn an individueller Freiheit (307). Genauso steht es seiner Ansicht nach mit anderen Aspekten des Sozialkapitals, so dass man ihm zufolge die aktuellen (amerikanischen) Tendenzen nicht einfach mit einem Zerfall des Bürgersinns zusammenfassen kann.

Putnams Betrachtungsweise des Vereinswesens und seiner Entwicklung teilt insbesondere *zwei grundsätzliche Probleme* mit dem ursprünglichen Modell von Tocqueville. Zum einen differenziert dieses Modell, wie Warren (2001: 32) hervorhebt, die Welt in *zwei Sphären*, von denen die eine durch asymmetrische Machtsbeziehungen und die andere durch soziale und wirtschaftliche Interaktionen und die mit ihnen verknüpften freiwilligen Assoziationsformen geprägt ist. Das Problem dieser Art von Zweiteilung besteht nicht nur darin, dass sie Markt und Zivilgesellschaft derselben Sphäre zuteilt und sie damit einander gleichsetzt, sondern auch in ihrem Mangel an Sensibilität für die starken Interdependenzen zwischen den beiden Sphären. Sie übersieht, dass sich das Vereins- und Verbandswesen innerhalb und mit dem Nationalstaat entwickelt hat. Wie die neokorporatistische Literatur (z.B. Schmitter und Lehmbruch 1979) seit langem argumentiert hat, haben die Staaten Vereine und Verbände zum Teil geschaffen, anerkannt, subventioniert, lizenziert und kontrolliert, sie haben sie in ihre Policy Netzwerke integriert und ihnen in einem Ausmaß Aufgaben übertragen, dass man im Falle von einzelnen Organisationen geradezu von „privaten Interessenregierungen“ sprechen kann (Streeck und Schmitter 1985). Warren kennzeichnet Tocquevilles Modell zurecht als „Prä-Wohlfahrtsstaat Modell“, das die Vielzahl der Verknüpfungen zwischen dem heutigen Vereins- und Verbandsleben und der Macht und den Ressourcen des Staates verschleiert. Es überrascht denn auch nicht, dass die Behandlung des Sozialkapitals von Autoren wie Putnam, welche dem Modell Tocquevilles verbunden sind, die Rolle politischer Institutionen für die Strukturierung des Vereins- und Verbandswesens im speziellen und für die Bildung von Sozialkapital ganz allgemein außer Acht lässt.

Diesen Punkt hebt vor allem auch die Kritik von Tarrow (1996) an Putnams Buch zu Italien hervor. Das zentrale Argument, das Tarrow gegen Putnams historische Erklärung der Unterschiede zwischen dem italienischen Norden und dem Süden ins Feld führt, ist, dass die unterschiedliche Performanz der Institutionen in diesen beiden Teilen Italiens weder auf kulturelle, noch auf wirtschaftliche Unterschiede zurückgeführt werden kann, sondern mit *politischen* Faktoren zu erklären ist. Im Norden und im Zentrum Italiens hat gemäß Tarrows Interpretation die progressive Politik des 19. und 20. Jahrhunderts der Mobilisierung von sozialistischen und katholischen Kräften sowohl eine vitale Zivilgesellschaft als auch eine gute Regierung geschaffen. Die Wähler wurden auf der Basis von Netzwerken staatsbürgerlichen Engagements mobilisiert und sie haben für eine gute Regierung gesorgt. Putnam (1993: 119) hatte die Hypothese

der regionalen Dominanz der progressiven Kräfte (der PCI vor allem) als erklärenden Faktor in Betracht gezogen, aber mit dem Argument verworfen, der PCI sei in erster Linie in jenen Regionen stark geworden, in denen der Boden für ihn bereits günstig gewesen sei, d.h. wo es bereits eine geeignete staatsbürgerliche Gesinnung gegeben habe. Was den Süden betrifft, so führt Tarrow das Fehlen einer entsprechenden Gesinnung auf die Art der dortigen Staatsentwicklung zurück. Der Süden war das Opfer einer kolonialistischen Ausbeutungspolitik durch den Norden. Tarrow insistiert darauf, dass die öffentliche Kultur des Südens das Resultat einer Jahrhunderte langen politischen und administrativen Abhängigkeit vom Norden darstellt. Ähnlich wie Levi hält er diese dauerhaften negativen Erfahrungen mit dem Staat für einen wesentlichen Faktor zur Erklärung des mangelnden Vertrauens im Süden. Gemäß dieser Interpretation ist der Staat nicht das Opfer des Ungenügens der regionalen Vereine, sondern ihr Urheber. Der Mangel an Sozialkapital im Süden Italiens ergibt sich dementsprechend als Nebenprodukt der Entwicklung des Staates und der Sozialstruktur und nicht umgekehrt.

Im Gegensatz zum neo-Durkheimischen Ansatz Putnams berücksichtigt der *institutionalistische* Ansatz zur Zivilgesellschaft explizit, dass „Staat, Politik und Gesellschaft unweigerlich miteinander verflochten sind" (Skocpol et al. 2000: 542). Gemäß diesem Ansatz entsteht Sozialkapital nicht ausschließlich als Produkt der Zivilgesellschaft, sondern u.a. auch als Resultat der Funktionsweise der politischen Institutionen. So zeigen etwa Freitag und Bühlmann (2005) auf der Basis der World Value Studie, dass universalistische, unparteiische und Macht teilende Institutionen zur Entwicklung von sozialem Vertrauen beitragen. Anhand einer institutionalistischen Argumentation wird aber auch umgekehrt argumentiert, dass politische Institutionen Sozialkapital zerstören. So wird dem Wohlfahrtsstaat oft vorgeworfen, er verdränge private Verpflichtungen, Eigenverantwortung und gegenseitige Hilfsbereitschaft der Menschen untereinander. Diese so genannte „crowding out" Hypothese erweist sich bei näherem Hinsehen allerdings als weitgehend unhaltbar. Sie wird u.a. durch die aggregierten Ergebnisse der vergleichenden Studie von van Oorschot und Arts (2005) widerlegt. Rothstein (2001) hatte bereits argumentiert, dass der umfassende schwedische Wohlfahrtsstaat kompatibel sei mit einer vitalen Zivilgesellschaft, ja dass gerade diese Art von universalistischem Wohlfahrtsstaat zum sozialen Vertrauen entscheidend beitrage. Kumlin und Rothstein (2005) präsentieren empirische Belege für die These, dass die Bildung von sozialem Vertrauen von der Art der Ausgestaltung des Wohlfahrtsstaats abhängig ist: Selektive, bedürfnisabhängige Wohlfahrtsstaatsinstitutionen scheinen soziales Vertrauen zu reduzieren, während universalistische Institutionen solches Vertrauen schaffen. Kontakte mit selektiven, bedürfnisorientierten Dienstleistungsorganisationen, welche bürokratischer Willkür breiteren Raum lassen, geben häufiger als universalistische Agenturen zu Misstrauen bezüglich der Gerechtigkeit der administrativen Verfahren Anlass, was wiederum die Ansichten der Bürger in Bezug auf die Verlässlichkeit öffentlicher Angestellter und anderer Leute beeinflusst. Auf der individuellen Ebene fanden van Oorschot und Arts weniger eindeutige Ergebnisse zur crowding out Hypothese, aber auch auf dieser Ebene konnten sie die Hypothese nicht einfach bestätigen.

Eine lebendige Zivilgesellschaft kann gar das *absichtliche* Resultat staatlicher Intervention sein. So haben britische Regierungen große Anstrengungen unternommen, um

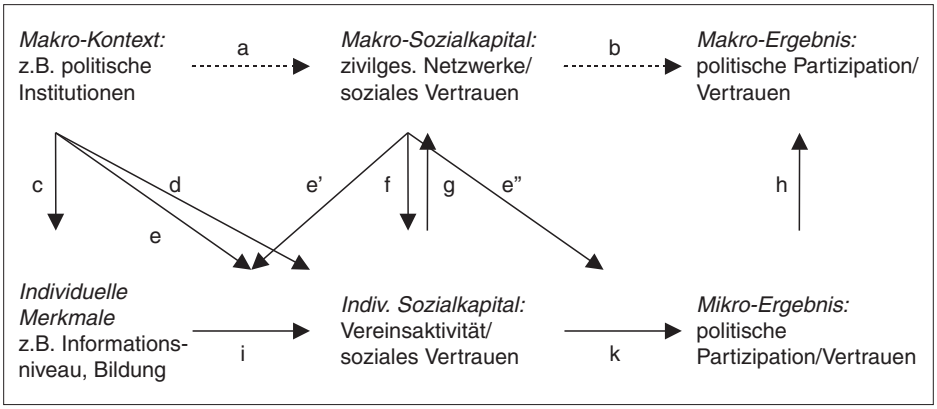
den „dritten Sektor“ zu fördern, vor allem im Bereich der sozialen Dienstleistungen. Viele staatliche Programme setzen in einem außerordentlichen Ausmaße lokale Freiwillige zusammen mit öffentlichen Angestellten ein (Hall 1999). Die Förderung von staatsbürgerlichen Tugenden kann aber auch die (mehr oder weniger) *nicht antizipierte* Folge von öffentlicher Politik sein. So präsentieren Schneider et al. (1997) eine Studie zur Wahl öffentlicher Schulen in New York, welche zeigt, dass eine Bildungspolitik, welche den Bürgern vermehrt die Möglichkeit gibt, zwischen unterschiedlichen öffentlichen Gütern zu wählen, die Fähigkeit der Bürger zu verantwortlichem Handeln erhöht und damit zum Sozialkapital der Nation beiträgt. Schließlich bietet der institutionelle Kontext auch *indirektere Anreize* für die Entwicklung zivilgesellschaftlicher Strukturen und ihrer Formen. So zeigen Kriesi und Baglioni (2003) sowie Freitag (2006) anhand von vergleichenden Studien von Schweizer Gemeinden bzw. Kantonen, dass direkt-demokratische Institutionen ebenso wie konkordanzdemokratische Regierungsformen sowie der Ausbau des Wohlfahrtsstaats und der Grad an lokaler Autonomie die Vitalität des Verbandslebens fördern. Zudem hat die föderalistische Struktur des schweizerischen Staates die lokalen Vereinsstrukturen in der Schweiz auf ähnliche Weise geprägt wie in den USA. Skocpol et al. (2000) wiesen nach, dass die amerikanische Vereinsentwicklung im Gegensatz zur vorherrschenden Meinung nicht primär lokale Wurzeln hat, sondern dass sie von der föderalistischen Struktur des politischen Systems geprägt wurde: Die Verbandsorganisatoren nahmen diese föderalistische Struktur zum Vorbild und schufen nationale Föderationen mit lokalen Sektionen.

Das *zweite* grundlegende Problem des Modells von Tocqueville hat ebenfalls damit zu tun, dass es sich dabei um ein Modell des 19. Jahrhunderts handelt, das den sozialen Wandel und seine Auswirkungen auf das Vereinsleben nicht berücksichtigt. Als Folge des tiefgreifenden sozialen Wandels seit dem Zweiten Weltkrieg *ändern sich die Merkmale der Vereine selbst.* Auf der einen Seite hat die Zahl der Vereine in den letzten Jahren zugenommen, selbst in den USA (Putnam 2000: 50), und auch die Zahl der Mitglieder hat kaum abgenommen (Putnam 2000: 59) oder gar zugenommen (Hall 1999: 420ff.; Rothstein 2001). Auf der anderen Seite ist die *aktive* Beteiligung der Mitglieder in den Organisationen zurückgegangen, vor allem in den USA, aber auch anderswo. Diese gemischte Entwicklung hat mit dem Aufkommen eines neuen Vereinsmodells zu tun, eines Modells, das sich neuer Organisationstechniken bedient und das die Vereinswelt an den veränderten Lebensstil des Zielpublikums – die Mitglieder der neuen Mittelklasse – anpasst. Zu den neuen Organisationstechniken gehören die Unterstützung durch Sponsoren in der Anfangsphase, die Rekrutierung mittels direct-mail und Reklame in den Medien, und „stellvertretender Militantismus“, d.h. die Mobilisierung durch kleine, professionelle Teams im Namen von „Checkbook Aktivisten“ und „isolierten Mitgliedern“ (Jordan und Maloney 1997). Die Organisationen professionalisieren sich zusehends, was aber nicht heißt, dass sie ihre Mitglieder nicht mehr benötigen. Vor allem die Vereine im Dienstleistungsbereich, aber auch im Bereich der Interessenartikulation („advocacy“) sind auf die zeitweilige Mitarbeit von Freiwilligen angewiesen (Zald and McCarthy 1987: 29 und 357f.). So geht die Professionalisierung nicht unbedingt mit einer Abnahme der Freiwilligenarbeit einher – wenigstens nicht in den USA (Bennett 1998: 746; Wuthnow 1998: 50). Das individuelle Engagement wurde damit aber weniger kontinuierlich und aufgabenspezifischer. Rothstein (2001:

20) spricht im Falle Schwedens von einer „individualistischen Partizipation“ bzw. von einem „solidarischen Individualismus“. Auf ähnliche Weise kennzeichnet Schudson (1998: 310) den modernen Bürger als einen nicht mehr unbedingt informierten, aber dafür „wachsamen“ (monitoring) *Bürger*, der das Informationsangebot sichtet, um auf mögliche kritische Probleme aufmerksam und eventuell entsprechend mobilisiert zu werden. In ihrer Präsidialansprache vor der American Political Science Association führte Skocpol (2004: 6ff.) dieses neue Organisationsmodell auf eine Reihe von Faktoren zurück, u.a. auf den Vietnamkrieg, welcher in den USA einen Keil in die Vereinswelt trieb, insbesondere zwischen jüngere und ältere Männer, auf die „Rechtsrevolution“, welche traditionell rassen- und geschlechtergetrennte Organisationen delegitimierte, sowie auf neue Möglichkeiten, welche durch staatliche Programme und technische Neuerungen eröffnet wurden.

Anhand einer Zusammenfassung der von Putnam ausgelösten Debatte lässt sich die Komplexität aufzeigen, welche sich aus der Tatsache ergibt, dass sich das Konzept des Sozialkapitals sowohl auf die *Mikro-* als auch auf die *Makroebene* anwenden lässt. *Abbildung 2* präsentiert ein erweitertes Modell für die Problemstellung Putnams. Dieses Modell lehnt sich an die Darstellungen von Coleman (1986, 1990) und Esser (1993) an. Im erweiterten Modell werden die Makro- und die Mikroebene unterschieden. Die Kontextmerkmale der Makroebene bestimmen zusammen mit den individuellen Merkmalen die Handlungen der Akteure auf Mikroebene, aus denen sich anschließend über Aggregation die Ergebnisse auf der Makro-Ebene herstellen. Die von Putnam und seinen Kritikern auf der Makro-Ebene beobachteten Zusammenhänge (a) und (b) ergeben sich tatsächlich aus dem Umweg über die Ebene der Handlungen auf der Mikro-Ebene.

Abbildung 2: Putnams erweitertes Modell



Zunächst einmal konstituieren die politischen Institutionen Restriktionen und Opportunitäten für die aktive Beteiligung an Verbänden und Vereinigungen (c, d). So fördern geeignete Mediensysteme beispielsweise das individuelle Informationsniveau (c) oder direkt-demokratische Institutionen fördern, die aktive Teilnahme an zivilgesellschaftlichen Organisationen (d). Darüber hinaus beeinflussen diese Institutionen aber auch die

Wirkungsweise individueller Merkmale auf das staatsbürgerliche Engagement. So zeigen etwa Schofer und Fourcade-Gourinchas (2001), dass in sogenannten „korporatistischen Gesellschaften", d.h. in Gesellschaften, wo der Staat alle Formen kollektiver Organisation fördert, nicht nur die individuelle Vereinsmitgliedschaft höher ist (ein Beispiel für d), sondern dass gleichzeitig auch der Effekt von individuellen Merkmalen wie Bildung auf die individuelle Vereinsmitgliedschaft (i) geringer ausfällt (ein Beispiel für e „e") als in ansonsten vergleichbaren Staaten. In einem Land, wo es quasi normal ist, dass alle in Vereinen mitmachen, spielen interpersonelle Unterschiede eine geringere Rolle für die Beteiligung an zivilgesellschaftlichen Organisationen. In einem solchen Land bestehen zudem sehr viele Möglichkeiten zur Teilnahme, was den Anreiz zur Teilnahme erhöht (f). Aus der Aggregation der individuellen Beteiligung an zivilgesellschaftlichen Organisationen (g) ergibt sich die Beteiligung auf Makro-Ebene, welche wiederum analog zum Effekt der politischen Institutionen auf die individuelle zivilgesellschaftliche Beteiligung auch deren Effekt auf die politische Partizipation und das politische Vertrauen (k) modifizieren kann (über „e"). Die Aggregation der politischen Partizipation und des politischen Vertrauens ergeben dann schließlich die entsprechenden Größen auf Makroebene (h).

III. Formen des Sozialkapitals

Die Wirkungen des Sozialkapitals auf der Mikro- und Makro-Ebene hängen sehr stark von der Art der Beziehungsstruktur ab. Je nach Art der Beziehung ergeben sich unterschiedliche Auswirkungen auf die Produktion von Sozialkapital. Es ist deshalb nützlich, einige zentrale Unterscheidungen hinsichtlich der Beziehungsstruktur, welche in der bisherigen Diskussion zum Sozialkapital eine zentrale Rolle gespielt haben, näher zu betrachten. Aufbauend auf den Studien Putnams lassen sich mindestens drei Unterscheidungen einführen: a) vertikale vs. horizontale Beziehungen, b) formelle vs. informelle Beziehungen und c) starke vs. schwache Beziehungen. Bei der Diskussion der Konsequenzen der unterschiedlichen Beziehungsstrukturen kommen grundsätzlichere Fragestellungen der soziologischen Theorie ins Blickfeld, Fragen, die sich mit der Möglichkeit von sozialer Ordnung, mit der Herausbildung (Emergenz) von Sozialstruktur und mit der Ermöglichung von kollektivem Handeln beschäftigen. Im Folgenden soll jede der Unterscheidungen kurz diskutiert und dabei auf einzelne Aspekte der Produktion von Sozialkapital eingegangen werden.

1. Horizontale vs. vertikale Beziehungen

Putnam (1993: 173ff.) differenziert zwischen *horizontalen und vertikalen* Netzwerken der interpersoneller Kommunikation und des Austausches. Die beiden Formen von Netzwerken unterscheiden sich dadurch, dass in horizontalen Netzwerken Akteure mit vergleichbarem Status und Macht zusammengebracht werden, während in vertikalen Netzwerken ungleiche Akteure miteinander verknüpft werden. Putnam argumentiert, dass ausschließlich horizontale Netzwerke vertrauensbildende und kooperationsfördern-

de Wirkung zeitigen. In vertikalen Netzwerken ist der Informationsfluss seiner Ansicht nach zu wenig zuverlässig und die Sanktionierung von opportunistischem Verhalten der Mächtigen, welche die Reziprozitätsnormen nicht einhalten, hält er in solchen Netzwerken für weniger wahrscheinlich. Putnam gesteht zu, dass vertikale klientelistische Beziehungen auch reziproke Verpflichtungen und einen wechselseitigen Tausch beinhalten können, aber diese Verpflichtungen sind asymmetrisch und sie scheinen zudem die horizontale Solidarität unter den Klienten zu untergraben.

In der Tocquevillschen Tradition bevorzugt Putnam die soziale Koordination durch Selbstorganisation „von unten". Die Soziologen (und auch die Politikwissenschafter) haben aber das soziale Leben in der Regel als ein hierarchisches System von Institutionen und Normen verstanden, welche das Verhalten der Individuen „von oben" steuern (Macy and Willer 2002: 144). Die Standardlösung für die Herstellung von Kooperation sind in der Tat formelle oder informelle Kontrollen. Formelle Kontrollen verlangen hierarchische Organisationsstrukturen, welche in der Lage sind, die Einhaltung der vereinbarten Übereinkünfte zu überwachen und zu sanktionieren. Die Konzentration von Kontrollrechten in den Händen eines hierarchisch übergeordneten Akteurs (eines „agents") kann das Free-rider-Problem von unkoordinierten Individuen genauso beheben wie horizontale Koordination (Coleman 1990: 311). Macht ist, wie Parsons (1963: 232) hervorgehoben hat, die „Fähigkeit, Dinge zu tun" (the capacity to get things done). Wenn es darum geht, die Effizienz sozialer Gruppen zu erhöhen, dann bildet hierarchische Kontrolle ebenso einen Lösungsansatz wie die horizontale Koordination. Dabei kann allein schon die Androhung von hierarchischer Intervention die horizontale Koordination fördern: „Im Schatten der Hierarchie" lässt sich trefflich zusammenarbeiten (Scharpf 1997: 200–205). Informelle Kontrollen basieren ihrerseits auf dem „Schatten der Zukunft" (Axelrod 1984), d.h. auf der Erwartung, dass Nicht-Kooperation durch Vergeltungsakte oder durch einen Reputationsverlust sanktioniert werden wird.

Allerdings verstärken vertikale Sanktionen („more law") nicht unbedingt soziales Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit. Tatsächlich untergraben Sanktionen, welche die erwarteten Kosten eines Vertrauensbruchs erhöhen, die intrinsische Motivation von Vertragspartnern, sich vertrauenswürdig zu verhalten. Dies zeigen Bohnet et al. (2001) anhand einer experimentellen Untersuchung. Sie sprechen von „crowding out" oder „crowding in" des Vertrauens. Es besteht eine nicht-lineare Beziehung zwischen den angedrohten Sanktionen und dem individuellen Kooperationsverhalten: Sind die erwarteten Sanktionen hart genug, um abschreckende Wirkung zu entfalten, kooperieren die Vertragspartnern und zwar nicht, weil sie das wollen, sondern weil es für sie vorteilhaft ist. Bei sehr geringen erwarteten Sanktionen kooperieren die Vertragspartner ebenfalls. In dieser Situation haben die Vertragsanbieter einen Anreiz, sich intrinsisch motivierte, vertrauenswürdige Partner zu suchen („crowding in"). Bei mittleren Sanktionen dagegen wird die Vertrauenswürdigkeit der Partner nicht berücksichtigt („crowding out"), weil sich unter diesen Umständen der Vertrauensbruch lohnt.

2. Formelle vs. informelle Beziehungen

Die Unterscheidung zwischen *formellen und informellen* Beziehungsstrukturen ist in unserem Zusammenhang ebenfalls sehr wichtig. In der Organisationssoziologie ist diese Unterscheidung seit langem von großer Bedeutung. Informelle Aktivitäten und Interaktionen erwiesen sich nicht einfach als abweichende Verhaltensmuster, sondern als zentral für die Funktionsweise der Organisationen (z.B. Blau 1955). Dies gilt auch auf der Ebene der zivilgesellschaftlichen Aktivitäten und Interaktionen. Wie wir ausgeführt haben, stehen für Putnam die aktive Beteiligung in formellen Mitgliederorganisationen der Zivilgesellschaft im Zentrum des Interesses. Obwohl es sich bei diesen Organisationen um formelle Organisationen handelt, spielt die vertikale Dimension bei ihnen dennoch eine sehr geringe Rolle und die horizontale Verknüpfung unter ihren aktiven Mitgliedern bildet das prägende strukturierende Prinzip. Mit der *Professionalisierung* dieser Organisationen gewinnt einerseits die formelle, vertikale Struktur dieser Organisationen an Bedeutung. Andererseits kommt es jedoch auch zu einer „Informalisierung" der zivilgesellschaftlichen Beziehungsmuster. In der modernen Gesellschaft mit ihren „porösen Institutionen", in der die Grenzen zwischen Familien, Gemeinschaften und Arbeitsplätzen aufgrund von Marktkräften und sozialem Wandel zunehmend durchlässig werden, sind auch die zivilgesellschaftlichen Beteiligungsmuster weniger dauerhaft, flexibler, punktueller und spontaner geworden (Wuthnow 1998). Die traditionellen Modelle staatsbürgerlichen Engagements – der „Organisationsmann", die „Clubfrau" und der „gute Nachbar" – werden zunehmend ersetzt durch den „Nonprofit-Professionellen", den „Freiwilligen" und den „engen Freund oder Seelenverwandten". Das Engagement der „Organisationsmänner" und der „Clubfrauen" in formellen Vereinigungen war auf Dauer angelegt. Der „gute Nachbar" trug zur lokalen Gemeinschaft bei, ohne Mitglied einer Organisation oder eines Clubs zu sein, aber die dauerhafte Zugehörigkeit zur lokalen Gemeinschaft war auch für ihn sehr wichtig. Die Nachbarn waren sich sozial ähnlich, gingen in dieselbe Kirche, waren auf derselben Schule gewesen, gehörten zur selben sozialen Klasse und arbeiteten in verwandten Berufen. Demgegenüber sind die neuen typischen Rollenmuster ganz anders: Die „Nonprofit-Professionellen" sind Dienstleister, Techniker oder Stabsangestellte, welche ihren Gemeinschaften in bezahlten Positionen beistehen. Die Freiwilligen stellen sich punktuell für spezifische Aufgaben zur Verfügung, ohne Mitglied in entsprechenden Organisationen zu werden. Die Seelenverwandten oder engen Freunde leben nicht mehr unbedingt in derselben Gemeinschaft, d.h. die persönlichen Netzwerke sind nicht länger territorial gebunden. Mit diesen Veränderungen nähert sich das zivilgesellschaftliche Gewebe einerseits den formellen Organisationen im privaten (Unternehmen) oder öffentlichen (staatliche Bürokratien) Bereich an, andererseits löst es sich in informelle Netzwerke auf, die empirisch schwer zu identifizieren, aber deshalb nicht minder wirkungsmächtig sind. Mit der Informalisierung der Selbstorganisation verlieren die zivilgesellschaftlichen Organisationen für die Vertrauensbildung an Bedeutung, während die fokussierten „Encounters" (Goffman 1961) dafür zunehmend wichtiger werden.

Solche Tendenzen wurden bereits im Zusammenhang mit der Mobilisierung der sogenannten *neuen sozialen Bewegungen* der siebziger und achtziger Jahre des 20. Jahr-

hunderts beobachtet. Diese basierten auf wenig hierarchischen, informellen Netzwerkstrukturen. So wurde die Organisationsstruktur dieser Art von Bewegungen von Gerlach und Hine (1970) als segmentiertes (zusammengesetzt aus vielen Gruppen), polyzentrisches (mit vielen Anführern), integriertes Netzwerk (SPIN) gekennzeichnet. Die weit verbreitete Bereitschaft zur Partizipation in dieser Art von Bewegungen kontrastierte bereits in den 1970er und 1980er Jahren mit der Zurückhaltung gegenüber einer Beteiligung in formellen politischen Organisationen, die besonders in jüngeren Generationen zugenommen hat (Kriesi 1993; Nedelmann 1987). Die inzwischen entwickelten Kommunikations- und Transporttechnologien erlauben es, die entsprechenden Organisations- und Handlungsformen territorial, sozial und thematisch zu erweitern und zu vertiefen. Putnam (2000: 148–180) übersieht diese Art von Tendenzen nicht, aber er hält die empirischen Anhaltspunkte für deren Wirkungen auf die Entwicklung des Sozialkapitals für ambivalent. Kritiker halten diese informelleren Partizipationsformen dagegen für ganz zentral (Stolle und Hooghe 2004: 159–163). Da sie schwer zu beobachten und zu messen sind, werden sie jedoch leicht übersehen.

Die frühen amerikanischen Wählerstudien (Lazarsfeld et al. 1944; Berelson et al. 1954) haben diesen informellen Beziehungsstrukturen für die *politische Kommunikation* große Aufmerksamkeit geschenkt. Sie zeigten u.a. die Bedeutung von Meinungsführern im zweistufigen politischen Kommunikationsprozess. Später ging dieser Einbezug der Kontextstrukturen in den Wählerstudien aber weitgehend verloren und man hat sie erst in der jüngsten Vergangenheit wieder entdeckt. Beck et al. (2002) dokumentieren die Bedeutung der interpersonellen Diskussionsnetzwerke für die Meinungsbildung in der amerikanischen Präsidentschaftswahlen 1992. So gehörten 1992 die tatsächlichen und v.a. die wahrgenommenen Präferenzen der persönlichen Diskussionspartner zu den wichtigsten Determinanten der individuellen Wahl. Persönliche Netzwerke stellten – wie die formellen Organisationen (Parteien, Gewerkschaften etc.) auch – wichtigere Quellen für heuristische Wahlhilfen („cues") dar als die Massenmedien. Sie erwiesen sich dabei als besonders wichtig für die weniger interessierten bzw. weniger kompetenten Bürgerinnen und Bürger, welche für relevante Hinweise stärker auf ihr soziales Umfeld angewiesen sind. In der aktuellen Diskussion zum Sozialkapital spielt diese Art von Forschung eine geringe Rolle, obwohl die Beeinflussung der Meinungsbildung in demokratischen Wahlen ein zentrales Beispiel für die Wirkung von Sozialkapital darstellt. Bei der in diesem Beispiel relevanten Ressource handelt es sich um *Informationen*, wobei die Wirksamkeit dieser Informationen ebenfalls von dem Vertrauensverhältnis zwischen den beteiligten Personen abhängig ist.

3. Starke vs. schwache Beziehungen

Die Unterscheidung zwischen *starken und schwachen* Beziehungen wurde von Granovetter (1973) bekannt gemacht. Die Stärke einer Beziehung („tie") ist gemäß Granovetter (1973: 1361) eine (wahrscheinlich lineare) Kombination der Zeit, der emotionalen Intensität, der Intimität (des sich gegenseitigen Anvertrauens) und der reziproken Dienstleistungen, welche eine Beziehung kennzeichnen. Einfach gesagt sind starke Beziehungen solche zwischen engen Freunden oder Familienmitgliedern, während schwa-

che Beziehungen eher oberflächlich Bekannte verknüpfen. Die zentrale Hypothese von Granovetter besagt, dass der Anteil der gemeinsamen Bekanntschaften von zwei Personen mit der Stärke ihrer Beziehung zunimmt. Eine soziale Gemeinschaft, deren Mitglieder untereinander starke dyadische Beziehungen haben, tendiert, mit anderen Worten zur *sozialen Schließung* (closure). Aus dieser Grundidee leitet Granovetter dann u.a. die Vermutung ab, dass starke Beziehungen für die Diffusion von Informationen eine geringere Bedeutung haben als schwache Beziehungen. Im Gegensatz zu starken Beziehungen können schwache Beziehungen nämlich als „Brücken" funktionieren. Bei Brücken handelt es sich um die einzigen Beziehungen in einem Netzwerk, welche eine Verbindung (einen „Pfad") zwischen zwei Punkten ermöglichen. Während starke Beziehungen zur sozialen Schließung tendieren, verknüpfen schwache Beziehungen derartig geschlossene Gruppen mit anderen. Diese Unterscheidung ist mehr oder weniger identisch mit der von Putnam (2000: 22f.) besonders hervorgehobenen Unterscheidung zwischen „brückenschlagenden" (bridging) und „bindenden" (bonding) Formen von Sozialkapital. Bindende Formen von Sozialkapital verstärken die Kohäsion und Identität von kleinen sozialen Gruppen, brückenschlagende Formen von Sozialkapital erleichtern den Zugang zu externen Ressourcen und die Identitätsbildung von großen sozialen Gruppen.

Putnam zieht in erster Linie auf die Brücken schlagenden Formen des Sozialkapitals der Zivilgesellschaft für die Herstellung von Kooperation und staatsbürgerlicher Partizipation ab. Diese Formen sind auch für die Verbreitung von Informationen zentral. Ein Wohnungs- oder Arbeitssuchender erfährt zum Beispiel über entfernte Bekannte von freien Wohnungen oder Berufsmöglichkeiten, von denen seine engen Freunde, welche weitgehend dieselben Informationen haben wie der Suchende selbst, nichts wissen (Granovetter 1995). Das Beispiel der *Arbeitsplatzsuche* illustriert gleichzeitig auch die Komplexität der Zusammenhänge. So braucht es für eine erfolgreiche Arbeitsplatzvermittlung u.U. mehr als nur Informationen über das Bestehen einer offenen Stelle: Kontakte sollten nicht nur Informationen über offene Stellen vermitteln, sondern u.U. auch zugunsten des Arbeitssuchenden aktiv werden. Es ist in diesem Zusammenhang nützlich, zwischen *zugänglichem* und *aktiviertem* Sozialkapital zu unterscheiden (Lin 2001). Aktive Unterstützung bedingt aber gegenseitiges Vertrauen, das seinerseits wiederum auf starken Beziehungen beruht: Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit entwickeln sich auf der Basis erfolgreicher, reziproker (Austausch-)Beziehungen (Blau 1964). Die Honorierung vergangener Verpflichtungen schafft Gewissheit bezüglich der Verlässlichkeit des Anderen, während nicht zurückbezahlte Verpflichtungen Misstrauen fördern. So argumentiert auch Coleman (1988; 1990: 318–320), dass soziale Schließung die Vertrauenswürdigkeit erhöht. Sie führt zur Bildung effektiver sozialer Normen und damit verbundenen Sanktionen, welche das Verhalten regulieren. Die Einbettung in geschlossene Netzwerke garantiert den potenziellen Tauschpartnern, dass die ausstehenden Verpflichtungen von den anderen honoriert werden, da sie sonst mit entsprechenden Sanktionen, wie z.B. sozialer Ächtung, zu rechnen hätten.

Das Beispiel der Arbeitssuche ist noch komplizierter, wie Smith (2005) in ihrer Studie armer, schwarzer städtischer Arbeitssuchender in den USA zeigt. Sie findet, dass es für diese Arbeitssuchenden nicht genügt, über Zugang zu starken Kontakten, welche ihnen potenziell helfen könnten, zu verfügen. Zwar erleichtern starke Beziehungen die

Aktivierung der Kontakte, d.h. ihren effektiven Einsatz zugunsten des Arbeitssuchenden, aber viel wichtiger noch sind die *Reputation* des Arbeitssuchenden selbst und die Reputation der Kontaktperson. Als entscheidend für die Kontaktpersonen erwies sich in der Studie von Smith das bisherige Verhalten der Arbeitssuchenden zu Hause und an früheren Arbeitsplätzen. Unzuverlässigen Arbeitssuchenden wurde auch von starken Kontakten kaum geholfen. Kontakte, welche selbst keine sehr gute Reputation bei ihren Arbeitgebern hatten, waren zudem viel diskriminierender in Bezug auf zu leistende Hilfe. Reputation funktioniert in diesem Zusammenhang wie ein Signal, das Informationsasymmetrien zu überwinden erlaubt. Zwar halfen Kontaktpersonen tatsächlich am ehesten nahen Bekannten, aber sie taten es nicht wegen der Reziprozität vergangener Beziehungen, sondern weil sie aufgrund der starken Beziehung einen unmittelbaren Zugang zu Informationen über das frühere Verhalten des Arbeitssuchenden hatten, der es ihnen erlaubte, die Informationsasymmetrien und damit auch das Risiko zu reduzieren, das sie eingingen, wenn sie dem Arbeitssuchenden halfen. Reputation selbst stellt mindestens zum Teil das Produkt von Beziehungen dar, letztlich ist sie aber doch eine persönliche Ressource, die auf dem eigenen Verhalten des Arbeitssuchenden basiert (Smith 2005: 5f.).

Die Bedeutung der Reputation als Instrument zur Überwindung von Informationsasymmetrien wird übrigens auch von Diekmann und Wyler (2002) anhand von Internet-Auktionen illustriert. In einmaligen Austauschsituationen zwischen fremden, anonym agierenden Akteuren, wie sie bei derartigen Auktionen stattfinden, kann Reputation in hohem Masse Kooperation und spontane Ordnung schaffen und zu einem funktionsfähigen Markt führen. Interessanterweise fungiert Reputation in diesem Fall aber als wirksames Substitut für fehlende wiederholte (d.h. starke) Interaktionen.

Auch in Bezug auf die *Beteiligung an kollektiven Aktionen* ist die Rolle von starken und schwachen Beziehungen zunächst unklar. Chew (1999) geht davon aus, dass das in einer Gruppe rationaler Akteure bestehende *gemeinsame Wissen* zentral ist für das Zustandekommen von kollektivem Handeln. Zu diesem gemeinsamen Wissen gehört nicht nur, dass alle Mitglieder einer Gruppe wissen, dass es verbreitete Unzufriedenheit in der Gruppe gibt. Alle müssen zudem auch wissen, dass alle anderen ebenfalls Kenntnis von dieser verbreiteten Unzufriedenheit haben (und deshalb zum gemeinsamen Handeln bereit sind). Das gemeinsame Wissen ist eine Form von Sozialkapital, dessen Zustandekommen gemäß Chews Modell von einer Kombination der Stärke der Beziehungen und der Höhe der Beteiligungsschwelle bei den betroffenen Akteuren abhängig ist. Chew zeigt, dass bei niedrigen Schwellen, d.h. bei Leuten, die auch dann teilnehmen, wenn nur wenige andere teilnehmen, *starke* Beziehungen günstiger sind: Sie schaffen schnell gemeinsames Wissen. Wenn der Freund meines Freundes auch mein Freund ist, dann wissen wir schnell, ob wir alle bereit zur Teilnahme an einer gemeinsamen Aktion sind. Daten von freiwilligen Teilnehmern am 1964er Mississippi Freedom Summer zeigen zum Beispiel, dass die Teilnahme sehr positiv mit dem Bestehen starker Beziehungen zu anderen potenziellen Teilnehmern korreliert, während dies für schwache Beziehungen nicht der Fall ist (McAdam 1986; McAdam und Paulsen 1993). Für Leute mit einer *hohen* Beteiligungsschwelle dagegen, die nur teilnehmen, wenn viele andere es ebenfalls tun, muss ein gemeinsames Wissen in einer größeren Gruppe gebildet werden. In diesem Falle sind *schwache* Bindungen wichtiger, da sie die Reichwei-

te der Kommunikation drastisch erhöhen. Bei schwachen Bindungen kommt es eher zu Kettenreaktionen bei der Rekrutierung von Teilnehmern an kollektiven Aktionen (Macy 1991).

Die Wirkung von Sozialkapital ist folglich nicht so einfach identifizierbar. Sie wird einerseits oft überschätzt (wie im Beispiel der Arbeitssuche) und sie hängt andererseits auch von weiteren Parametern (z.B. der Beteiligungsschwelle) ab. Je nach Umständen, haben einzelne Formen von Sozialkapital zudem nicht nur positive Konsequenzen. So schaffen „bindende Beziehungen nicht nur starke In-Group-Loyalitäten, sondern sie können auch auf Kosten von Außenseitern gehen" (Putnam 2000: 23; Portes 1998: 15–18). Beispielsweise beschränken ethnische Gruppen wie die Libanesen in Afrika oder die Chinesen in Südostasien wirtschaftliche Vorteile auf ihre Mitglieder. Man denke auch etwa an Gruppen von Unternehmern, welche sich aufgrund von gegenseitigen Absprachen – zum Beispiel im öffentlichen Beschaffungswesen – gemeinsame Vorteile auf Kosten von staatlichen Auftraggebern verschaffen. Insider-Delikte bilden ein weiteres Beispiel für kleine Gruppen von Leuten, die einen aufgrund ihres exklusiven Zugangs zu relevanten Informationsquellen gewonnen Informationsvorsprung auf Kosten Dritter ausnutzen.

Starke Beziehungen gehen unter Umständen auch *auf Kosten der individuellen Freiheit* (Putnam 2000: 24; Portes 1998: 15–18). Die Gemeinschaft verlangt Konformität und Transparenz, was die Autonomie und Privatsphäre des Individuums einschränkt. „Stadtluft macht frei" hat es früher nicht ohne Grund geheißen. Die Debatte zwischen Liberalen und Kommunitaristen drehte sich um diese Ambivalenz von starken Bindungen. Im weiteren kann es, wie Portes hervorhebt, in geschlossenen Gruppen zu enormen *Free-Rider-Problemen* kommen, und zwar dadurch, dass die weniger erfolgreichen Gruppenmitglieder die Solidarität der erfolgreicheren auszunützen versuchen und von ihnen Unterstützung fordern. In einem solchen Fall wird beispielsweise die Möglichkeit unternehmerischer Initiative und der langfristige Aufbau erfolgreicher Unternehmen verhindert. Das geschieht schliesslich auch in Situationen, in denen die Gruppensolidarität durch die gemeinsame Opposition zur dominanten Gesellschaft zementiert wird. In solchen Fällen untergraben individuelle Erfolge die Gruppensolidarität, weil diese genau auf der angeblichen Unmöglichkeit solcher Erfolge basiert. Als Resultat ergibt sich eine *nivellierende Norm*, welche die Mitglieder der benachteiligten Gruppe am Fortkommen hindert bzw. die erfolgreichen Mitglieder zum individuellen Ausbruch aus der Gruppe zwingt.

Centola et al. (2005) machen auf allgemeinere Weise darauf aufmerksam, dass soziale Normen nicht immer soziale Dilemmas lösen bzw. dazu da sind, um negative Externalitäten zu vermeiden. Unter Umständen können Normen soziale Dilemmas selbst erst schaffen und die soziale Wohlfahrt untergraben. Anhand des Märchens vom Kaiser ohne Kleider von Hans Christian Andersen illustrieren sie das Phänomen der Illusion von weit verbreiteter Unterstützung für Normen, an die tatsächlich niemand glaubt. Dieses Phänomen entspricht demjenigen der „pluralistischen Ignoranz", d.h. einer Situation, wo eine Mehrheit der Gruppenmitglieder privat eine Norm verwirft, aber fälschlicherweise davon ausgeht, dass die meisten anderen, sie akzeptieren. „Pluralistische Ignoranz" ist das negative Gegenstück zum erwähnten „gemeinsamen Wissen" Chews (1999). Reale Beispiele sind etwa die verbreitete, aber illusionäre Unterstützung

des kommunistischen Regimes in der früheren Sowjetunion, die Kuran (1995) beschreibt, oder die Hexenjagden vergangener Jahrhunderte (Erikson 1966), welche nicht durch einen Ausbruch von Devianz, sondern durch einen Ausbruch von Normdurchsetzung geschehen konnten. Der Schlüssel zur Herausbildung solch unpopulärer und unnützer Normen besteht in einem kaskadenartigen Prozess, der von den sich selbstverstärkenden Motivationen derjenigen abhängig ist, die dem sozialem Druck ihrer Umgebung erliegen. Die Simulationen von Centola et al. zeigen, dass die Durchsetzung der Illusion von der Verteilung (random vs. gruppiert) und der Einbettung (global vs. lokal) einer kleinen Gruppe von überzeugten Anhängern der Norm bestimmt wird. Sind diese überzeugten Anhänger gruppiert und lokal (d.h. in geschlossenen Gruppen) eingebettet, dann kann es zu den kaskadeartigen Prozessen kommen. Schwache Bindungen dagegen verhindern die Entstehung solcher Kaskaden.

IV. Schluss

Trotz seiner heutigen Popularität beinhaltet das Konzept des Sozialkapitals für Soziologen keine wirklich neuen Ideen. Dass das Engagement und die Beteiligung in Gruppen positive Effekte für die einzelnen Individuen und für die Gemeinschaft haben kann, ist ebenso eine der Grundeinsichten der Soziologie wie die Idee, dass Verträge eingebettet sind in außervertraglich geregelte Strukturen, welche ihre Einhaltung erst garantieren. In diesem Sinne reformuliert das Konzept des Sozialkapitals einfach Einsichten, die seit den Anfängen der Disziplin bekannt sind. Die Neuformulierung altbekannter Zusammenhänge mit Hilfe des Konzepts des Sozialkapitals hat aber den Vorteil, dass sie Brücken zwischen theoretischen Ansätzen und zwischen Disziplinen schlägt und damit zu neuen Einsichten und Entwicklungsmöglichkeiten führt. So ist das Konzept bei Coleman ganz ausdrücklich auf die Verknüpfung von Strukturanalyse und rationaler Handlungstheorie angelegt. Nach seiner Intention zielt es auf die Einbettung der mikrosozialen Modelle des rationalen Akteurs in mikro- und makro-strukturelle Zusammenhänge. Damit legt es die Verknüpfung von Theorieströngen nahe, welche sich in relativer Isolation voneinander entwickelt haben – die strukturelle Netzwerkanalyse und die rationale Handlungstheorie. Beispiele für Theorieansätze, welche eine derartige Verknüpfung anstreben sind die „Network exchange theory (NET)“, welche klassische soziale Tauschtheorien von Homans (1961) und Blau (1964) mit Netzwerkanalysen verknüpft, sowie die evolutionären Modelle des kollektiven Handelns, welche nicht antizipierte Folgen in die Theorie kollektiven Handelns einzubauen versuchen (Macy und Flache 1995: 75).

Das Interesse an der Dynamik von sich selbst organisierenden sozialen Gruppen, das mit dem Konzept des Sozialkapitals eng verknüpft ist, bringt auch einen weiteren Theorieansatz ins Spiel, der in den Sozialwissenschaften bislang eine eher untergeordnete Rolle gespielt hat, auf dessen Arbeiten ich aber im Zusammenhang mit der Diskussion der Formen des Sozialkapitals bereits mehrfach verwiesen habe: das so genannte agent-based modeling (Macy and Willer 2002; Cederman 2005). Diese Art von Modellbildung fokussiert auf dynamische Netzwerke, welche die Interaktionen der Akteure formen und von diesen wiederum geformt werden. Diese Art von Modellen betrachtet

die Akteure als autonom, interdependent, regelgebunden und adaptiv. Die Strukturen ihrerseits werden in diesen Ansätzen nicht als statische, exogene Größen betrachtet, welche die Handlungsspielräume der Akteure einschränken bzw. öffnen, sondern als dynamische, endogene Größen. Diese Modelle bilden eine Brücke zwischen der Mikro- und der Makroebene. Methodologisch bedienen sie sich der Computer-Simulation. Das Konzept des Sozialkapitals, welches die Bedeutung der Einbettung eines Akteurs in den sozialen Kontext für die Möglichkeiten der sozialen Kooperation und die Lösung von sozialen Dilemmas betont, kann von diesen Theorieentwicklungen direkt profitieren.

Als ein Konzept, das auf die Verbindung von Strukturen und Handlungstheorien angelegt ist, interessiert das Konzept des Sozialkapitals schliesslich nicht nur Soziologen, sondern auch Politikwissenschafter und Ökonomen (Freitag 2004: 88): Geht es für die Soziologen in erster Linie um die sozialintegrativen Leistungen des Sozialkapitals, so wird aus ökonomischer Sicht die Bedeutung des Sozialkapitals (insbesondere in Form des Vertrauens) für die Senkung von Transaktionskosten, die Vermeidung von Entscheidungsrisiken und die Einhaltung von Verträgen hervorgehoben. Aus politikwissenschaftlicher Perspektive steht, wie wir anhand der Diskussion von Putnams Beitrag zur Sozialkapitaldebatte gesehen haben, dessen Wirkung für die Funktions- und Leistungsfähigkeit von Demokratien im Vordergrund. Die Tatsache, dass sich alle drei Disziplinen für das Konzept interessieren, verleiht ihm ein einzigartiges, brückenbildendes Potenzial, das die Intensität des Austausches zwischen den drei Disziplinen zu erhöhen verspricht.

Literatur

Almond, Gabriel, und *Sidney Verba,* 1963: The Civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations. Princeton: Princeton University Press.

Axelrod, Robert, 1984: The Evolution of Cooperation. New York: Basic Books.

Beck, Paul Allen, Russell J. Dalton, Steven Greene und *Robert Huckfeldt,* 2002: The Social Calculus of Voting: Interpersonal, Media, and Organizational Influences on Presidential Chocies. American Political Science Review 96: 57–73.

Bennett, Lance W., 1998: The UnCivic Culture: Communication, Identity, and the Rise of Lifestyle Politics. PS: Political Science and Society, December: 741–761.

Berelson, Bernard R., Paul F. Lazarsfeld und *William N. McPhee,* 1954: Voting. Chicago: Chicago University Press.

Beugelsdijk, Sjoerd, und *Ton van Schaik,* 2005: Differences in Social Capital between 54 Western European Regions. Regional Studies 39: 1053–1064.

Blau, Peter M., 1955: The Dynamics of Bureaucracy. A Study of Interpersonal Relations in Two Government Agencies. Chicago: University of Chicago Press.

Blau, Peter M., 1964: Exchange and Power in Social Life. New York: Wiley.

Bohnet, Iris, Bruno S. Frey und *Steffen Huck,* 2001: More Order with Less Law: On Contract Enforcement, Trust, and Crowding. American Political Science Review 95: 131–144.

Bourdieu, Pierre, 1980: Le capital social: notes provisoires. Actes de la recherche en sciences sociales 31: 2–3.

Bourdieu, Pierre, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183–198 in: *R_____ Kreckel* (Hg.), Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderband 2.

Bourdieu, Pierre, 1985: The Forms of Capital. S. 241–58 in: *Jeremy G. Richardson* (Hg.), Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. New York: Greenwood.

Cederman, Lars-Erik, 2005: Computational Models of Social Forms: Advancing Generative Process Theory. American Journal of Sociology 110: 864–893.

Centola, Damon, Robb Willer und *Michael Macy,* 2005: The Emperor's Dilemma: A Computational Model of Self-Enforcing Norms. American Journal of Sociology 110: 1009–1040.

Chwe, Michael Suk-Young, 1999: Structure and Strategie in Collective Action. American Journal of Sociology 105: 128–156.

Coleman, James S., 1986: Social Theory, Social Research, and a Theory of Action. American Journal of Sociology 91: 1309–1335.

Coleman, James, 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology 94: Supplement 95–120.

Coleman, James, 1990: Foundations of Social Theory. Cambridge: Mass Belknap Press.

Diekmann, Andreas, und *David Wyler,* 2002: Vertrauen und Reputationseffekte bei Internet-Auktionen. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 54: 674–693.

Erikson, Kai T., 1966: Wayward Puritans: A Study in the Sociology of Deviance. New York: Wiley.

Esser, Hartmut, 1993: Soziologie. Allgemeine Grundlagen. Frankfurt a.M.: Campus Verlag.

Freitag, Markus, 2003a: Beyond Tocqueville. The Origins of Social Capital in Switzerland. European Sociological Review 19: 217–232.

Freitag, Markus, 2003b: Social Capital in (Dis)Similar Democracies. The Development of Generalized Trust in Japan and Switzerland. Comparative Political Studies 36: 936–966.

Freitag, Markus, 2004: Schweizer Welten des Sozialkapitals. Empirische Untersuchungen zum sozialen Leben in Regionen und Kantonen. Schweizerische Zeitschrift für Politikwissenschaft 10: 87–118.

Freitag, Markus, 2006: Bowling the State Back in Political Institutions and the Creation of Social Capital. European Journal of Political Research 45: 123–152.

Freitag, Markus, und *Marc Bühlmann,* 2005: Politische Institutionen und die Entwicklung generalisierten Vertrauens. Ein internationaler Vergleich. Politische Vierteljahresschrift 46: 575–601.

Fung, Archon, 2003: Associations and Democracy: Between Theories, Hopes and Realities. Annual Review of Sociology 29: 515–39.

Gerlach, Luther P., und *V____ H. Hine,* 1970: People, Power, Change: Movements of Social Transformation. Indianapolis: Bobbs-Merrill.

Goffman, Erving, 1961: Encounters. Two Studies in the Sociology of Interaction. Indianapolis: Bobbs-Merrill.

Gouldner, Alvin, 1960: The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. American Sociological Review 25: 161–178.

Granovetter, Mark, 1973: The Strength of Weak Ties. American Journal of Sociology 78: 1360–1380.

Granovetter, Mark, 1985: Economic Action, Social Structure, and Embeddedness. American Journal of Sociology 91: 481–510.

Granovetter, Mark, 1995: Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. 2. Aufl. Chicago: University of Chicago Press.

Hall, Peter A., 1999: Social Capital in Britain. British Journal of Political Science 29: 417–461.

Homans, George C., 1961: Social Behavior: Its Elementary Forms. New York: Harcourt and Brace.

Jordan, Grant, und *William A. Maloney,* 1997: The Protest Business? Mobilizing Campaign Groups. Manchester, UK: Manchester University Press.

Kriesi, Hanspeter, und *Simone Baglioni,* 2003: Putting Local Associations into their Context. Preliminary Results from a Swiss Study of Local Associations. Schweizerische Zeitschrift für Politikwissenschaft 9: 1–34.

Kriesi, Hanspeter, 1993: Political Mobilization and Social Change. The Dutch Case in Comparative Perspective. Aldershot: Avebury.

Kumlin, Staffan, und *Bo Rothstein,* 2005: Making and Breaking Social Capital: The Impact of Welfare State Institutions. Comparative Political Studies 38, May: 339–365.

Kuran, Timur, 1995: Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Lazarsfeld, Paul F., Bernard R. Berelson und *Hazel Gaudet,* 1944: The People's Choice. New York: Duell, Sloan, and Pearce.

Levi, Margret, 1996: Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's Making Democracy Work. Politics and Society 24: 45–55.

Lin, Nan, 2001: Social Capital: A Theory of Social Structure and Action. Cambridge: Cambridge University Press.

Macy, Michael W., 1991: Chains of Cooperation: Threshold Effects in Collective Action. American Sociological Review 56: 730–747.

Macy, Michael W., und *Andreas Flache,* 1995: Beyond Rationality in Models of Choice. Annual Review of Sociology 21: 73–91.

Macy, Michael W., und *Robert Willer,* 2002: From Factors to Actors: Computational Sociology and Agent-Based Modeling. Annual Review of Sociology 28: 143–166.

McAdam, Doug, 1986: Recruitment to High-Risk Activism: The Case of Freedom Summer. American Journal of Sociology 92: 64–90.

McAdam, Doug, und *Ronnelle Paulsen,* 1993: Specifying the Relationship between Social Ties and Activism. American Journal of Sociology 99: 640–67.

Nedelmann, Birgitta, 1987: Individuals and Parties – Changes in Processes of Political Mobilization. European Sociological Review 3: 181–202.

Parsons, Talcott, 1963: On the Concept of Political Power. Proceedings of the American Philosophical Association 107: 232–262.

Paxton, Pamela, 1999. Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment. American Journal of Sociology 105: 88–127.

Portes, Alejandro, 1998: Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. Annual Review of Sociology 24: 1–24.

Putnam, Robert D., 1993: Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Putnam, Robert D., 1995: Bowling Alone: America's Declining Social Capital. Journal of Democracy 6: 65–78.

Putnam, Robert D., 2000: Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community. New York u.a.: Simon & Schuster.

Rothstein, Bo, 2000: Trust, Social Dilemmas and Collective Memories. Journal of Theoretical Politics 12: 477–501.

Rothstein, Bo, 2001: Social Capital in the Social Democratic Welfare State. Politics and Society 29: 207–41.

Scharpf, Fritz A., 1997: Games Real Actors Play. Actor-centered Institutionalism in Policy Research. Boulder, Col: Westview Press.

Schmitter, Philippe C., und *Gerhard Lehmbruch* (Hg.), 1979: Trends towards Corporatist Intermediation. London: Sage.

Schneider, Mark, Paul Teske, Melissa Marschall, Michael Mintrom und *Christine Roch*, 1997: Institutional Arrangements and the Creation of Social Capital: The Effects of Public School Choice. American Political Science Review 91: 82–93.

Schofer, Evan, und *Marion Fourcade-Gourinchas,* 2001: The Structural Contexts of Civic Engagement: Voluntary Association Membership in Comparative Perspective. American Sociological Review 66: 806–828.

Schudson, Michael, 1998: The Good Citizen. A History of American Civic Life. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Skocpol Theda, und *Morris P. Fiorina,* 1999: Making Sense of the Civic Engagement Debate. In: *Theda Skocpol* und *Morris P. Fiorina,* Civic Engagement in American Democracy. Washington: Brookings Institutions.

Skocpol Theda, Marshall Ganz und *Ziad Munso,* 2000: A Nation of Organizers: The Institutional Origins of Civic Voluntarism in the United States. American Political Science Review 94: 527–546.

Skocpol, Theda, 2004: Voice and Inequality: The Transformation of American Civil Democracy, Perspectives on Politics 2: 3–20.

Smith, Sandra Susan, 2005: „Don't put my name on it": Social Capital Activation and Job Finding Assistance among the Black Urban Poor. American Journal of Sociology 111: 1–57.

Solt, Frederick, 2004: Civics or Structure? Revisiting the Origins of Democratic Quality in the Italian Regions. British Journal of Political Science 34: 123–135.

Stolle, Dietlind, 1998. Bowling Together, Bowling Alone: The Development of Generalized Trust in Voluntary Associations. Political Psychology 19: 497–524.

Stolle, Dietlind, und *Marc Hooghe,* 2004: Review Article: Inaccurate, Exceptoinal, One-Sided or Irrelevant? The Debate about the Alleged Decline of Social Capital and Civic Engagement in Western Societies. British Journal of Political Science 35: 149–167.

Streeck, Wolfgang, und *Philippe C. Schmitter* (Hg.), 1985: Private Interest Government. Beyond Market and State. London: Sage.

Tarrow, Sidney, 1996: Making Social Science Work Across Space and Time. A Critical Reflection on Robert Putnam's Making Democracy Work. American Political Science Review XC: 389–397.

Tocqueville, Alexis de, 1981: De la Démocratie en Amérique. Vol. I et II. Paris: Garnier-Flammarion.

Van Oorschot, Wim, und *Wil Arts,* 2005: The Social Capital of European Welfare States: The Crowding out Hypothesis Revisited. Journal of European Social Policy 15: 5–26.

Warren, Mark E., 2001: Democracy and Association. Princeton University Press.

*Winter, I*_____, 2000: Major Themes and Debates in the Social Capital Literature: The Australian Connection. S. 17–42 in: *I*_____ *Winter* (Hg.), Social Capital and Public Policy in Australia. Melbourne.

Wuthnow, Robert, 1998: Loose Connections. Joining Together in America's Fragmented Communities. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Zald, Mayer N., und *John D. McCarthy,* 1987: Social Movements in an Organizational Society. Collected Essays. New Brunswick: Transaction Books.

Korrespondenzanschrift: Prof. Dr. Hanspeter Kriesi, Universität Zürich, Institut für Politikwissenschaft, Seilergraben 53, CH-8001 Zürich

E-Mail: hanspeter.kriesi@pwi-unizh.ch

DIMENSIONEN DES SOZIALKAPITALS

Andreas Diekmann

Zusammenfassung: Ausgehend von Fallstudien werden in diesem Artikel einige Thesen zum Sozialkapital formuliert. 1. Das Konzept des „Sozialkapitals" ist vorwiegend von heuristischem Wert. 2. Sozialkapital und Institutionen sind zwei Gruppen von Variablen, die das Ausmaß der Kooperation in einer Gesellschaft beeinflussen. 3. Um die Wirkungen von Sozialkapital genauer analysieren zu können, müssen die einzelnen Dimensionen des Sozialkapitals herausgearbeitet werden. Dazu zählen Reziprozitätsnormen, die Motivation zur Sanktionierung unter Kosten, Reputation und wiederholte Interaktionen. Soziale Netzwerke sind sozusagen der „Nährboden"; sie tragen dazu bei, dass die kooperationsfördernden Dimensionen hohe Ausprägungen aufweisen. 4. Zur Analyse der Wirkungen der einzelnen Dimensionen muss man von der Makroebene auf die Mikroebene heruntergehen. Unter welchen Bedingungen kooperationsfördernde Wirkungen auftreten, lässt sich mit Hilfe spieltheoretischer Modelle angeben. Aus den Bedingungen folgt eine Vielzahl von Hypothesen, die empirisch geprüft werden können. Damit ist ein Forschungsprogramm benannt, das der Sozialkapitalforschung mehr theoretischen Schwung und Erklärungskraft geben kann.

I. Einleitung und Fragestellung

Braucht man überhaupt den Begriff des „Sozialkapitals", um ein genaueres Verständnis sozialer Kooperation zu erlangen? Vor mehr als zwei Jahrzehnten haben die Soziologen Pierre Bourdieu und James Coleman das Konzept des Sozialkapitals wieder aufgegriffen. Hypothesen über die Bedeutung von Sozialkapital haben rasch und nachhaltig eine Vielzahl theoretischer Erörterungen und empirischer Studien stimuliert. Am bekanntesten sind die Arbeiten des Politikwissenschaftlers Robert Putnam über Sozialkapital und die Funktionsfähigkeit demokratischer Institutionen („Making Democracy Work") und sein wissenschaftlicher Bestseller „Bowling Alone", der die These vom Schwund des Sozialkapitals mit reichhaltigem Material zu belegen versucht. Francis Fukuyamas Buch über Vertrauen und wirtschaftlichen Erfolg zeigt die Zusammenhänge zwischen Sozialkapital und wirtschaftlichem Handeln auf. Spätestens seit der einflussreichen Studie von Stephen Knack und Philip Keefer (1997) „Does Social Capital Have an Economic Payoff?" und der Arbeit von Paul Whitely (2000) über „Economic Growth and Social Capital" hat das Sozialkapital-Fieber auch die Ökonomen ergriffen. Bemerkenswert immerhin, dass das Konzept über die Disziplingrenzen hinaus in Soziologie, Politikwissenschaft und Ökonomie – in dieser Reihenfolge – Karriere machen konnte.

Es gibt vor allem zwei Probleme mit dem Konzept „Sozialkapital", die bis heute nicht befriedigend gelöst wurden. Erstens handelt es sich nicht um eine ausformulierte

Theorie und zweitens besteht weder bei der Definition, noch bei der Messung auch nur näherungsweise Übereinstimmung und Klarheit (vgl. Diekmann 1993). „Kapital" verweist auf eine Investition, die Rendite erzielt. Die Humankapitaltheorie z.B. basiert auf dem Investitionskalkül. Unter der Annahme der Maximierung diskontierter Lebenseinkommensströme gelingt es, eine Vielzahl prüfbarer Hypothesen über Bildungsrenditen abzuleiten. Ähnliches kann man von einer „Sozialkapitaltheorie" nicht behaupten. Aus dem Konzept des Sozialkapitals allein sind noch keine prüfbaren Hypothesen ableitbar.

Unterschiedliche Definitionen und Messverfahren wären kein Problem, wenn sie zu gleichen oder zumindest ähnlichen Ergebnissen führen würden. Tatsächlich kommen die verschiedenen Verfahren zur Messung des Sozialkapitals via Vertrauensfragen oder via Organisationen und Netzwerke nicht immer zum gleichen Ergebnis. Es ist ein wenig so, als würde man die Temperatur an einem Ort in Celsius und Fahrenheit messen, nur dass es in Celsius warm und in Fahrenheit kalt wäre. Das kann natürlich nicht passieren, denn „Celsius" ist linear transformierbar zu „Fahrenheit", was bei den verschiedenen Verfahren zur Messung von Sozialkapital leider nicht möglich ist.

Trotz der Unschärfe des Begriffs „Sozialkapital" und der Einwände gegenüber der theoretischen Erklärungskraft hat die Sozialkapital-Rhetorik allerdings eine große Zahl empirisch interessanter Studien hervorgerufen. Sozialkapital ist wohl – und so hat es auch James Coleman verstanden – ein Begriff, der verschiedene Aspekte, die mit sozialer Kooperation zu tun haben, unter einem begrifflichen Dach versammelt. Die Redeweise von „Sozialkapital" ist dann vorwiegend von heuristischem Nutzen.

Wir werden im Folgenden in Abschnitt II. Fallstudien von zwei gegensätzlichen Gesellschaften analysieren. In Abschnitt III. werden, anknüpfend an die Fallstudien, Elemente oder Dimensionen des Sozialkapitals herausgearbeitet. In Abschnitt IV wird das Konzept „Sozialkapital" in einem theoretischen Kontext genauer geklärt. Abschnitt V präzisiert die Argumente mit den Methoden der Spieltheorie und in Abschnitt VI werden die Ergebnisse abschließend diskutiert.

II. Amish-People und Internet-Auktionen

Wer nahe Philadelphia das Lancaster County besucht, wird fast zwangsläufig Frauen und Männern in traditionellen Gewändern begegnen. Spätestens seit dem Oscar-preisgekrönten Hollywood-Film „Der einzige Zeuge" mit Harrison Ford sind das Verkehrsmittel, der einspännige Buggy, und die Lebensweise der „Amish" einem größeren Publikum vertraut. Sie arbeiten vorwiegend als Farmer, aber ohne Traktoren. Autos sind Tabu und ebenso Elektrizität. Die Kleidung unterliegt einem genauen, von Geschlecht, Alter und Familienstand abhängigen Reglement. Sie arbeiten hart, aber der Samstag wird für Besuche reserviert und der Sonntag für Gottesdienst und Festlichkeiten. Der Veranstaltungsort der Gottesdienste wechselt reihum zwischen den Farmen. Die Bibel wird in deutscher Sprache gelesen; Deutsch ist deshalb schon früh ein Schulfach der Kinder. Asketische Genügsamkeit und irrationale Bräuche? Nicht unbedingt. Kleidung und Fortbewegungsmittel stiften Identität, begrenzen Mobilität und verhindern überflüssige Investitionen in Positionsgüter. Bei der Technik sind die Amishen durchaus

pragmatisch und selektiv. Den Zwiespalt zwischen Tradition und Moderne zeigt das Titelfoto der soziologischen Studie „The Riddle of Amish Culture" von Donald Kraybill (2001). Ein Amish-Mädchen in geziemender Kleidung, aber mit Inline-Skates. Das Telefon fürs Geschäft oder das „public phone" nahe dem Haus wird geduldet, aber kein Telefon oder gar TV im Haus, keine Techniken, die das gemeinschaftliche Familienleben gefährden könnten. Das Zusammenleben in der großen Familie mit vielen Kindern steht im Mittelpunkt. Die rotierende Veranstaltung der Gottesdienste mit anschließenden Geselligkeiten verstärkt die engen Maschen des sozialen Netzwerks zwischen Familien. Beim Bau von Farmhäusern greift das Netzwerk von Verpflichtungen und Reziprozitätsnormen. Fonds und Versicherungen bei Krankheit und Notfällen basieren auf dem Prinzip gegenseitigen Vertrauens, und das Vertrauen erspart Bürokratie und Kontrollkosten. Recht und Gerichte der Außenwelt werden zur Regulierung privater und geschäftlicher Angelegenheiten selten benötigt.[1] Im Kirchendistrikt kennt jeder jeden. „Amish society is linked together by a web of interpersonal ties that stretches across the community" (Kraybill 2001: 98). An Kleidung und Haartracht ist die innere Einstellung der jungen Leute ablesbar. Es sind feine Signale der Loyalität zum Glauben. Informationen über das Benehmen anderer verbreiten sich rasch. „Everybody knows everything about everyone else" oder – wie es ein anderer Angehöriger der Amish formulierte – „The Amish grapevine is faster than the Internet" (108). Bei geschäftlichen Kontakten mit Außenstehenden verfügen die Amish über eine sehr hohe Reputation. Ein Banker sagt über fünfzehn Jahre Erfahrungen mit den Amish-People: „I never lost a dime lending to the Amish" (257). Wegen der hohen Geburtenrate wächst die Gemeinschaft rasch. Da Land knapp wird, arbeiten sie heute vermehrt außerhalb der Landwirtschaft, viele Amish betätigen sich mittlerweile als Geschäftsleute. Die Zahl der Firmen ist erheblich angestiegen, oft mit beachtlichem wirtschaftlichem Erfolg.

Die „Dutch-Pennsylvanian", wie sie auch genannt werden, verfügen über Institutionen zur Schaffung von Sozialkapital. Ein gutes Beispiel ist die Institution der „rotierenden Gottesdienste" in privaten Häusern für die Familien eines Kirchendistrikts. Dadurch wird jedes Haus mindestens einmal im Jahr besucht und auch einer gewissen sozialen Kontrolle unterzogen. Die Gemeinsamkeiten nach dem Gottesdienst stärken den sozialen Zusammenhalt und dienen den jungen Leuten zur Anbahnung von Partnerbeziehungen. Auch die Obergrenze eines Distrikts ist definiert. Dies sind höchstens so viele Personen wie in einem privaten Amish-Haus Platz haben; werden es zuviel, wird der Distrikt geteilt. Auf diese Weise bleibt die Größe der lokalen Umgebung überschaubar (Kraybill 2001).

Betrachten wir demgegenüber andere Gruppen von Personen, die sich zumeist nicht persönlich kennen, oft nicht einmal den Namen des „Partners" wissen, sich also anonym begegnen und dennoch nicht selten in einer Interaktions- und Vertrauensbe-

1 Eine Anzeigeerstattung ist nicht nur gegen ein Mitglied der Gemeinschaft, sondern auch gegenüber Fremden verpönt. Die Hilfe von Anwälten wird gelegentlich in Anspruch genommen, z.B. wenn Außenstehende das Vertrauen der Amishen missbraucht haben. Im Oktober 2006 ereignete sich in einer Amish-Schule eine Tragödie, ein Amoklauf, dem mehrere Schulkinder zum Opfer fielen. Dieses Ereignis, das weltweit Schlagzeilen machte, ist in der Geschichte der Amish ein absoluter Ausnahmefall.

ziehung zueinander stehen. In digitalen Welten wie MySpace, YouTube, Second Life u.a. entwickeln sich aus der Präsentation von Videos, Musik, Blogs etc. Netzwerke sozialer Interaktionen, die – wie in Second Life – oft auch in wirtschaftliche Transaktionen münden. In der Parallelwelt von Second Life besteht offenbar eine Nachfrage nach virtuellen Gütern. Man kauft Grundstücke, Kleidung, Häuser, die nur im virtuellen Raum existieren. Viele Leute sind bereit, für diese Leistungen in der digitalen Währung so genannter „Lindendollars" zu bezahlen, die wiederum – das ist die Verbindung zur realen Welt – in US-Dollar umgetauscht werden können. Speziell wirtschaftlichen Transaktionen dienen Auktions-Plattformen wie eBay oder Ricardo oder für Dienstleistungen neuerdings MyHammer, eine Auktionsplattform für Gärtner-, Handwerksarbeiten oder ähnliches. Wirtschaftliche Transaktionen aller Art im Internet sind eine Wachstumsbranche. Die Transparenz des Systems privilegiert, anders als z.B. bei der Feldbeobachtung abweichenden Verhaltens, den Beobachter. So kann das Marktgeschehen auf den Auktionsplattformen in allen Einzelheiten verfolgt werden, und mittlerweile existieren auch eine Vielzahl sozialwissenschaftlicher Studien, die diese Märkte detailliert analysieren. Vor allem stellte sich die Frage, ob und unter welchen Bedingungen die Akteure darauf vertrauen, dass sie bei Transaktionen nicht betrogen werden. Wie kann sich bei anonymen Akteuren und oft nur einmaligen Begegnungen überhaupt Kooperation entwickeln? Heute ist die Antwort wohlbekannt. Einen wesentlichen Anteil hat das Reputationssystem. Wer z.B. bei eBay eine Ware ersteigert, wird gebeten, den Verkäufer zu bewerten. Umgekehrt kann auch der Verkäufer den Käufer bewerten, z.B. dessen Vertragstreue und Zahlungsmoral. Die positiven und negativen Bewertungen sind für jeden Interessierten einsehbar. Da es oft mühsam ist, die gesamte Interaktionsgeschichte zu lesen, wird ein Reputationsindex angegeben, der über die Anzahl und den Anteil positiver Bewertungen Auskunft gibt. Käufer werden Anbietern mit hoher Reputation mehr Vertrauen entgegenbringen oder bei Verkäufern mit geringer Reputation einen Risikoabschlag einfordern (d.h. weniger hoch bieten). Empirische Studien zeigen, dass Käufer auf die Reputation achten und Verkäufer für die Reputation eine Prämie erzielen (z.B. Diekmann und Wyder 2002). Damit haben Verkäufer, die im Geschäft bleiben wollen, einen Anreiz in Reputation zu investieren. Wenn sich Käufer gegen Betrug durch Kenntnis der Reputation des Verkäufers schützen können, wie schützen sich dann Verkäufer gegen Käufer mit schlechter Zahlungsmoral? Hier gibt es eine einfache Regelung: Der Verkäufer bestimmt den Zahlungsmodus, in der Regel Vorauskasse oder „per Nachnahme". Er wählt ein Verfahren derart, dass der Verkäufer den „zweiten Zug" hat und die Ware erst geliefert wird, wenn die Zahlung durch den Abnehmer getätigt wurde. Das System funktioniert aber nur dann, wenn tatsächlich auch ein Großteil der Transaktionen bewertet wird. Die Abgabe der Bewertung ist mit einem geringen Aufwand verbunden. Allgemein praktiziert ergibt die Summe der Bewertungen das kollektive Gut „Reputation". Wenn allerdings Trittbrettfahren überhand nähme, würde das System kollabieren. Negative oder positive Reziprozität bei geringen Kosten ist ein Grund, z.B. einem Verkäufer, mit dem man wegen der guten Qualität und raschen Abwicklung höchst zufrieden war, ein positives Feed-Back zu geben. Umgekehrt kann man einen Verkäufer bestrafen, der schlechte Qualität geliefert hat. Hinzu kommt ein strategisches Motiv. Wenn Verkäufer und Käufer bewertet werden können, gibt man dem Geschäftspartner gerne eine positive Bewer-

tung, um selbst eine solche zu erhalten. Ein unerwünschter – aus Sicht der Plattformbetreiber wohl erwünschter – Nebeneffekt ist dann aber, dass positive Bewertungen inflationiert werden. Es sind drei Elemente, die die Kooperation unter anonymen Akteuren bei Internet-Auktionen fördern: das Reputationssystem, die „Spielregeln" oder die Institution der Zahlungsweise und Reziprozität.

III. Elemente des Sozialkapitals

Ob Amish-People oder Internet-Auktionen – alle Gesellschaften sind mit Vertrauensproblemen konfrontiert (dazu auch der Artikel von Delhey und Newton in diesem Band). Wenn in einer sozialen Gruppe ökonomischer oder sozialer Austausch stattfindet, handelt es sich immer um eine Abfolge zeitversetzter Leistungen. Wer in eine Vorleistung investiert, hofft auf eine spätere „Rückzahlung", und diese Hoffnung ist nur begründet, wenn Vertrauen besteht. Heinrich Popitz (1980) hat das Problem in seiner Schrift über „Die normative Konstruktion der Wirklichkeit" klar formuliert: „Bedingung dieses Sich-Verlassens auf zukünftiges Verhalten anderer ist Vertrauen. Wo Vertrauen fehlt, sind nur begrenzte, rudimentäre Vergesellschaftungen möglich. Im Extremfall völligen Misstrauens müssen sich die Interaktionen der Partner auf strikt kontrollierbare Gleichzeitigkeit der korrespondierenden Handlungen beschränken. Ein Beispiel ist die Schwarzmarktsituation. Ich muss in der rechten Hand meine Ware solange festhalten, bis ich mit der Linken die Ware des andern ergriffen habe. Wir ziehen beide gleichzeitig und lassen beide gleichzeitig die Ware los" (Popitz 2001: 78).

Sowohl die Gemeinschaft der Amish-People als auch die Teilnehmer an Internet-Auktionen profitieren von Lösungen des Vertrauensproblems durch Reputation und Reziprozität. Ein Angehöriger der Amish hat davon gesprochen, dass die Verbreitung von Gerüchten bei den Amish schneller ist als das Internet (s.o.). Nicht so schnell wie bei den Amish, aber schnell genug erhalten potentielle Käufer bei Internet-Auktionen Informationen über vergangenes Verhalten der Anbieter. In beiden Fällen geht es um Reputation, den „Schatten der Vergangenheit". Wenn Akteure eine positive Reputation erwerben und diese aufrechterhalten wollen, müssen sie sich in Vertrauenssituationen kooperativ verhalten. Kooperation wird zusätzlich durch Reziprozität befördert. Zum einen durch das Motiv, Reziprozitätsnormen zu erfüllen und durch die Erwartung, dass der Partner sie erfüllen wird. Dieses Muster der Reziprozität bei nicht wiederholten Transaktionen hält das Feed-Back-System der Internet-Auktionen aufrecht. Bei den Amish-People und anderen Gemeinschaften kommt zweitens hinzu, dass sich kooperatives, reziprokes Verhalten in wiederholten Situationen entwickelt, der „Schatten der Zukunft" kooperatives Verhalten lohnenswert macht (Axelrod 1986). Durch Institutionen oder die Nebeneffekte von Institutionen werden Gelegenheiten für wiederholte Begegnungen geschaffen. Eine solche indirekt kooperationsfördernde Wirkung hat die Regelung, zu Gottesdiensten abwechselnd bei den einzelnen Familien eines Kirchendistrikts einzuladen. In vielen Gesellschaften ist es die Existenz von sozialen Netzwerken, von Organisationen und Vereinen, die Gelegenheiten für wiederholte Begegnungen schafft.

Vertrauen in die Kooperationsbereitschaft eines Partners kann zudem von diskriminierenden Signalen abhängen. Bei den Amish-People liefern Kleidung und Haartracht der Jugendlichen dem Kundigen Indizien für die Loyalität zum Glauben. Diskriminierend sind Signale allerdings nur, wenn sie mit Kosten verbunden sind und die Kosten für den Ehrlichen unter denen des Betrügers liegen. Solche Signale können verlässlich sein, weil der Betrüger keinen Anreiz hat sie zu imitieren. Auch im „virtuellen sozialen Leben" auf Internet-Plattformen investieren Akteure in Signale, um dem Interaktionspartner Vertrauenswürdigkeit zu signalisieren.

Die meisten Definitionen von „Sozialkapital" knüpfen an diesen Dimensionen von Vertrauen, Reziprozität und sozialen Netzwerken an (s. auch Franzen und Pointner in diesem Band). Stillschweigend oder ausdrücklich sind die Bestandteile der Definitionen von Sozialkapital Variablen, von denen man annimmt, dass sie positive Effekte auf das Ausmaß kooperativen Verhaltens in einer Gesellschaft ausüben. Markus Freitag (2001) hat vor einigen Jahren eine sicher nicht vollständige Synopse von elf Definitionen erstellt. Im Wesentlichen rekurrieren die Definitionen auf einen der beiden folgenden Aspekte. 1. Sozialkapital ergibt sich aus der Zugehörigkeit von Personen zu sozialen Netzwerken und Organisationen. Dies ist die Tocquevillesche Tradition der Sozialkapital-Diskussion. 2. Heben verschiedene Definitionen auf gemeinsame Werte und Überzeugungen ab, wobei es insbesondere um Vertrauen und Reziprozitätsnormen geht.

Entsprechend gibt es Messverfahren, die die Mitgliedschaft in Organisationen und Netzwerken heranziehen und Verfahren, die die Beantwortung von Fragen in Umfragen über den Grad des Vertrauens verwenden.

In einer Arbeit der Ökonomen Knack und Keefer (1997) z.B. ist der Indikator die folgende Frage aus dem „World-Value-Survey" (WVS): „Allgemein gesprochen, würden Sie sagen, dass man den meisten Menschen trauen kann oder dass man im Umgang mit anderen Menschen nicht umsichtig genug sein kann?". Der Prozentsatz der Personen in einem Land, die den meisten anderen Menschen vertrauen, informiert über das Ausmaß des Sozialkapitals. Auf der Vertrauensskala von 29 „WVS-Staaten" der erwähnten Studie sind hoch oben die skandinavischen Staaten, in der Mitte Länder wie Japan und Korea, im unteren Mittelfeld ist Deutschland und ganz unten steht Brasilien. In den ökonomischen Untersuchungen korreliert das so gemessene Sozialkapital (unter Berücksichtigung weiterer Variablen in multiplen Regressionsgleichungen) mit dem wirtschaftlichen Wachstum. Man kann es sogar quantitativ formulieren. Zehn Prozentpunkte mehr Vertrauen bringen 0.8 Prozentpunkte mehr Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens (Knack und Keefer 1997: 1260).

IV. Vertrauen und Sozialkapital. Auf dem Weg zu einer Theorie?

Die Elemente von Sozialkapital sind Variablen, die einen Beitrag zur Lösung des Vertrauensproblems leisten. Ist es nun sinnvoll, jede unabhängige Variable, die einen Effekt auf die Lösung von Vertrauensproblemen oder generell auf Kooperation in sozialen Dilemmata ausübt, unter den Begriff des Sozialkapitals zu subsumieren? Betrachten wir einige Beispiele.

1. Vor rund zwanzig Jahren sah man auf den Großparkplätzen und auf Straßen in der Umgebung von Supermärkten überall Einkaufswagen herumstehen. Heute dagegen bringen fast alle Kunden ihren Einkaufswagen zu dem vorgesehenen Sammelpunkt. Hat sich in den vergangenen Jahren die Vertrauenswürdigkeit der Menschen erstaunlicherweise zum Besseren entwickelt? Jeder weiß, dass dies nicht der Grund für die Verhaltensänderung ist. Die simple, „low-tech-", aber „pfiffige" Erfindung eines Chips oder einer Pfandmünze am Einkaufswagen hat ein Vertrauensproblem fast vollständig gelöst, so dass heute Kooperationsraten von nahe 100 Prozent erzielt werden. Ist die Installation eines Pfandschlosses nun eine Dimension von Sozialkapital?

2. In größeren Universitätsgebäuden findet man oft vis à vis der Hörsäle eine Cafeteria. Sind die Hörsäle überfüllt, leiht man sich gerne einmal einen Stuhl in der Cafeteria aus. Durch die Vorlesung überanstrengt, schafft man es natürlich nicht, die Sitzgelegenheit an den rechten Ort zurückzubringen. Die Folge ist eine stuhllose Cafeteria, in der die Gäste stehend ihren Kaffee konsumieren. An einer mir gut bekannten sozialwissenschaftlichen Fakultät, die sich mit Vertrauensspielen auskennt, hat man das Problem durch die Anschaffung mit Sand gefüllter Sitztonnen gelöst. Nicht einmal ein athletisch gestählter BWL-Student war in der Lage, die bleischweren Sitzgelegenheiten zu bewegen.

3. Die Schweiz zählt, gemessen am durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen, zu den reichsten Ländern der Welt, auch wenn in der Vergangenheit die Wachstumsraten etwas mager ausfielen. Trotz des hoch bewerteten Franken strotzt die Exportwirtschaft vor Vitalität und selbst in Rezessionszeiten hat das Land Arbeitslosenquoten, von denen die Nachbarstaaten nur träumen können. Die Vertrauenswerte gemäß World-Value-Survey bringen dagegen keinen Spitzenplatz. Die Schweiz liegt hier gerade im Mittelfeld. Man kann sogar sagen, dass die freundlichen Schweizer bei Geschäften oft recht misstrauisch sind. Wer in Zürich eine Wohnung mieten möchte, hat nur Chancen, wenn er eine Bescheinigung vom „Betreibungsamt" mitbringt, die darüber Auskunft gibt, dass der prospektive Mieter nicht „betrieben" wird, d.h. dass kein Pfändungsbeschluss gegen ihn vorliegt. Hinzu kommt die übliche Kaution bei Antritt eines Mietverhältnisses. Etwas allgemeiner kann man sagen, dass der föderale und direktdemokratische Staat mit den relativ kleinen, fiskalisch autonomen Kantonen und Gemeinden relativ effiziente institutionelle Regeln kennt, die ein hohes Maß an Kooperation garantieren. Womöglich ist es so, dass in den skandinavischen Ländern Kooperation mehr durch Vertrauen erreicht wird, während in der Schweiz institutionelle Regeln bedeutsamer sind.[2]

2 Für diese These spricht auch ein Feldexperiment von Readers Digest 1996. Das Magazin „verlor" je zehn Geldbörsen in 20 europäischen Städten mit dem Gegenwert von heute rund 35 Euro als Inhalt. Auf den Spitzenplätzen der Ehrlichkeit befanden sich Oslo (10), Odense in Dänemark (10), Lahti (8) in Finnland und Stockholm (7). Die Zahlen in Klammern geben die Anzahl abgegebener Geldbörsen an. Auf den letzten Plätzen waren Lausanne (2) und Weimar (2). St. Gallen (5), die zweite Schweizer Stadt in diesem Experiment, nahm einen mittleren Platz ein. Zum Vergleich von Kulturen, die sich im Vertrauen gegenüber Fremden unterscheiden, siehe auch die instruktive Studie von Yamagishi (2003) über Japan und die USA.

Den drei Beispielen ist gemeinsam, dass Vertrauensprobleme durch „Institutionen" gelöst wurden, d.h. durch eine Veränderung der Anreizstruktur mittels institutioneller Regeln. Das an einem Einkaufswagen montierte Pfandschloss ist in diesem Sinne eine neu geschaffene Institution, die die Spielregeln des Vertrauensspiels verändert, so dass Kooperation im Eigeninteresse des Treuhänders liegt. Ebenso ist die Forderung einer Mietkaution eine Institution, die nicht nur den Mieter veranlasst, die Wohnung pfleglicher zu behandeln und die dem Vermieter die Sicherheit einer eventuellen Entschädigung bietet, sondern darüber hinaus ist es möglich, dass erst diese institutionelle Regelung dazu führt, dass überhaupt ein Vertrag zustande kommt. Ohne Kautionsregelung würde vermutlich auch die Diskriminierung auf dem Wohnungsmarkt noch höher ausfallen, als sie ohnehin schon ist. Private und staatliche institutionelle Regeln können zur Lösung von Vertrauensproblemen beitragen, indem Anreize für kooperatives Verhalten gesetzt werden. Die staatlichen und privaten Institutionen arbeiten zudem fast immer mit monetären Anreizen; es geht hier also in der Regel um die Abwägung von (materiellen) Kostenfolgen.

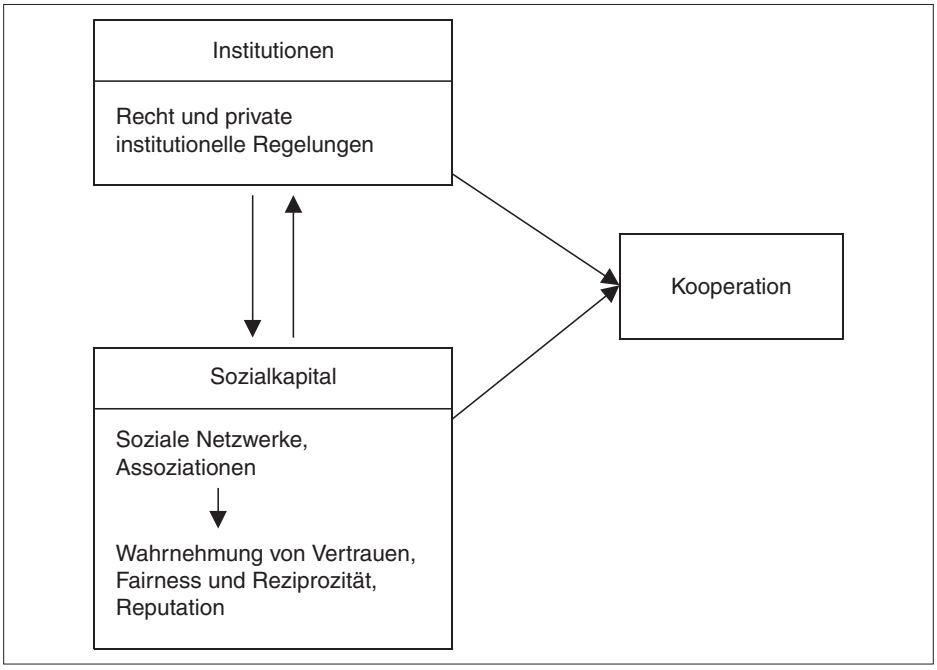
Wir haben die Dimensionen des Sozialkapitals insoweit eingekreist, als es sich um unabhängige Variablen einer Kooperationstheorie handelt (dazu genauer Gächter in diesem Band). Aber nicht alle Faktoren, die Kooperation erhöhen, wird man als „Sozialkapital" bezeichnen.[3] Wenn eine Gesellschaft Kooperation bei wirtschaftlichen Transaktionen vor allem durch gesetzliche Regelungen, Strafandrohungen bei opportunistischem Verhalten, Kautionen usw. erreicht, wird man ein hohes Kooperationsniveau nicht dem Sozialkapital zugute halten. Anders formuliert gibt es verschiedene, „harte" und „weiche" Komponenten, die kooperatives Verhalten unterstützen. Die institutionellen Regeln sind gewissermaßen die „harten" Faktoren, Kooperation durch Reziprozitätsnormen und Vertrauen basiert dagegen auf „weichen" Faktoren. Letztere wird man eher als Sozialkapital bezeichnen (vgl. *Abbildung* 1). Vertrauen definieren wir dabei als die subjektive Wahrscheinlichkeit, mit der erwartet wird, dass eine andere Person kooperiert, obwohl sie materiell höhere Auszahlungen bei opportunistischem Verhalten erzielen könnte. Je nach Kultur variiert das Vertrauensniveau. Mit „Vertrauensfragen" wie im World-Value-Survey versucht man, das Ausmaß des Vertrauens in einer Gesellschaft empirisch zu erfassen.

Die Abbildung zeigt die Zusammenhänge. Sowohl Institutionen als auch Sozialkapital üben einen Einfluss auf das Kooperationsniveau aus. Institutionen können zudem die Bildung von Sozialkapital fördern (oder auch erschweren) und umgekehrt kann Sozialkapital die Etablierung neuer institutioneller Regeln unterstützen. In dem Kasten für „Sozialkapital" finden wir verschiedene Dimensionen. Soziale Netzwerke können Vertrauen, Reputation und Reziprozität kausal hervorrufen. Diese Merkmale üben dann wiederum Effekte auf das Kooperationsniveau aus.

---

3 Und umgekehrt gibt es – je nach Definition von Sozialkapital – weitere Dimensionen, die nicht unter die Kategorie „Kooperationsgewinne" fallen. Wenn man Sozialkapital allgemeiner als „Ressource" definiert, die den Interessen eines Akteurs dient (Coleman 1990: 305), ist der Informationsaspekt von Sozialkapital eine weitere Dimension. Diese Dimension wird hier nicht behandelt. Der Informationsfluss als Komponente von Sozialkapital wird häufig im Zusammenhang mit Netzwerktheorien analysiert; siehe dazu Lin, Cook und Burt (2001).

Abbildung 1: Zusammenhänge zwischen Institutionen, Sozialkapital und Kooperation



Im Rahmen dieser Skizze können wir auch die „Rendite" auf Sozialkapital zumindest der Idee nach definieren. Im einfachen Vertrauensspiel (Dasgupta 1988) können Treugeber Vertrauen gewähren (kooperieren) oder nicht (defektieren).

Wird Vertrauen gewährt, hat der Treuhänder die Entscheidung zwischen der Rechtfertigung des Vertrauens (kooperieren) oder opportunistischem Handeln. Bei einer Defektion des Treugebers (d.h. ein Geschäft kommt gar nicht erst zustande) erhalten beide die Auszahlung P. Bei beidseitiger Kooperation ist die Auszahlung R, wobei R größer ist als P. Handelt der Treuhänder opportunistisch, erhält er $T > R$, der ausgebeutete Treugeber nur $S < P$. Im Nash-Gleichgewicht wird der Treugeber kein Vertrauen gewähren, da er weiß, dass der Treuhänder Anreize hat, wegen $T > R$ das Vertrauen zu missbrauchen. Da der rationale Treugeber dies antizipiert, wird er nicht kooperieren, die Auszahlung beträgt für beide P. Kooperieren beide, erhalten sie R. Mit anderen Worten ist $R - P$ der „Kooperationsgewinn" (Homann und Suchanek 2000). Sozialkapital oder institutionelle Regeln können dazu verhelfen, dass die Akteure einen Kooperationsgewinn erzielen. Der gesamte Kooperationsgewinn $R - P$ ist nicht notwendigerweise die Rendite des Sozialkapitals, da er ja auch ganz oder teilweise auf wirksame institutionelle Regeln zurückgeführt werden könnte. Die Rendite des Sozialkapitals ist vielmehr der durch Komponenten des Sozialkapitals kausal bedingte Kooperationsgewinn $RS - PS \leq R - P$.[4]

4 Das Vertrauensspiel kann natürlich auch auf mehr als zwei Personen erweitert werden. Dazu folgendes Beispiel: Der im Alphabet an zweiter Stelle stehende Herausgeber und der Autor die-

„Sozialkapital“ ist allerdings nicht mehr als ein Begriff. Zur Erklärung von Kooperation ist genauer zu fragen, welche Komponenten von Sozialkapital und welche anderen, institutionellen Faktoren kooperatives Handeln erklären. Zusammenhänge auf der Makroebene zwischen dem Sozialkapital einer Gesellschaft und der Wirtschaftsleistung, wie sie etwa von Knack und Keefer (1997) berichtet werden, sind erklärungsbedürftig. Deshalb muss man auf die Mikroebene zurückgehen und die einzelnen Dimensionen des Sozialkapitals separat betrachten. Experimente, Feldexperimente, Surveystudien und die Analyse prozessproduzierter Daten informieren über die Effekte der Dimensionen des Sozialkapitals auf kooperatives Verhalten. Hierzu liegt mittlerweile eine Vielzahl von Studien vor (Überblick z.B. in Ostrom und Walker 2003). Der theoretische Kern einer Sozialkapitaltheorie ist dann aber nichts anderes als eine Summe von empirisch gut bewährten theoretischen Aussagen über die Effekte der Dimensionen des Sozialkapitals auf die Lösung von Vertrauensproblemen und sozialen Dilemmata.

V. Der Beitrag der Spieltheorie

Die Bedeutung der Dimensionen des Sozialkapitals und institutioneller Regeln für die Lösung von Vertrauensproblemen lässt sich viel klarer im Rahmen der Spieltheorie analysieren. Basis ist das erwähnte Vertrauensspiel mit seinen Erweiterungen.

1. Wiederholte Spiele

Wird das Vertrauensspiel unendlich oft wiederholt, dann lohnt sich Kooperation, wenn der Gewinn aus einer einmaligen Ausbeutung kleiner ist als fortwährende Kooperation. Der Treugeber reagiert auf Ausbeutung mit andauernder Nichtkooperation. Zukünftige Auszahlungen werden diskontiert, wobei der Diskontfaktor $0 < a \leq 1$ für den Wert der Zukunft steht.

Aus $T + aP + a2P + a3P + ... < R + aR + a2R + a3R + ...$ folgt für den Diskontfaktor der kritische Wert: $a > (T – R)/(T – P)$.

Ist also der „Schatten der Zukunft“ a hinreichend groß, wird sich in wiederholten Vertrauensbeziehungen Kooperation entwickeln. Sozialkapital fördert wiederholte Interaktionen, weil Personen in Nachbarschaften, sozialen Gemeinschaften oder allgemein in sozialen Netzwerken höhere Wahrscheinlichkeiten aufweisen, wiederholt miteinander zu interagieren. „Die Gesellschaft der Amishen ist durch ein Netzwerk interpersoneller Beziehungen verbunden, das sich auf die ganze Gemeinschaft erstreckt“, heißt es in der Studie von Kraybill (2001: 98). Das hohe Ausmaß des Sozialkapitals in der Gesellschaft der Amish-People ist der Nährboden für eine hohe Wahrscheinlichkeit wiederholter Interaktionen.

---

ses Beitrags zahlen in die Kasse eines Skatklubs ein. Sie sind also Treugeber. „Dritter Mann“ und Treuhänder der Kasse ist der erstgenannte Herausgeber. Es entsteht ein Vertrauensproblem. Reicht der „Schatten der Zukunft nicht aus“, ist dies aber auf der Basis von Fairnessnormen lösbar (dazu weiter unten).

2. Vertrauen gegenüber Fremden

Wie aber können Kooperationsgewinne im einmaligen Vertrauensspiel, also bei Interaktionen mit Fremden, erreicht werden? Wie bereits erwähnt, existiert eine Reihe von Möglichkeiten, die wir jetzt mit Hilfe des Vertrauensspiels etwas genauer unter die Lupe nehmen können. Diese Möglichkeiten sind:

- Institutionelle Regeln (Kautionen, Vertragsrecht, Konventionalstrafen, Garantie- und Haftungsregeln usw.)
- Fairnesspräferenzen und Reziprozitätsnormen
- Soziale Sanktionen des Treugebers
- Investitionen in kostenintensive Signale
- Aufbau von Reputation

a) Institutionen: Beispiele für die Veränderung der Anreizstruktur durch Institutionen haben wir oben diskutiert. Um Kooperationsgewinne zu erzielen, müssen institutionelle Regeln so beschaffen sein, dass der Treuhänder keinen Anreiz hat opportunistisch zu handeln. Eine Kaution oder Vertragsstrafe muss also $T - R$ überschreiten. Allerdings können Transaktionskosten anfallen. Wenn diese höher sind als der Kooperationsgewinn, wird die institutionelle Regel zu einer bürokratischen Regel, die mehr Schaden anrichtet als sie Nutzen stiftet.

b) Fairness und Reziprozität: In der „Behavioral Game Theory" wird Kooperation in einem einmaligen Vertrauensspiel durch Fairnesspräferenzen erklärt. Die Modelle von Bolton und Ockenfels (2000) sowie Fehr und Schmidt (1999) gehen davon aus, dass die Akteure eine intrinsische Motivation zur Vermeidung von Ungleichheit aufweisen. In der Theorie von Fehr und Schmidt z.B. wird die grundlegende Annahme der „Ungleichheitsaversion" mit folgender Nutzenfunktion des Spielers i ausgedrückt:

> U_i = materielle Auszahlung $x_i - \alpha_i$ (Summe der Distanzen zu Akteuren mit höheren Auszahlungen) $- \beta_i$ (Summe der Distanzen zu Akteuren mit geringeren Auszahlungen).

Mit „Distanz" ist der Betrag der Differenz von zwei Auszahlungen gemeint.[5] Für den „Neid-Parameter" α und den „Schuldparameter" β gilt: $0 \leq \beta < 1$ und $\alpha \geq \beta$.

Wenden wir die Theorie auf das Zwei-Personen-Vertrauensspiel an, so erhält ein untreuer Treuhänder:

$$U_D = T - \beta\,(T - S)$$

Im Falle der Kooperation ist dagegen $U_C = R$. Kooperation lohnt sich also, falls $U_C > U_D$. Die Bedingung dafür ist, dass der Treuhänder hinreichend starke Fairnesspräferenzen aufweist, d.h. es muss gelten: $\beta > \beta^* = (T - R)/(T - S)$.

Der Treugeber kann ein rationaler Egoist sein; er muss selbst also keine Fairnesspräferenzen haben. Allerdings muss ihm die Fairnesspräferenz des Treuhänders bekannt

5 In der Fairnessfunktion stehen als Argumente keine Nutzen. Die Auszahlungen sind monetär oder Auszahlungen, die auf dem Niveau einer Ratioskala messbar sind. Diese Auszahlungen werden erst mittels der Fairnessfunktion in Nutzen transformiert.

sein. Letztere Annahme lässt sich im Modell mit unvollständiger Information auch lockern. Gehen wir davon aus, dass der Fairnessparameter in der Population irgendeiner Verteilung folgt. Dem Treugeber ist nur bekannt, wie groß der Anteil von Akteuren mit einem Parameter $\beta > \beta^*$ ist. Bezeichnen wir diesen Anteil mit q. Kooperation lohnt sich für einen eigennützigen Treugeber, wenn der Erwartungswert für Kooperation größer ist als die Auszahlung bei Defektion, d.h. $qR + (1 - q)S > P$. Hieraus folgt als Schwellenwert für den Anteil genügend fairer Treuhänder $q > q^* = (P - S)/(R - S)$. Die kritische Schwelle q^* für Kooperation in einer Vertrauenssituation wurde auch von Coleman (1994) zu Grunde gelegt, allerdings ohne dafür spieltheoretische Überlegungen heranzuziehen (siehe auch Dasgupta 1988; Voss 1998).

Hat auch der Treugeber Fairnesspräferenzen mit $\alpha > 0$, so erhöht sich der Schwellenwert für Kooperation. Der Grund ist, dass ein ausgebeuteter Treuhänder wegen der psychologischen „Neid-Komponente" eine geringere Auszahlung als S erhält, nämlich $S - \alpha(T - S)$.[6]

Aus der Kombination von Fairnesspräferenzen und unvollständiger Information ergibt sich eine Situation, in der ein Teil der Treuhänder ehrlich ist und kooperiert, während der andere Teil defektiert. Die Analyse von Vertrauensproblemen mit zwei Typen von Akteuren, d.h. ehrlichen und unehrlichen Treuhändern, wird häufiger in der Literatur behandelt (z.B. Dasgupta 1988; Voss 1998; Bacharach und Gambetta 2001; Raub 2004, 2006). Allerdings werden die unterschiedlichen Auszahlungen an die beiden Typen von Akteuren dabei ad hoc angenommen, während sie hier aus einem Modell über Fairnesspräferenzen abgeleitet wurden.[7]

Existieren also Fairnesspräferenzen und ist der Anteil von Akteuren mit Fairnesspräferenzen genügend hoch, dann wird der Treugeber kooperieren. Ein Treuhänder mit genügend hoher Fairnesspräferenz wird wiederum auf den Vertrauensvorschuss mit Kooperation antworten. Der Treuhänder wird sich also aufgrund seiner Fairnesspräferenz so verhalten, als ob er Reziprozitätsnormen beachtet. Reziprozität wird nicht angenommen, sondern folgt aus den Annahmen über Fairnesspräferenzen. Soziale Netzwerke und kulturelle Werte können Fairnesspräferenzen unterstützen, und je höher der Anteil von Personen mit Fairnesspräferenzen in einer Gesellschaft ist, desto eher wird auch in Vertrauenssituationen mit Fremden kooperativ gehandelt.

c) Soziale Sanktionen des Treugebers: Ein übervorteilter Treugeber hat oftmals die Möglichkeit, seinen „Geschäftspartner" ohne Intervention Dritter zu sanktionieren. Sanktionen sind häufig informell und erfolgen dann auch, ohne Institutionen vorauszusetzen. Im spieltheoretischen Modell wird der Möglichkeit zur Sanktionierung durch eine zweite Spielstufe Rechnung getragen. Im Anschluss an ein Vertrauensspiel oder ein anderes soziales Dilemma können sich die Akteure für oder gegen eine Sanktionierung oder auch für ein gewisses Ausmaß der Sanktionshöhe entscheiden. Solche Zwei-Stufen-Spiele mit Sanktionsmöglichkeit wurden für das Gefangenendilemma-Normspiel

6 Es gilt dann: $q^* = (P - S + \alpha(T - S))/(R - S + \alpha(T - S))$.

7 Eine Alternative ist die Annahme, dass ein Anteil q mit einer hohen Wahrscheinlichkeit wiederholt interagieren wird, während sich ein Anteil $1 - q$ nur einmalig in der Situation befindet. Zum Beispiel ist Typ 1 sesshaft und Typ 2 hoch mobil. Aus diesen Annahmen über unterschiedliche Positionen im sozialen Netzwerk können dann die Präferenzen für ein Vertrauensspiel mit zwei Typen von Akteuren abgeleitet werden.

von Voss (1998) und für „Public-Good-Games“ von Fehr und Schmidt (1999) vorgeschlagen. Aber natürlich macht es auch und besonders Sinn, das Vertrauensspiel durch eine nachfolgende Sanktionsmöglichkeit zu erweitern. Die Situation ist hier besonders einfach, wenn wir nur dem Treugeber diese Möglichkeit nach einer Übervorteilung einräumen. Wenn jetzt die Höhe der Sanktion größer ist als T – R, sollte dann ein eigennützig rationaler Treuhänder nicht immer kooperativ handeln? Hier muss man vorsichtig sein. Die Kooperation des Treuhänders ist nur dann zu erwarten, wenn der Treugeber kostenlos sanktionieren kann. Nur wenn die Sanktionskosten null oder negativ sind, hat ein eigennütziger Treugeber einen Anreiz zu sanktionieren. Ist die Sanktionierung, was oft der Fall ist, mit Kosten verbunden, wird der Treuhänder antizipieren, dass sein Partner nicht sanktionieren wird und ihn ausbeuten. Dies aber erwartet auch der Treugeber, so dass er im Vorhinein nicht kooperieren wird. Wegen des Sanktionsdilemmas müssen rationale und eigennützige Akteure auf einen möglichen Kooperationsgewinn verzichten. In der Sprache der Spieltheorie: Kooperation ist zwar ein Nash-Gleichgewicht, aber nicht teilspielperfekt, d.h. Sanktionsdrohungen sind nicht glaubwürdig, falls der Vollzug der Sanktion Kosten verursacht (Voss 2001). Die Sanktionsmöglichkeit besteht zwar, sie ist aber ein „stumpfes Schwert“.

Bei Heinrich Popitz (1961) finden wir schon die klar formulierte Überzeugung, dass der Sanktionsmechanismus den sensibelsten Teil zur Aufrechterhaltung sozialer Normen darstellt. „Der Sanktionen-Vollzug zeigt nicht nur Veränderungen an, er ist selbst der labilste, störungsempfindlichste Teil des normativen Handlungssystems“ (1961, zitiert nach Popitz 2001: 72). Sozialer Wandel kommt dadurch zustande, dass die Bereitschaft zu sanktionieren nachlässt. So hat Popitz die Etablierung von Gewaltherrschaft, insbesondere auch der Nazi-Diktatur, dadurch beschrieben, dass die Öffentlichkeit an das Schwinden der Sanktionsbereitschaft bei Normbrüchen gewöhnt wird. „Die Mehrheit der Bevölkerung wird zunächst nicht zum Bruch primärer Normen verleitet, sondern demoralisiert, indem man sie am Vollzug von Sanktionen gegen den Normbruch zu hindern versucht ...“ (1961; zitiert nach Popitz 2001: 72).

Fairnesspräferenzen können aber einen Ausweg aus dem Sanktionsdilemma weisen. Hier kommt wieder eine Dimension des Sozialkapitals ins Spiel. Aus der Existenz von Fairnesspräferenzen ist unter bestimmten Bedingungen negative Reziprozität im Zwei-Stufen-Spiel ableitbar. Hat der Treugeber Fairnesspräferenzen, so ist Kooperation im zweistufigen Vertrauensspiel möglich. Genauer ist im Vertrauensspiel mit Sanktionsmöglichkeit Kooperation ein teilspielperfektes Nash-Gleichgewicht, wenn gilt:

$$\alpha > k/(p - k).$$

k sind die Sanktionskosten des Treugebers und p ist die Höhe der negativen Sanktion für den Treuhänder, wobei unterstellt wird, dass die Höhe der Sanktion größer ist als die Sanktionskosten (siehe auch Diekmann und Voss 2007). Die Bedingung folgt aus dem Fairnessmodell von Fehr und Schmidt (1999), wenn die Fairness-Auszahlungen des Treugebers mit und ohne Sanktionierung nach einer Defektion des Treuhänders verglichen werden.[8]

8 D.h. es muss gelten U(Sanktionierung) > U(Nicht-Sanktionierung) oder $S - k - \alpha(T - p - (S - k)) > S - \alpha(T - S)$.

Es zeigt sich also, dass Sozialkapital dazu beitragen kann, dass Sanktionen auch vollzogen werden und damit Sanktionsdrohungen glaubwürdig sind. Dagegen werden rationale Egoisten in einem zweistufigen Vertrauensspiel mit Sanktionen nicht kooperieren, wenn die Sanktion Kosten verursacht. Mit Fairnesspräferenzen und daraus ableitbarer negativer Reziprozität kann Kooperation trotz Sanktionsdilemma oder „second-order freerider problem" (z.B. Heckathorn 1989) erklärt werden. Negativer Reziprozität und damit einer Dimension von Sozialkapital kommt eine zentrale Rolle zu, um die soziale Integration einer Gesellschaft zu gewährleisten. Denn ohne Reziprozität würde die Geltung vieler sozialer Normen nach und nach schwinden (vgl. auch Fehr und Gächter 2000).

d) Signale des Vertrauens: Ist der Anteil honoriger Treuhänder in einer Gesellschaft sehr hoch, dann wird in Vertrauensbeziehungen in der Regel kooperiert und nur selten wird ein Treugeber ausgebeutet. Wenn der Anteil ehrlicher Treuhänder q schwindet, aber gerade noch über der Kooperationsschwelle liegt, dann werden Treugeber zwar immer kooperieren, sie werden aber auch relativ häufig (bei einem Anteil $1 - q$ der Interaktionen) ausgebeutet. Ist schließlich q noch geringer und unter der kritischen Schwelle, so wird die Kooperation zusammenbrechen. Je geringer q, desto eher wird das Bedürfnis wachsen, ehrliche von unehrlichen Treuhändern unterscheiden zu können. Wenn Treuhändern mit bestimmten Merkmalen mehr Vertrauen entgegengebracht wird, dann werden sich diese bemühen, vertrauensbildende Eigenschaften zu kommunizieren. Aber auch Betrüger werden versuchen, Vertrauen zu erwecken. Wenn einem Berater für Finanzanlagen im Armani-Anzug mit Seidenkrawatte mehr vertraut wird als in Jeans, werden betrügerische Berater die „Signale" imitieren. Eine Information aber, die nicht zwischen ehrlichen und unehrlichen Treuhändern diskriminieren kann, ist im Signalspiel wertlos. Anders verhält es sich, wenn die Kosten des Signals für ehrliche Treuhänder geringer sind als für unehrliche Treuhänder. Ist die Kostendifferenz hinreichend hoch, kann ein separierendes Gleichgewicht entstehen. In einem separierenden Gleichgewicht senden die ehrlichen Treuhänder ein Signal, wobei aber Kosten k entstehen. Die unehrlichen Treugeber signalisieren dagegen nicht. Die Treuhänder kooperieren immer, wenn signalisiert wird; andernfalls wird Kooperation verweigert. Ehrliche Treuhänder erhalten im perfekt separierenden Gleichgewicht die Auszahlung $R - k$, unehrliche erhalten P und Treugeber erhalten R bei ehrlichen und P bei unehrlichen Treuhändern (z.B. Voss 1998; Raub 2004, 2006). Etwas realistischer ist die Annahme, dass Treuhänder variierende Signalkosten haben und sich die Kostenverteilungen der beiden Typen von Akteuren überlappen. In diesem Fall kann anhand des Signals nur mit einer Wahrscheinlichkeit von kleiner als eins darauf geschlossen werden, dass der signalisierende Akteur ehrlich ist. Sofern aber die Wahrscheinlichkeit hinreichend hoch ist, kann ein semiperfektes separierendes Gleichgewicht existieren. Für ehrliche und unehrliche Treuhänder ist jeweils die Verteilung der Signalkosten bekannt. Ehrliche Treuhänder signalisieren, falls $R - k > P$. Unehrliche signalisieren, falls $T - k > P$. Bezeichnen wir mit p_a (p_b) die Wahrscheinlichkeit, dass die Kosten für ein Signal eines ehrlichen (unehrlichen) Treuhänders unterhalb der Schwelle liegen, die die Investition in das Signal (im Gleichgewicht) noch lohnenswert macht. „Bayesianisches Updating" liefert dem Treugeber die Information über die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Signal auf

den Typ des Treuhänders schließen lässt. Es lässt sich dann folgende Bedingung ableiten:[9]

$$(p_a/p_b)(p/(1-p) > (P-S)/(R-P)$$

Ist diese Bedingung erfüllt, wird der Treugeber nur und nur dann kooperieren, wenn er ein Signal erhält.

Die Bedingung gibt darüber Aufschluss, dass umso eher kooperiert wird, je größer der Anteil p der ehrlichen Treuhänder in der Population, je größer der Kooperationsgewinn (R – P), je kleiner der Ausbeutungsverlust des Treugebers (P – S) und je größer der Anteil ehrlicher relativ zu dem Anteil unehrlicher Treuhänder ist, die ein Signal aussenden.

Signale lösen Vertrauensprobleme insbesondere dann, wenn in einer Gesellschaft nicht genügend Sozialkapital zur Verfügung steht. Signale wie kostspielige Kleidung, Umgangsformen, Sprache usw. sind womöglich Teil der Kultur und des „kulturellen Kapitals", aber nicht Teil des Sozialkapitals. Signale sind umso wichtiger, wenn Vertrauensprobleme nicht durch wiederholte Interaktion in Netzwerken oder durch andere Formen von Sozialkapital lösbar sind. Ein empirisches Beispiel ist die Studie von Gambetta und Hamill (2005) über Taxifahrer in Belfast und New York, die sich oftmals mit lebensbedrohlichen Vertrauensproblemen konfrontiert sahen. Erfolgreiche Taxifahrer in der Rolle der „Treugeber" lernen, komplexe Muster von Signalen zu deuten, um die Vertrauenswürdigkeit von Kunden mit hoher Wahrscheinlichkeit bestimmen zu können.

e) Reputation: Situationen, in denen ein Treuhänder wiederholt mit unterschiedlichen Treugebern interagiert, unterscheiden sich zunächst nicht von einem einmaligen Vertrauensspiel. Zwei rationale und eigennützige Akteure werden defektieren. Nicht-Kooperation ist das einzige Nash-Gleichgewicht. Solche Situationen finden sich in der Welt des Internets, bei Internet-Auktionen oder Internet-Versandhändlern, aber auch im realen Leben, etwa bei der Interaktion mit Fremden oder einer Transaktion in einem Geschäft, in dem Laufkundschaft vorherrscht. Kennt man aber das Verhalten des Treuhänders in der Vergangenheit (=Reputation), kann sich ein Treugeber anhand dieser Informationen für die Kooperation mit einem Treuhänder entscheiden. Ein Treuhänder hat eine „gute Reputation", wenn er in der Vergangenheit immer kooperiert hat. Reputation ist der „Schatten der Vergangenheit", der den „Schatten der Zukunft" im wiederholten Spiel ersetzt. Kooperiert er nur mit Treuhändern mit einer guten Reputation, haben diese, vorausgesetzt der Diskontfaktor ist hinreichend groß, einen Anreiz zu kooperieren. Selbst für die „bad guys", die sonst nicht zögern würden, einen Geschäftspartner übers Ohr zu hauen, lohnt es sich – vorausgesetzt sie wollen länger im Geschäft bleiben – in Reputation zu investieren. Dies kann man aber nur, wenn man sich kooperativ verhält. Die Strategie des Treuhänders „immer kooperieren" und die bedingte Strategie des Treugebers, kooperiere nur und nur dann, wenn der Treuhänder eine gute Reputation hat, ist ein Nash-Gleichgewicht (Kreps 1990).

9 Der Treugeber kooperiert, wenn er ein Signal erhält und sonst nicht. Der Erwartungswert E* dieser Strategie wird mit dem Erwartungswert bei Defektion verglichen. Aus E* > P folgt die angegebene Bedingung.

Reputation verhilft zu Kooperationsgewinnen. Voraussetzung ist, dass die vergangenen Entscheidungen der Akteure bekannt sind. Die Verbreitung der Information lässt sich im Internet kostengünstig und hoch transparent realisieren. Dies ist die Lösung für das Paradox, dass anonyme Akteure auf Internet-Plattformen ein sehr hohes Ausmaß an Kooperation entwickeln. In sozialen Gemeinschaften wie bei den Amish-People hieß es: „The Amish grapevine is faster than the Internet" (Kraybill 2001: 108). Sozialkapital im Sinne dichter sozialer Netzwerke verhilft einer Gesellschaft dazu, von Reputationseffekten zu profitieren. Klatsch und Tratsch fördern Kooperation, häufig allerdings auch mit beträchtlichen unangenehmen Nebenwirkungen.

Gegenüber der Investition in Signale hat die Reputationslösung einen bedeutenden Vorteil. Die Investition in Signale ist „verbranntes Geld". Auch ehrliche Treuhänder erhalten nicht den vollen Kooperationsgewinn, sondern die Auszahlung für beidseitige Kooperation abzüglich der Signalkosten. Signale, die zu einem separierenden Gleichgewicht führen, sind also weniger effizient als Reputation. Nicht einmal Fairnesspräferenzen sind erforderlich, um unter Informationsbedingungen, die Reputation ermöglichen, den vollen Kooperationsgewinn zu erzielen. In Assoziationen mit dichten sozialen Netzwerken, d.h. in Gesellschaften mit viel Sozialkapital, ist dafür gesorgt, dass diese Informationsbedingungen vorliegen.

VI. Ausblick

In diesem Artikel wurde mit zwei gegensätzlichen Fallbeispielen begonnen: Der „Gemeinschaft" von Amish-People, wobei der Begriff der „Gemeinschaft" ganz im Sinne von Ferdinand Tönnies' (2005 [1887]) „Gemeinschaft und Gesellschaft" anwendbar ist, und Gruppen von anonymen Akteuren, die sich auf Internet-Plattformen virtuell begegnen. Niemand wird bestreiten, dass die Amish-People, gleich welche der vielen Definitionen man zugrunde legt, in hohem Maße mit Sozialkapital ausgestattet sind. Kann man aber das Konzept auch sinnvoll auf Gruppen von Internetnutzern anwenden? Nach unserer Analyse muss man die Frage bejahen. Keine der vorliegenden Definitionen beschränkt soziale Beziehungen auf persönliche „Face-to-face-Kontakte". Bei Internet-Auktionen, in Chat-Räumen oder virtuellen Welten finden Interaktionen statt und es existieren Vertrauensprobleme. Die Beziehungen bilden ein Netzwerk und können in einer Matrix formal dargestellt werden. Beispielsweise kann man sämtliche erfolgreichen Transaktionen auf einer Auktionsplattform als Netzwerk ansehen. Alle Bewertungen der Transaktionen bilden einen Teilgraphen des Transaktionsnetzwerks. Im Unterschied zum Netzwerk der Amish-People ist es sehr „dünn" und die Beziehungen sind nicht nur schwach, sondern „sehr schwach". Gleichwohl sind die Bewertungen eine Dimension von Sozialkapital, sie lösen Vertrauensprobleme und es wird ein Kooperationsgewinn erzielt. Man kann sogar eine monetär berechenbare Rendite des Sozialkapitals angeben, nämlich die Prämie für Reputation. Im Unterschied zum Sozialkapital von Netzwerken der realen Welt erscheint es angebracht, von „digitalem Sozialkapital" zu sprechen. Diese Sonderform gewinnt aber durchaus an Bedeutung.

Es zeigte sich ferner, dass es nicht genügt, Gesellschaften mit unterschiedlichem Grad der Ausstattung an Sozialkapital nur auf der Makroebene zu betrachten. Um die

Wirkungen der Effekte des Sozialkapitals auf die Wirtschaftsleistung, Kriminalität oder andere soziale Phänomene zu erklären, muss man auf die Mikroebene der handelnden Akteure hinabsteigen. Weiterhin muss man einzelne Elemente des Sozialkapitals unterscheiden. Nur so wird die Wirkungsweise der unterschiedlichen Dimensionen des Sozialkapitals verständlich. Ein zentraler Anknüpfungspunkt ist dabei das Kooperationsproblem in Interaktionen, die Vertrauen erfordern. Mit Hilfe der Spieltheorie lassen sich die verschiedenen Vertrauenssituationen und die Bedingungen, unter denen Kooperation entsteht, sehr genau analysieren. So hat die Soziologie in einer langen Tradition von Arbeiten Kooperationsprobleme, Probleme sozialer Integration oder sozialer Ordnung zwar sehr scharfsinnig erkannt. Sie verfügte aber nicht immer über die feinen Instrumente, um die jeweils vorliegenden Anreizkonstellationen und ihre Folgen präzise zu untersuchen.

Die vorliegende Untersuchung gibt darüber Aufschluss, dass verschiedene Dimensionen des Sozialkapitals über mindestens vier Mechanismen auf das Niveau der Kooperation in einer Gesellschaft Einfluss nehmen.

Erstens schaffen soziale Netzwerke Gelegenheiten für wiederholte soziale Interaktionen. Zweitens befördern soziale Netzwerke Fairness und Reziprozität – eine weitere Dimension von Sozialkapital – und Fairnesspräferenzen wirken sich vorteilhaft auf die Lösung von Kooperationsproblemen aus. Dies geschieht auf direktem Wege in Vertrauenssituationen, aber darüber hinaus als dritter Mechanismus auch indirekt, indem Fairnesspräferenzen und negative Reziprozität Sanktionsdrohungen Glaubwürdigkeit verleihen. Viertens schließlich begünstigen dichte soziale Netzwerke den Informationsfluss und damit die Entwicklung von Reputation.

Unter welchen Bedingungen genau diese Wirkungen auftreten, lässt sich mit Hilfe spieltheoretischer Modelle angeben. Aus den Bedingungen folgt eine Vielzahl von Hypothesen, die empirisch geprüft werden können. Damit ist ein Forschungsprogramm benannt, das der Sozialkapitalforschung mehr theoretischen Schwung und Erklärungskraft geben kann. Man muss aber auch hinzufügen, dass das Konzept „Sozialkapital" heuristisch nützlich sein mag, aber für den Erkenntnisgewinn des angesprochenen Forschungsprogramms nicht entscheidend ist. Beispielsweise hätten Knack und Keefer (1997) ihr Resultat über Vertrauen und Wirtschaftsleistung auch erzielen können, wenn sie auf das Konzept des Sozialkapitals verzichtet hätten. In den „Grundlagen der Sozialtheorie" spricht James Coleman (1990: 304) diesen Gedanken freimütig aus. „Durch den Gebrauch des Begriffs Sozialkapital werden keine Prozesse aufgedeckt, die sich in fundamentaler Weise von jenen unterscheiden, die in anderen Kapiteln (seines Buches, Anmerkung A.D.) diskutiert wurden. Das Konzept gruppiert einige dieser Prozesse zusammen (...). Der Wert des Konzepts ist primär darin begründet, dass es gewisse Aspekte der Sozialstruktur anhand ihrer Funktion bestimmt. Die Funktion (...) ist der Nutzen dieser Aspekte der Sozialstruktur für die Akteure, und zwar als Ressourcen, die von den Akteuren verwendet werden, um ihre Interessen zu realisieren." Und etwas weiter heißt es: „Ob Sozialkapital ein ebenso nützliches quantitatives Konzept in den Sozialwissenschaften sein wird wie physisches Kapital und Humankapital, bleibt abzuwarten" (Coleman 1990: 305).

Literatur

Axelrod, Robert, 1986: Die Evolution der Kooperation. München: Oldenbourg.

Bacharach, Michael, und *Diego Gambetta,* 2001: Trust in Signs. S. 148–184 in: *Karen Cook (*Hg.), Trust in Society. New York: Russell Sage Foundation.

Bolton, Gary E., und *Axel Ockenfels,* 2000: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition. American Economic Review 90: 166–193.

Bourdieu, Pierre, 1983: Forms of Social Capital. S. 241–258 in: *J_____ G. Richardson* (Hg.), Handbook of Theory and Research for the Sociology of Educationn. New York: Greenwood Press.

Coleman, James S., 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology 94 (suppl.): 95–120.

Coleman, James S., 1994: Grundlagen der Sozialtheorie. München: Oldenbourg.

Dasgupta, Partha, 1988: Trust as a Commodity. S. 49–72 in: *Diego Gambetta* (Hg.), Trust. Making and Breaking Cooperative Relations. Oxford: Basil Blackwell.

Diekmann, Andreas, 1993: Sozialkapital und Kooperationsprobleme in sozialen Dilemmata. Analyse und Kritik 14: 22–35.

Diekmann, Andreas, 2004: The Power of Reciprocity. Fairness, Reciprocity, and Stakes in Variants of the Dictator Game. Journal of Conflict Resolution 48: 487–505.

Diekmann, Andreas, und *Thomas Voss,* 2007: Soziale Normen und Reziprozität. Die Bedeutung „sozialer" Motive für die Rational-Choice-Erklärung sozialer Normen. ETH-Zürich und Universität Leipzig. Mimeo.

Diekmann, Andreas, und *David Wyder,* 2002: Vertrauen und Reputation bei Internet-Auktionen. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 54: 674–693.

Fehr, Ernst, und *Klaus M. Schmidt,* 1999: A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. The Quarterly Journal of Economics: 817–868.

Fehr, Ernst, und *Simon Gächter,* 2000: Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity. Journal of Economic Perspectives 14: 159–181.

Fehr, Ernst, und *Simon Gächter,* 2002: Altruistic Punishment in Humans. Nature 415: 137–140.

Freitag, Markus, 2001: Das soziale Kapital der Schweiz. Vergleichende Einschätzungen zu Aspekten des Vertrauens und der sozialen Einbindung. Schweizerische Zeitschrift für Politische Wissenschaft 7: 87–117.

Fukuyama, Francis, 1995: Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York: Free Press.

Gambetta, Diego, und *Heather Hamill,* 2005: Streetwise. How Taxi Drivers Establish Their Customers' Trustworthiness. New York: Russell Sage Foundation.

Heckathorn, Douglas D., 1989: Collective Action and the Second-Order Free-Rider Problem. Rationality and Society 1: 78–100.

Homann, Karl, und *Andreas Suchanek,* 2000: Ökonomik. Eine Einführung. Tübingen: Mohr.

Knack, Stephen, und *Philipp Keefer,* 1997: Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. Quarterly Journal of Economics 112: 1251–88.

Kraybill, Donald B., 2001: The Riddle of Amish Culture. 2. Aufl. Baltimore und London: Johns Hopkins University Press.

Kreps, David M., 1990: Corporate Culture and Economic Theory. S. 90–143 in: *James E. Alt* und *Kenneth A. Shepsle* (Hg.), Perspectives on Positive Political Economy. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.

Lin, Nan, Karen Cook und *Ronald S. Burt* (Hg.), 2001: Social Capital. Theory and Research. New York: De Gruyter.

Ostrom, Elinor, und *James Walker* (Hg.), 2003. Trust and Reciprocity. Interdisciplinary Lessons from Experimental Research. New York: Russell Sage Foundation.

Popitz, Heinrich, 1961: Soziale Normen. Europäisches Archiv für Soziologie 2: 185–198.

Popitz, Heinrich, 1980: Die normative Konstruktion der Wirklichkeit. Tübingen: Mohr.

Popitz, Heinrich, 2001: Soziale Normen. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Preisendörfer, Peter, 1995: Vertrauen als soziologische Kategorie. Möglichkeiten und Grenzen einer entscheidungstheoretischen Fundierung des Vertrauenskonzepts. Zeitschrift für Soziologie 24: 263–272.

Putnam, Robert D., 1993: Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Putnam, Robert D., 2001: Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community. Touchstone: New York.

Raub, Werner, 2004: Hostage Posting as a Mechanism of Trust. Binding, Compensation, and Signaling. Rationality and Society 16: 319–365.

Raub, Werner, und *Vincent Buskens,* 2006: Spieltheoretische Modellierungen und empirische Anwendungen in der Soziologie. S. 560–598 in: *Andreas Diekmann* (Hg.), Methoden der Sozialforschung. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Tönnies, Ferdinand, 2005 [1887]: Gemeinschaft und Gesellschaft. Grundbegriffe der reinen Soziologie. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.

Voss, Thomas, 1998a: Vertrauen in modernen Gesellschaften. S. 91–129 in: *Regina Metze, Kurt Mühler* und *Karl-Dieter Opp* (Hg.), Der Transformationsprozess. Leipzig: Universitätsverlag.

Voss, Thomas, 1998b: Strategische Rationalität und die Realisierung sozialer Normen. S. 117–135 in: *Hans-Peter Müller* und *Michael Schmid* (Hg.), Norm. Herrschaft und Vertrauen. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Voss, Thomas, 2001: Game Theoretical Perspectives on the Emergence of Social Norms. S. 105–136 in: *Michael Hechter* und *Karl-Dieter Opp* (Hg.), Social Norms. New York: Russell Sage Foundation.

Whitely, Paul F., 2000: Economic Growth and Social Capital. Political Studies 48: 443–466.

Yamagishi, Toshio, 2003: Cross-Societal Experimentation on Trust. A Comparison of the United States and Japan. S. 352–370 in: *Elinor Ostrom* und *James Walker* (Hg.), Trust and Reciprocity. Interdisciplinary Lessons from Experimental Research. New York: Russell Sage Foundation.

Korrespondenzanschrift: Prof. Dr. Andreas Diekmann, ETH Zürich, Soziologie / SEW E 26, Scheuchzerstraße 68/70, CH-8092 Zürich

E-Mail: andreas.diekmann@soz.gess.ethz.ch

SOZIALKAPTIAL: KONZEPTUALISIERUNGEN UND MESSUNGEN

Axel Franzen und Sonja Pointner

Zusammenfassung: Der Begriff „Sozialkapital" ist gekennzeichnet durch ein breites Spektrum an unterschiedlichen Definitionen und Messvorschlägen. Auch die empirischen Untersuchungen zu den Wirkungen des Sozialkapitals zeigen ein facettenreiches Bild und die Ergebnisse sind oft sogar widersprüchlich. Wir diskutieren in diesem Beitrag zunächst die unterschiedlichen Bedeutungen und die verschiedenen Operationalisierungen von Sozialkapital. In einem zweiten Schritt untersuchen wir dann die empirischen Zusammenhänge zwischen den einzelnen Dimensionen von Sozialkapital. Es zeigt sich, dass die in der Literatur besprochenen Bedeutungen nicht nur analytisch, sondern auch empirisch unterschieden werden können. Diese Befunde unterstützen unseren Vorschlag, den Begriff „Sozialkapital" für die netzwerkbasierten Ressourcen zu reservieren und andere soziale Phänomene, wie generalisiertes Vertrauen sowie Normen und Werte von Sozialkapital zu unterscheiden.

I. Was ist Sozialkapital?

Mit dem Wort „Sozialkapital" werden in der Literatur ganz unterschiedliche Sachverhalte beschrieben und es scheint, als würde mit wachsender Popularität des Begriffs auch die Menge der damit gemeinten Phänomene immer umfassender. Ein Grund für diese Ausweitung des Ansatzes liegt sicherlich darin, dass das Konzept in den unterschiedlichen sozialwissenschaftlichen Disziplinen wie der Soziologie, der Politikwissenschaft und den Wirtschaftswissenschaften Anwendungen gefunden hat.[1] Diese Entwicklung ist auf der einen Seite sehr positiv und inspirierend, denn sie fördert die Einheit der Sozialwissenschaften und verdeutlicht deren Gemeinsamkeiten. Das wesentliche Ziel wissenschaftlichen Bemühens ist die Beantwortung von Fragen und die sich daraus ergebende Weiterentwicklung unseres Wissens. Aus welcher Fachdisziplin die Erklärungen und Theorien zum Verstehen und Lösen von Problemen kommen, ist für den wissenschaftlichen Fortschritt dabei völlig unwichtig. Eine einheitliche Sprache sollte deshalb den Erkenntnisfortschritt fördern. Auf der anderen Seite ist aber auch zu bedenken, dass ein Begriff, der im Grenzfall alles einschließt und nichts mehr ausschließt, völlig an Wert verliert. Zwischen diesen beiden Extremen bewegt sich die Diskussion. Auf der einen Seite ist es sinnvoll, den Begriff so zu verwenden, dass er in möglichst vielen Gebieten Anwendung findet. Je allgemeiner eine Theorie und wir

1 Darüber hinaus finden sich neuerdings auch zahlreiche Anwendungen in der Sozial- und Präventivmedizin (z.B. Carpiano 2007; De Silva und Harpham 2007; De Silva et al. 2007; Kawachi et al. 1997; Kim und Kawachi 2007), der Geographie (u.a. Gilbert und Longlois 2004) und den Agrarwissenschaften (u.a. Slangen et al. 2004).

wollen den Begriff Sozialkapital zunächst mal als eine „Mini"-Theorie auffassen, desto besser und praktischer ist sie. Es wäre also sehr praktisch, wenn das Verhalten von Menschen auf Märkten, in Institutionen, in Schulen, in Familien oder bei der Migration in einheitlichen Begriffen und mit einfachen Theorien beschrieben und erklärt werden könnte. Aber der wissenschaftliche Fortschritt entsteht natürlich nur dann, wenn der Begriff nicht jedes Mal seine Bedeutung verändert. Wenn gesagt wird, dass die Kriminalitätsrate vom Sozialkapital abhängt, dass der Schulerfolg vom Sozialkapital abhängt, dass die Stabilität von Ehen oder dass die Partizipation in Demokratien vom Sozialkapital abhängt, dann können diese Beschreibungen nur dann umfassende und allgemeine Erklärungen von sozialen Phänomenen darstellen, wenn mit dem Begriff auch immer das Gleiche gemeint wird. Der Begriff „Sozialkapital" muss also hinreichend allgemein sein, damit er in möglichst vielen Bereichen angewendet werden kann, und er muss gleichzeitig so präzise sein, dass ausreichend klar ist, was damit gemeint ist. Weil Letzteres zurzeit nicht gegebenen ist, wollen wir im nächsten Abschnitt kurz auf die Begrifflichkeit und die verschiedenen Bedeutungen von Sozialkapital eingehen.

In der Soziologie werden mit Sozialkapital jene Ressourcen bezeichnet, die ein Akteur nicht selbst besitzt, sondern über die ein Individuum nur aufgrund seiner sozialen Kontakte zu anderen Akteuren verfügen kann. Diese Bedeutung geht auf Bourdieu (1983) zurück und sie kann als die netzwerkbasierte Dimension von Sozialkapital bezeichnet werden, die von vielen Soziologen geteilt und verwendet wird (u.a. Burt 1992, 2000; De Graaf und Flap 1988; Lin et al. 2001; Marsden und Hurlbert 1988; Portes 1998).[2] In diesem Sinn hat auch Coleman (1988, 1990) den Begriff verwendet. Allerdings hat Coleman gleich auf einige Besonderheiten von Sozialkapital hingewiesen, die es von anderen Kapitalarten wie etwa dem Sach- und Finanzkapital oder dem Humankapital unterscheiden. Während nämlich das Finanz- und das Humankapital, das ein Individuum besitzt, unzweifelhaft private Güter sind, ist die Sache beim Sozialkapital nicht so eindeutig. Ein Individuum kann über sein Finanzkapital (unter Einschluss aller physischen Güter, die es besitzt) und über sein Humankapital verfügen wann und wie es will (natürlich in bestimmten rechtlichen Grenzen) und andere können von der Nutzung dieser privaten Güter ausgeschlossen werden. Beim Zugriff auf Ressourcen, an denen andere Personen die privaten Eigentumsrechte besitzen, ist das unweigerlich schwerer. Bittet man einen Freund oder Bekannten um die Nutzung seines Fahrzeugs, um die Mithilfe beim Umzug oder um eine Information, dann hängt die Verfügungsmöglichkeit über diese Ressourcen nicht nur vom Bittsteller, sondern auch vom Empfänger der Bitte ab. Das Sozialkapital von Individuen ist daher kein reines privates Gut wie das Humankapital oder das Sachkapital. Soziale Kontakte sind auch kein öffentliches Gut, denn das Sozialkapital einer Person kann nicht automatisch von anderen genutzt werden. Ein Akteur müsste dazu erst seine sozialen Kontakte zugänglich machen und selbst dann liegt die Entscheidung über die Bereitstellung von Ressourcen im Wesentlichen bei den Netzwerkkontakten. Finanz- oder Sachkapital kann man beispielsweise zu Weihnachten verschenken. Auch der Zugang zu Humankapital lässt sich

2 Wir sprechen hier bewusst immer nur von „Sozialkapital" und vermeiden den Begriff „soziales Kapital". Letzteres kann Missverständnisse hervorrufen, weil es mit der sozialen Verwendung von Kapital verwechselt werden könnte.

in Form von Nachhilfestunden in Mathematik oder als Musikunterricht an andere Personen wenigstens mittelbar weitergeben.[3] Aber Sozialkapital kann man nicht unter den Weihnachtsbaum legen. Ein Individuum kann nur die Güter oder Fähigkeiten verschenken, die es selbst besitzt, nicht aber die Güter und Fähigkeiten seiner Freunde. Zwar kann man versuchen, andere Personen in eine Gesellschaft einzuführen (vgl. die Untersuchung von Burt 1998), aber ob diese Gesellschaft oder dieser Club den Neuankömmling auch aufnimmt, liegt nicht in der Hand des Schenkenden. Sozialkapital sollte man deswegen besser als ein semi-privates Gut bezeichnen.

Die Zugriffsmöglichkeiten auf Ressourcen, die andere besitzen, hängen wesentlich von der Art des Netzwerkes ab, zu dem ein Akteur Beziehungen hat und von der Stellung des Akteurs innerhalb des Netzwerkes. Generell sollten die Zugangsmöglichkeiten mit dem Umfang des Netzwerkes und der Heterogenität der Netzwerkkontakte zunehmen. Auch die Stärke der Verbindung kann für den Transfer bestimmter Ressourcen sehr wichtig sein. Je mehr Macht ein Akteur hat oder je mehr sich ihm andere verpflichtet fühlen, desto leichter kann er auf die Ressourcen anderer zugreifen. Auch das Ausmaß der Reziprozitätsnorm innerhalb des Netzwerkes oder das Vertrauen der Akteure eines Netzwerkes untereinander, dürfte die Verfügungsmöglichkeiten und den Austausch von Ressourcen erleichtern. Es sind diese Eigenschaften von Netzwerken, die Coleman im Sinn hatte als er schrieb „social capital inheres in the structure of relations between persons and among persons“ (Coleman 1990: 302).[4]

Dieses bisher beschriebene individuelle, semi-private Sozialkapital kann nun weiter unterschieden werden. Die Vorteile, die aus der Zugehörigkeit zu einem Netzwerk resultieren, können zum einen durch die potenziellen Zugriffsmöglichkeiten auf Ressourcen entstehen. Darüber hinaus kann aber die Zugehörigkeit zu einer Gruppe an sich schon mit Vorteilen verbunden sein, indem diese Zugehörigkeit für einen Akteur Identität stiftend sein kann und sein psychisches Wohlbefinden erhöhen kann (Helliwell und Putnam 2004; Kramer 2006). Lin (2001) nennt diese beiden Arten von Vorteilen den instrumentellen und expressiven Aspekt von Sozialkapital. Eine weitere mögliche Unterscheidung in schwache und starke Beziehungen wurde von Granovetter (1973, 1974, 1983) geprägt. Erstere sind seiner Hypothese nach besonders für die Informationsgewinnung auf Arbeitsmärkten von Vorteil, während die Bedeutung von starken Kontakten z.B. stärker im Zusammenhang mit dem Bildungserfolg von Kindern zum Vorschein kommt (vgl. Coleman 1988). Sozialkapital kann auch, einer Unterscheidung von Putnam (2000) und Burt (1992) folgend, mehr oder weniger exklusiv sein („bonding“ oder „bridging“). Einige Akteure unterhalten vor allem Kontakt zu Netzwerken, die sich stärker von anderen Gruppen abgrenzen (ethnische Organisationen, Jugendgangs oder Frauenlesezirkel sind Beispiele), während andere Personen sehr viel offenere Netzwerke pflegen. Diese Unterscheidung knüpft an die Terminologie von Coleman

3 Inwieweit der Beschenkte die Zugangsmöglichkeiten zum Humankapital nutzt, ist dann natürlich die individuelle Entscheidung des Beschenkten.

4 Coleman hat darüber hinaus auch immer die „spill over“-Effekte von Sozialkapital betont. Dieser Aspekt ist natürlich wichtig und zutreffend. Aber das Sozialkapital unterscheidet sich in dieser Hinsicht nicht von anderen Kapitalarten. Auch Sachkapital (der schöne Garten meines Nachbarn) oder Humankapital (die Klugheit meiner Mitbürger) verursachen externe Effekte, die anderen selbst dann zugute kommen, wenn sie selbst keinen Beitrag dazu geleistet haben.

(1990: 302ff.) an, der das Ausmaß der Geschlossenheit eines Netzwerks als ein wichtiges Strukturmerkmal auffasst. Nach Coleman begünstigt eine hohe Netzwerkdichte Kontroll- und Sanktionsmöglichkeiten und fördert damit Vertrauen. Je mehr Vertrauen in einem Netzwerk vorhanden ist, desto höher ist auch das Ausmaß an Sozialkapital, da beispielsweise Transaktionskosten reduziert werden können und der Informationsfluss (z.B. zwischen Eltern und Lehrern) verbessert wird. Dadurch werden Organisationen effizienter oder Schüler, um bei Colemans Beispiel zu bleiben, tendenziell erfolgreicher. Die Netzwerkdichte hat darüber hinaus einen weiteren Effekt: Sie fördert die Stabilität des Netzwerkes und sichert so die Dauerhaftigkeit der Beziehungen. Die Struktur des Netzwerkes ist also für Coleman ein wichtiger Aspekt des Sozialkapitals.

Netzwerkeigenschaften stehen auch bei Burt (1992, 2000) im Mittelpunkt des Interesses. Burt hebt dabei u.a. die vorteilhafte Position hervor, die ein Akteur haben kann, wenn er eine Brückenfunktion zwischen zwei sonst separaten Netzwerken einnehmen kann. Insgesamt können nach Burt „structural holes“ die Verhandlungsposition einzelner Akteure günstig beeinflussen. Akteure, die Netzwerke verbinden, können über einen Ressourcenvorteil und damit über höheres Sozialkapital verfügen.

Alle diese Unterscheidungen, die wir hier nicht erschöpfend diskutieren können, beziehen sich auf die Art der Beziehungen, die Akteure zu anderen Netzwerkkontakten unterhalten und die für ganz unterschiedliche Handlungsweisen und Lebensbereiche mehr oder weniger nützlich sein können. Von einem geringen oder hohen Ausmaß an Sozialkapital bei einem Akteur zu sprechen ist nur dann sinnvoll, wenn gleichzeitig die Art der Ressourcen beschrieben wird, die einem Akteur zur Verfügung steht. Ein Akteur kann sehr viel Sozialkapital in Bezug auf die Unterstützung bei der Erziehung seiner Kinder haben (z.B. Verwandte und Nachbarn, die bei der Betreuung helfen) und gleichzeitig über kein arbeitsmarktspezifisches Sozialkapital verfügen, wenn er keine Personen auf dem für ihn relevanten Arbeitsmarkt kennt.

Kenneth Arrow (2000) schrieb, dass der Kapitalbegriff nur dann Sinn macht, wenn drei Kriterien erfüllt sind. Von Kapital könne nur gesprochen werden, wenn a) das Gemeinte zeitunabhängig existiert, b) freiwilliger Verzicht zugunsten des Erreichens von zukünftigem Vorteil möglich ist und c) das Kapital auch veräußert werden kann. Kriterium a) wird von Sozialkapital nur bedingt erfüllt. Sozialkapital entwertet sich mit der Zeit, wenn die Sozialkontakte nicht gepflegt werden. Personen, die vor dreißig Jahren Ihre Hilfe beim nächsten Umzug versprochen haben, werden sich an diese Verpflichtung möglicherweise nicht mehr erinnern oder gebunden fühlen. Aber eine Entwertung muss auch beim Sachkapital oder Humankapital hingenommen werden. In dieser Hinsicht unterscheidet sich damit Sozialkapital nicht von anderen Kapitalarten. Wir haben schon erwähnt, dass Kriterium c) verletzt wird: Sozialkapital kann nicht ohne weiteres veräußert werden, jedoch gilt dies genauso für Humankapital. Investitionen in das Humankapital einer Person können nicht zurückgenommen werden und in eine andere Person investiert werden. Auch hierin ist nach Arrow damit keine wesentliche Abweichung zu anderen Kapitalarten zu sehen. Allerdings besteht nach Arrow in Kriterium b) der entscheidende Unterschied. Investitionen in Sach- und Humankapital erfordern einen Verzicht in der Gegenwart zugunsten eines Ertrags in der Zukunft. Deswegen lässt sich aus solchen Investitionen auch eine Rendite ableiten und empirisch schätzen. Investitionen in das Sozialkapital würden dagegen nach Arrow aus intrinsi-

scher Motivation erfolgen und nicht mit dem Motiv, eine Rendite zu erwirtschaften. Arrow schlägt deshalb vor, sich vom Begriff „Sozialkapital“ zu verabschieden.

Aber man kann leicht einsehen, dass Sozialkapital sich auch in dieser Hinsicht nicht von den anderen Kapitalarten unterscheidet. Investitionen in Humankapital können nämlich auch (oder wenigstens teilweise) intrinsisch motiviert sein. Wenigstens versuchen viele Lehrer und Dozenten ihre Schüler und Studenten davon zu überzeugen, dass Bildung auch Spaß machen kann und die Anwesenheit von Senioren in Hörsälen oder das Erscheinen von Bildungsliteratur auf Bestsellerlisten scheinen doch gute Beispiele für die Plausibilität dieses Einwands zu sein. Auch die Studienfachwahl, die oftmals mehr aus Interessensgründen als aus ökonomischen oder arbeitsmarktrelevanten Überlegungen geschieht, erscheint passend zu diesem Sachverhalt. Hinzu kommt, dass nicht alle Investitionen in Sozialkapital rein intrinsisch und frei von jedem Investitionskalkül sind. Viele Mitgliedschaften und freiwillige Engagements werden vermutlich nicht aus rein intrinsischen Gründen eingegangen, sondern weil die Akteure wissen, dass daraus nutzbare Sozialkontakte entstehen können. Wer schleppt schon gerne die Umzugskartons seiner Freunde? Vielmehr dürfte der Gedanke, dass auch beim eigenen Umzug Helfer nötig werden, die Motivation zur Hilfe fördern. Selbst das reine Zuhören bei mehr oder weniger großen Problemen, ist wohl nicht ausschließlich durch die Freude daran motiviert, sondern auch durch das Wissen, dass man gelegentlich selbst auf Zuhörer angewiesen ist. Investitionen in das Sozialkapital können sich damit durchaus auch durch Verzicht auszeichnen, der mit der Hoffnung zukünftiger Belohnungen eingegangen wird. Man muss damit Arrow widersprechen. Die drei genannten Kriterien unterscheiden Sozialkapital nicht von den anderen Kapitalarten. Vielmehr kann in das Sozialkapital mehr oder weniger strategisch investiert werden. Diese Investitionen erfordern wie beim Humankapital Zeit und verursachen damit Opportunitätskosten. Theoretisch lässt sich damit wie beim Humankapital auch eine Rendite ableiten. Gemessen werden müsste dazu, wie viel eine Person in seine Sozialkontakte investierte, sei es Zeit, besondere Aufwendungen wie Einladungen zu Partys oder Geschenke. Personen, die beispielsweise vielen Freunden beim Umzug geholfen haben, werden auch viele Helfer beim eigenen Umzug vorfinden und damit Geld beim eigenen Umzug sparen im Vergleich zu Personen, die diese Leistungen auf dem Markt nachfragen. Sozialkapital wäre damit ebenso eine Kapitalart wie Finanz- oder Humankapital.

Eine ganz andere Bedeutung von Sozialkapital tritt in den Vordergrund, wenn der Zustand eines Aggregats, also von Gemeinden und Gesellschaften, beschrieben wird. Nach Coleman (1988) sind Normen, die Kooperation in einer Gesellschaft fördern, wichtige Formen von Sozialkapital: „A prescriptive norm within a collectivity that constitutes an especially important form of social capital is the norm that one should forgo self interest ..., norms of this sort are important to overcome the public good problem.“ Entsprechend schreibt Putnam (2000): „Social capital refers to connections among individuals, social networks and the norms of reciprocity and trustworthiness that arise from them.“ Demnach umfasst Sozialkapital im Verständnis von Coleman und Putnam nicht nur Netzwerkressourcen, sondern auch Normen und gesellschaftliche Werte, die die Lösung von Kooperationsproblemen begünstigen. Putnam (2000) misst das Ausmaß des Sozialkapitals in Übereinstimmung mit diesem Ansatz u.a. durch die durchschnittliche Anzahl an Mitgliedschaften in Organisationen und durch das

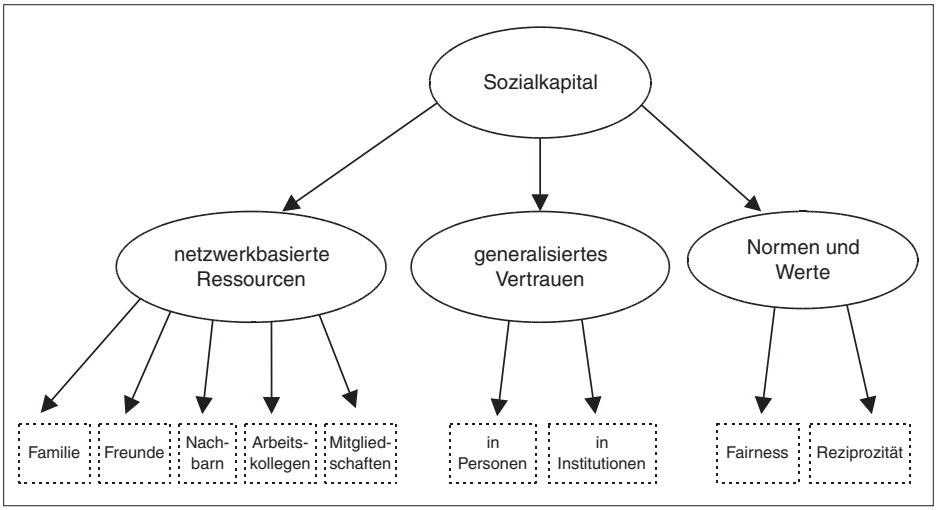
Ausmaß zivilen Engagements (Teilnahme an öffentlichen Projekten in einer Gemeinde). Darüber hinaus versteht Putnam (2000) – und das gilt auch für andere Autoren wie Knack und Keefer (1997), Whiteley (2000) oder Halpern (2005) – unter Sozialkapital auch das generalisierte Vertrauen, das die Mitglieder ganz allgemein in andere Mitmenschen haben. Putnams Überlegung dabei ist, dass beide Aspekte in hohem Maß zusammen hängen, denn „People who join are people who trust" (Putnam 1995). Das generalisierte Vertrauen in andere Menschen kann aber, wenigstens theoretisch, völlig unabhängig von der Netzwerkeinbindung und den damit verfügbaren Ressourcen eines Akteurs sein. Es ist zwar plausibel, dass Personen, die über eine hohe Netzwerkeinbettung verfügen, auch ein hohes Vertrauen in andere, nicht persönlich bekannte Mitglieder der Gesellschaft haben, aber zwingend ist das nicht (vgl. hierzu auch Paxton 1999). Insbesondere kann ein Akteur ein hohes soziales Vertrauen haben, ohne selbst über viele Netzwerkkontakte zu verfügen. Das generalisierte Vertrauen in Institutionen und andere Bürger hängt vermutlich stark von Informationen ab, die über Medien vermittelt werden. Vermehrte Berichte über Korruption in Behörden, Preisabsprachen unter Firmen, Betrug und Fehlinformationen von Verbrauchern könnten dann Veränderungen des generalisierten Vertrauens bewirken, ohne dass sich die Netzwerkstrukturen von Individuen verändert haben. Netzwerkeinbindungen, generalisiertes Vertrauen oder das Zivilengagement mögen zwar empirisch verknüpft sein, aber ein und dasselbe sind sie sicherlich nicht.[5]

Auch die Normen der Fairness und Reziprozität sind nach Putnam (vgl. auch Diekmann 1993, 2004) ein Aspekt von Sozialkapital. Wie beim generalisierten Vertrauen kann es auch bei diesen Normen der Fall sein, dass empirisch ein enger Zusammenhang zwischen dem Vorhandensein dieser Normen und bestimmten Netzwerkeinbettungen vorliegt. Zwingend ist das aber auch hier nicht. Gut vernetzte Individuen könnten sehr wohl einen Unterschied machen zwischen den Normen, die innerhalb eines Netzwerks gelten sollen und solchen, die außerhalb ihrer Netzwerke beachtet werden. Theoretisch ist es durchaus möglich, dass ein Akteur die Norm „Menschen sollten gleich behandelt werden" auf die Mitglieder seines Netzwerks anwendet, aber keinesfalls auf Nichtmitglieder. Oft wird argumentiert, dass das Ausmaß an sozialem Vertrauen oder das Vorhandensein von bestimmten Normen zwar nicht mit Sozialkapital gleichzusetzen ist, aber doch als Indikator desselben angesehen werden kann. Ob eine solche Argumentation zutrifft, ist eine empirische Frage.

Zusammengefasst lässt sich feststellen, dass in der sozialwissenschaftlichen Literatur unter dem Begriff „Sozialkapital" drei sehr unterschiedliche Sachverhalte bezeichnet werden. Als Sozialkapital werden erstens die Ressourcen aufgefasst, auf die ein Individuum aufgrund seiner Zugehörigkeit zu verschiedenen Netzwerken potenziell zugreifen kann. Zweitens wird unter dem Begriff auch das generalisierte Vertrauen in Personen und Institutionen verstanden. Drittens schließlich wird der Begriff „Sozialkapital" auch verwendet, wenn von allgemeinen Normen, wie der Fairness- oder der Reziprozitätsnorm, gesprochen wird. Schematisch lassen sich diese drei Bedeutungsdimensionen wie in *Abbildung 1* darstellen (vgl. für ähnlich zusammenfassende Darstellungen van Deth 2003; Paxton 1999).

5 Auf diesen Aspekt weist z.B. auch Newton (2001) hin und zitiert empirische Studien, die den geringen Zusammenhang zwischen sozialem und politischem Vertrauen bestätigen.

Abbildung 1: Unterschiedliche Dimensionen von Sozialkapital



Als nächstes stellen sich zwei Fragen, denen wir uns in den folgenden Absätzen zuwenden. Die erste Frage bezieht sich auf die Messung der drei Komponenten oder Dimensionen des Sozialkapitals, die zweite Frage darauf, ob und in welchem Ausmaß die drei Komponenten empirisch zusammenhängen. Falls Untersuchungen zeigen, dass die drei Komponenten empirisch stark korrelieren, so würde die Notwendigkeit der terminologischen Unterscheidung in den Hintergrund treten. Im Extremfall würden die einzelnen Messindikatoren das Gleiche messen. Für die Messung von Sozialkapital würde dann auch ein einzelner Indikator ausreichen und es wäre unerheblich, welcher der Indikatoren für die Messung herangezogen würde. Sollten sich also hohe Korrelationen zwischen den drei Dimensionen zeigen, dann wären Untersuchungsergebnisse auch dann vergleichbar, wenn sie auf verschiedenen Indikatoren basieren. Unterscheiden sich dagegen die drei Komponenten empirisch voneinander, dann würde der Vorschlag, die Dimensionen auch unterschiedlich zu benennen, an Überzeugskraft gewinnen. In diesem Fall könnte es sinnvoll sein, nur die erste Dimension, also die netzwerkbasierten potenziellen Ressourcen, als Sozialkapital zu bezeichnen und die beiden anderen Dimensionen als soziales Vertrauen bzw. Normen und Werte. Verschiedene Autoren plädieren für diese netzwerktheoretische Basis von Sozialkapital (u.a. Portes 1998; Lin 2001). Aber die Entscheidung muss an dieser Stelle noch nicht getroffen werden. Wir werden zunächst im zweiten Abschnitt der Frage nach den Messmöglichkeiten nachgehen. Der dritte Abschnitt stellt dann eine empirische Untersuchung vor, in der die empirischen Zusammenhänge ermittelt werden. Schließlich endet der Beitrag mit einer Zusammenfassung und einer Interpretation der Ergebnisse.

II. Die Messung des Sozialkapitals

In der Regel wird die Netzwerkeinbindung von Individuen in Befragungen durch den von Claude Fischer (1977: 15) entwickelten Namensgenerator vorgenommen. Die Befragten werden dabei gebeten, die Namen (Initialen) der Personen zu nennen, mit denen sie sich über wichtige Belange des Lebens unterhalten oder die sie bei Problemen zu Rate ziehen. Im General Social Survey (GSS) lautet die Frage z.B. „From time to time, most people discuss important matters with other people. Looking back over the last six months – who are the people with whom you discussed matters important to you?" Meistens können die Befragten dann eine beliebige Anzahl an Personen nennen, gelegentlich ist der Namensgenerator aber auf eine bestimmte Anzahl an Nennungen begrenzt (im GSS auf fünf). Zu jeder genannten Person können dann theoretisch beliebig viele Informationen wie das Geschlecht, das Alter, der höchste Bildungsabschluss, die Berufsposition usw. erhoben werden. Aus diesen Angaben lassen sich wichtige Kennzahlen wie die Netzwerkgröße, die Heterogenität oder die Dichte des Netzwerks sowie die Multiplexität errechnen. Für eine angemessene Messung des netzwerkbasierten Sozialkapitals sollten zusätzlich einige Ressourcen erfragt werden, die die Befragten von ihren Netzwerkkontakten erhalten könnten. Außerdem kann abgefragt werden, mit welcher Sicherheit oder Zuverlässigkeit die Befragten von der Unterstützung des angegebenen Netzwerkkontakts ausgehen können.

Im Prinzip ist der Namensgenerator damit ein mögliches Instrument zur Erhebung netzwerkbasierter Ressourcen. Allerdings ist das Instrument auch mit einigen Schwächen behaftet. Die Erhebung ist in Abhängigkeit von den zusätzlichen Merkmalen, die pro Netzwerkkontakt erhoben werden sollen, sehr aufwendig. Die Befragten neigen deshalb dazu, nicht wirklich alle Netzwerkkontakte aufzulisten, sondern nach einer bestimmten Anzahl die Nennungen weiterer Namen einzustellen. Der Namensgenerator würde damit die wirkliche Anzahl an Netzwerkkontakten unterschätzen. Zusätzlich lenkt die Auswahlfrage, die nach Personen mit denen man wichtige Dinge bespricht fragt, die Aufmerksamkeit auf starke Kontakte. Schwache Netzwerkkontakte werden deshalb im Namensgenerator seltener berücksichtigt. Damit werden bestimmte Ressourcen, die ein Befragter aus seinem Netzwerk generieren könnte, wie z.B. Informationen über den Arbeitsmarkt, durch die Erhebung mit dem konventionellen Namensgenerator unterschätzt.

Ein Vorschlag, der diesen Nachteil ausgleichen soll, ist der von Nan Lin und Mary Dumin (1986) entwickelte Positionsgenerator. Beim Positionsgenerator wird den Befragten eine Liste mit 20 Berufen vorgelegt. Die Befragten sollen dann angeben, ob ein Familienmitglied, ein Freund oder ein Bekannter eine solche Position inne hat. Damit wird im Prinzip der Zugang zu einer Ressource über die Stärke der Beziehung zu einer Person mit einer bestimmten Berufsposition gemessen (Lin und Dumin 1986: 371). Der Vorteil des Positionsgenerators liegt darin, dass er relativ übersichtlich ist (Namensnennungen entfallen) und damit relativ schnell das Vorhandensein eines breit diversifizierten Kontaktnetzes abfragt. Insbesondere lässt der Positionsgenerator erkennen, wo ein Befragter Lücken in Bezug auf bestimmte Berufspositionen hat und welcher Positionskontakt durch starke oder schwache Beziehungen abgedeckt wird. Allerdings wird im Positionsgenerator nicht nach den konkreten Ressourcen gefragt, die ein Be-

fragter von den angegeben Kontakten erhalten könnte. Der Positionsgenerator unterstellt damit, dass z.B. das Vorhandensein eines Rechtsanwalts oder Arztes in der Verwandtschaft auch mit einem potenziellen Ressourcentransfer einhergeht. Das muss natürlich nicht notwendigerweise so sein, sondern dürfte in erster Linie vom Vertrauen und der Qualität der Netzwerkbeziehungen abhängen. Im Positionsgenerator wird aber nur die Art der Beziehung abgefragt (Verwandter, Bekannter, Freund). Diese Information dürfte nicht ausreichen, um etwas über die Wahrscheinlichkeit des Ressourcentransfers aussagen zu können. Ein weiterer Nachteil ist darin zu sehen, dass der Positionsgenerator Ressourcen, die nicht an eine Berufsposition gebunden sind, völlig außer Acht lässt. Verschiedene Aspekte des Sozialkapitals, wie beispielsweise die emotionale Unterstützung aus dem Beziehungsnetzwerk, welche (weitestgehend) unabhängig ist vom Status der Personen, bleiben unberücksichtigt. Auch die Abfrage von Multiplexität von Netzwerkkontakten (also der multiple Ressourcentransfer über eine Person) ist schwer möglich.[6]

Ein neuerer Vorschlag zur Messung des Sozialkapitals, der Ressourcengenerator, stammt von Van der Gaag und Snijders (2004). Die Autoren kritisieren die übliche Messung im Rahmen der Netzwerkanalyse, da sich diese eben nur auf bestimmte Kennzahlen von Netzwerken wie Größe oder Dichte bezieht, aber gerade die Verfügbarkeit von Ressourcen vernachlässigen (ebd., 3). Beim Ressourcengenerator wird den Befragten eine Liste von Ressourcen genannt, zu der die Befragten dann angeben sollen, inwieweit sie Personen kennen, die ihnen diese Ressourcen zur Verfügung stellen können. Der Satz an Ressourcen ist so gewählt, dass die Bedürfnisse einer durchschnittlichen Person in einer modernen Gesellschaft abgedeckt sind. Beispielsweise werden die Untersuchungsteilnehmer gefragt, ob sie Personen kennen, die bei der Reparatur eines Autos, bei der Steuererklärung oder beim Einrichten eines PC helfen können. Die Verfügbarkeit dieser Ressourcen wird wie im Positionsgenerator über die Art der Bindung (Familie, Freund, Bekannter) abgefragt. Damit steht die Zugangsmöglichkeit zu spezifischen Ressourcen im Vordergrund.

Der Ressourcengenerator zielt zwar sehr direkt auf die Verfügbarkeit von Ressourcen ab, vernachlässigt aber gleichzeitig die Erhebung netzwerkspezifischer Kenngrößen wie den Umfang oder die Dichte des Netzwerks. Ideal erscheint uns deshalb eine Kombination aus Namensgenerator und Ressourcengenerator für die Messung von Sozialkapital zu sein. Wie beim Namensgenerator sollten die Befragten gebeten werden, die Vornamen (oder Initialen) aller Personen zu nennen, die ihnen in unterschiedlichen Gebieten behilflich sein könnten. Es sollten also mehrere Auswahlfragen zu den als wichtig erachteten Ressourcen gestellt werden, beispielsweise „nennen Sie alle Personen, von denen sie sich Geld leihen könnten“ und „... die ihnen bei der Suche nach einem Arbeitsplatz helfen könnten“ usw. Diese Erhebungsmethode würde den Zugang zu diversen Ressourcen ebenso wie die Berechnungen von Größe und Multiplexität erlauben, mit weiteren Abfragen, wie etwa einer Namensmatrix, auch die Dichte. Notwendig erscheint zudem auch die Erhebung über das Ausmaß des Vertrauens, das die Befragten ihren Netzwerkkontakten entgegenbringen. Der Nachteil unseres Vorschlags ist

6 Hier muss angefügt werden, dass Lin und Dumin den Positionsgenerator entwickelt haben, um die Nützlichkeit dieser Ressourcen für den Zugang zu „white collar-Jobs“ zu testen und nicht das Ausmaß an Sozialkapital einer Person (Lin und Dumin 1986: 365).

natürlich auch hier beim Aufwand der Erhebung zu sehen, der proportional zum Umfang der unterschiedlichen Ressourcen zunimmt, die abgefragt werden sollen.

Die zweite in *Abbildung 1* dargestellte Komponente umfasst das generalisierte Vertrauen. Den Arbeiten von Putnam (1993, 2000) folgend wird das Sozialkapital in vielen politikwissenschaftlichen und vergleichenden Studien dabei durch das generalisierte Vertrauen in andere Personen und Institutionen gemessen (u.a. Freitag 2003; Glaeser et al. 2000; Halpern 2005; Knack und Keefer 1997; Paxton 1999; Whiteley 2000).[7] Viele Untersuchungen verlassen sich dabei meist auf einen Indikator, z.B. auf die Antwortverteilung zu der Frage „Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you need to be very careful in dealing with people?" wie sie im World Value Survey 2000 oder im European Social Survey 2000 (ESS) formuliert ist. In der deutschen Übersetzung ist die Frage in der Allgemeinen Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften (Allbus) enthalten und lautet: „Manche Leute sagen, dass man den meisten Menschen trauen kann. Andere sagen, dass man nicht vorsichtig genug sein kann im Umgang mit anderen Menschen. Was ist Ihre Meinung dazu?" Für dieses Item werden wie im englischen Original unterschiedliche Antwortvorgaben bereitgestellt, beim ESS meist eine Zehner-Skala, beim Allbus häufig eine vierstufige Antwortskala, aber es kommen hier auch dichotome Antwortvorgaben, „den meisten Menschen kann man vertrauen" und „man kann nicht vorsichtig genug sein", vor. Im International Social Survey Program (ISSP) 2001 wird das generalisierte Vertrauen durch den Grad der Zustimmung oder Ablehnung zu der Frage „Only a few people can be trusted completely" gemessen. Das Motiv für diese Art der Messung ist die Annahme, dass generalisiertes Vertrauen eine wichtige Komponente von Sozialkapital beinhaltet und z.B. positive Effekte auf die wirtschaftliche Entwicklung von Gesellschaften haben kann. Individuen, die ein hohes generalisiertes Vertrauen haben, werden leichter als Personen mit geringem Vertrauen Transaktionen mit anderen eingehen. Darüber hinaus müssen diese Transaktionen beim Vorliegen von Vertrauen nicht durch aufwendige Verträge abgesichert werden, womit geringere Transaktionskosten anfallen sollten. Im Aggregat, so die These, müssten dann Gesellschaften mit hohem generalisiertem Vertrauen wirtschaftlich stärker prosperieren als Gesellschaften mit geringem Vertrauen (vgl. Fukuyama 1995). Erste empirische Belege für die Vermutung lieferte schon Putnam (1993) mit dem Vergleich zwischen dem wohlhabenden Norditalien und den ärmeren südlichen Landesteilen. Deutliche Zusammenhänge berichten auch Knack und Keefer (1997), Witheley (2000) oder Zak und Knack (2001) in ihren Analysen mit dem World Value Survey. Diese Befunde sollen an dieser Stelle nicht kritisiert werden. Vielmehr interessiert uns hier die Frage, ob der Begriff Sozialkapital auch auf das generalisierte Vertrauen ausgedehnt werden sollte oder ob es nicht besser wäre, das soziale (oder generalisierte) Vertrauen deutlicher von dem netzwerkbasierten Ressourcenbegriff abzugrenzen.

Das Vertrauen in Institutionen wird als eine weitere Komponente von Sozialkapital interpretiert (u.a. Paxton 1999). Übliche Fragestellungen, mit denen das Vertrauen in

7 Putnam (2000: 291) beschränkt sich allerdings nicht auf diese beiden Indikatoren, sondern verwendet in seinen Untersuchungen vor allem Variablen, die sich auf das zivile Engagement von Individuen beziehen, wie etwa die Häufigkeit des Engagements auf kommunaler und organisatorischer Ebene.

Institutionen gemessen wird, lauten „Man kann unterschiedliches Vertrauen in gesellschaftliche Einrichtungen haben. Wie ist das bei Ihnen, können Sie für jede der folgenden Einrichtungen angeben, wie viel Vertrauen Sie in diese haben?“. Es folgt dann eine Liste von Organisationen und Institutionen wie politische Parteien, Gewerkschaften, die Kirche, das Erziehungssystem usw. Diese Erweiterung ist von einem netzwerkbasierten Begriff des Sozialkapitals noch weiter entfernt als das generalisierte Vertrauen. Während beim generalisierten Vertrauen in andere Personen noch vermutet werden könnte, dass es mehr oder weniger mit der individuellen Einbettung in Netzwerke korreliert, scheint das Vertrauen in Institutionen doch wohl eher von individuellen Erfahrungen mit diesen Institutionen abzuhängen oder wenigstens vom medialen Eindruck über diese Institutionen bestimmt zu werden.

Schließlich werden auch allgemeine Normen wie Fairness und Reziprozität als Bestandteile von Sozialkapital interpretiert (vgl. Putnam 2000; Diekmann 2004). Die Existenz von Fairness- und Reziprozitätsnormen lässt sich mit Hilfe spieltheoretischer Experimente demonstrieren (Diekmann 2004; Fehr und Gächter 2000; Ockenfels 1999; Henrich et al. 2004). So zeigen zahlreiche Studien mit dem Diktatorspiel, dass die meisten Versuchspersonen die Hälfte eines vom Versuchsleiter erhaltenen Geldbetrags in anonymen Entscheidungssituation an den Mitspieler abgeben. Diekmann (2004) demonstriert mit Hilfe des sequenziellen Diktatorspiels, dass reziprokes Verhalten auch in Entscheidungssituationen ohne strategisches Motiv häufig auftritt. Altruistische Reziprozität erleichtert Transaktionen und stellt in diesem Sinn Sozialkapital dar. Die Möglichkeit der experimentellen und konventionellen Messung von Reziprozität ist allerdings bislang noch wenig erprobt. Ein neuerer Vorschlag zur Messung von Reziprozitätsnormen in Befragungen stammt von Perugini et al. (2003). Allerdings haben sich solche Instrumente in der Surveyforschung bislang noch nicht etabliert. Gelegentlich werden sozialkapitalrelevante Normen auch durch die Kooperationsbereitschaft gemessen, sich an der Bereitstellung und Pflege öffentlicher Güter zu beteiligen (Knack und Keefer 1997; Stolle und Rochon 1999). Im European Values Survey (EVS) (vgl. Halman 2001) werden die Untersuchungsteilnehmer z.B. gefragt, wie stark sie es ablehnen, wenn andere Personen sozialstaatliche Leistungen auch ohne Berechtigung in Anspruch nehmen oder wie akzeptabel sie Steuerhinterziehungen finden.

III. Die empirische Untersuchung der Zusammenhänge der einzelnen Dimensionen

Als nächstes wollen wir die Zusammenhänge zwischen den unterschiedlichen Komponenten des Sozialkapitals ermitteln. Falls sich dabei herausstellen sollte, dass die Netzwerkindikatoren hohe Korrelationen mit dem generalisierten Vertrauen und den relevanten Normen und Werten aufweisen, dann könnte im Prinzip jedes Teilelement zur Messung von Sozialkapital eingesetzt werden. Noch idealer wäre es, wenn sich ein einzelner, möglichst einfacher Indikator als guter Proxy zur Messung von Sozialkapital finden würde. Sehr wahrscheinlich ist das allerdings nicht. Wir haben schon erläutert, dass netzwerkbasierte Ressourcen bzw. das spezifische Vertrauen in die eigenen Netzwerkkontakte nicht notwendigerweise mit dem generalisierten Vertrauen korrelieren müssen. Vielleicht ist sogar das Gegenteil am zutreffendsten: Personen mit hohem Ver-

trauen in die eigenen Netzwerkkontakte könnten gerade eine klare Unterscheidung zwischen den ihnen bekannten Personen (Verwandte und Freunde) und allen anderen Menschen vornehmen. In diesem Fall sollten spezifisches und generalisiertes Vertrauen sogar negativ korreliert sein. Es ist auch nicht unmittelbar einsichtig, dass Vertrauen in Institutionen mit normativen Vorstellungen über Reziprozität und Fairness zusammenhängen. Ganz im Gegenteil könnten Personen mit stark ausgeprägten normativen Vorstellungen auch häufiger von Verbänden und anderen korporativen Akteuren enttäuscht werden. Sollten sich also die einzelnen Teilaspekte stark voneinander unterscheiden, dann steigt auch die Notwenigkeit einer terminologischen Differenzierung.

Es gibt zwar sehr viele öffentlich zugängliche Datenquellen, in denen einige der relevanten Indikatoren zur Messung des Sozialkapitals zu finden sind (vgl. *Tabelle 1*), jedoch bildet, nach unserer Recherche, keiner dieser Datensätze zu einem Zeitpunkt vollständig alle drei diskutierten Teilaspekte ab. Aus der Tabelle wird deutlich, dass in einigen Surveys oftmals durchgängig Fragen zur Mitgliedschaft in Vereinen oder Ähnlichem gestellt werden, aber Netzwerkkontakte und Netzwerkressourcen selten erhoben werden. Dies trifft z.B. beim General Social Survey (GSS) und beim World Value Survey (WVS) zu, in denen Netzwerkressourcen kaum erfasst werden. Vielfach sind die abgefragten Items auch nicht für unsere Zwecke verwendbar. Beim Sozioökonomischen Panel (SOEP) wird beispielsweise unter dem Aspekt der Netzwerkressourcen lediglich eine Frage zur Arbeitsplatzsuche gestellt und inwieweit hier Freunde helfen konnten. Betrachtet man die Spalten zum generalisierten Vertrauen, wird deutlich, dass Fragen zum Vertrauen in Mitmenschen in allen hier aufgeführten Datensätzen enthalten sind. Auch das Vertrauen in Institutionen ist ein häufiger Gegenstand der Studien, dieses wird allerdings beim SOEP in keiner Befragung erhoben. Beim dritten Teilaspekt, Normen und Werten, gibt es nur ganz vereinzelte Fragen, die oftmals nur marginal zu den uns interessierenden Indikatoren passen. Im Allbus erscheint im Jahr 1984 und 1994 eine Frage dazu, inwieweit die Befragten davon ausgehen, dass wirtschaftliche Gewinne gerecht verteilt werden. Da diese Frage aber für die Messung einer generellen Fairnessnorm wenig geeignet ist, enthält *Tabelle 1* auch keinen entsprechenden Eintrag. Beim Eurobarometer 2004 wird eine Frage zur Geldspende gestellt, in den Jahren 1995 und 1996 wurde die Bedeutung von gleichen Werten und Bedingungen in allen Ländern abgefragt. Für die Messung der dritten Teildimension erschien uns das ebenfalls als zu starke Einschränkung. Beim ESS wird 2002 gefragt, ob gespendet wird, 2006 wird ein Item zur Reziprozitätsnorm gestellt („If I help someone I expect some help in return") und auch eine Frage danach, (ausgenommen die Familie) geholfen hat. Beim GSS werden individuelle Werte nur im Rahmen von Fragen zur Empathie gestellt („When I see someone being treated unfairly, I sometimes don't feel very much pity for them"). Die Frage beim GSS nach dem Ausmaß fairen Verhaltens bei anderen Personen („Do you think most people would try to take advantage of you if they got a chance, or would they try to be fair?") kommt zwar beinahe alljährlich vor, allerdings werden hier keine eigenen Fairnessvorstellungen ermittelt. Die Frage ist vielmehr substituierbar durch die Frage, ob man anderen Menschen vertrauen kann. Beim International Social Survey Program (ISSP) wird im Jahr 2004 nach Geldspenden gefragt („Donated money or raised funds for a social or political activity"), ansonsten fehlt diese Dimension des Sozialkapitals. Beim SOEP wird meist danach gefragt, ob der Be-

Tabelle 1: Sozialkapitalindikatoren in ausgewählten Surveys

	Netzwerk-kontakte	Netzwerk-ressourcen	Mitgliedschaften	Vertrauen in Personen	Vertrauen in Institutionen	Normen / Werte
ALLBUS	1986, 1990, 1998, 2000, 2002	1986, 2002	1982, 1984, 1986, 1988, 1990, 1991, 1992, 1994, 1996, 1998, 2000, 2002, 2004, 2006	1991, 1996, 2000, 2002, 2004, 2006	1984, 1991, 1994, 2000, 2002, 2006	1998, 2004, 2006
Eurobarometer*	2001	1990, 1996, 1997, 2001, 2002, 2004	1975, 1983, 1987, 1988, 1989, 1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2001, 2002, 2003, 2004	1988, 1996, 2004, 2005	1991, 1992, 1993, 1995, 1997, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005	1995, 1996, 2004
ESS	2002, 2004	2004	2002, 2004, 2006	2002, 2004, 2006	2002, 2004, 2006	2002, 2006
Familiensurvey (DJI)	1988, 1994, 2000	1988, 1994, 2000		2000		
GSS	1985, 1987, 2004		1974–1978, 1980, 1983, 1984, 1986–1991, 1993, 1994, 1996, 2004	1972–1976, 1978, 1980, 1982–1991, 1993, 1994, 1996, 1998	1973–1978, 1980, 1982–1984, 1986–1991, 1993, 1994, 1996, 1998	2002, 2004
ISSP	1986, 2001	1986, 2001	1985–1998, 2000, 2004	1996, 1998, 2001, 2004	1991, 1998, 2000	2004
SOEP (Personen)	1988, 1990, 1992, 1994, 1996, 2001, 2003	1986–2001, 2003–2005	1984–1986, 1988–1999, 2001, 2003, 2005	1990–1993, 1995–1997, 2003	1985–1991, 1993, 1995–2005	
SOEP (Haushalt)		1997, 1999, 2000, 2002, 2004				
WVS			1981, 1990, 1995, 2000, 2005	1981, 1990, 1995, 2000, 2005	1990, 1995, 2000, 2005	1981, 1990, 1995, 2000, 2005

* Pro Jahr gibt es z.T. mehrere einzelne Datensätze des Eurobarometers, jedoch werden hier zur besseren Übersichtlichkeit die einzelnen Nummern nicht aufgeführt.

fragte Geld verliehen hat und wie viel. Auch dies stellt für unsere Untersuchung nur eine sehr ungenaue Angabe zur Reziprozität dar. Der Familiensurvey, so unser Ergebnis, ist nur sehr eingeschränkt für eine Sozialkapitaluntersuchung zu verwenden, da gleich drei Aspekte nicht betrachtet werden.

Aufgrund dieser Rechercheergebnisse haben wir uns entschlossen, einen Datensatz zu verwenden, der 2003 an der Universität Bern zum Thema Sozialkapital erhoben wurde.[8] Die Befragung wurde im Rahmen eines empirischen Forschungspraktikums mit Studierenden am Institut für Soziologie durchgeführt. Die Grundgesamtheit der Untersuchung umfasst die ständige Wohnbevölkerung (ab 18 Jahren) der Deutschschweiz zum Untersuchungszeitpunkt. Die Stichprobe wurde durch ein zweistufiges Zufallsverfahren gezogen. Zuerst wurden 2000 Haushaltsadressen mit Hilfe eines computergestützten Zufallverfahrens aus dem zentralen Telefonregister der Swisscom (Twixtel) ermittelt. Innerhalb der Haushalte wurde dann der zu Interviewende per Geburtstagsmethode ausgewählt. Falls ein Haushalt über keinen Telefonanschluss verfügte oder diesen aus anderen Gründen nicht im zentralen Register der Swisscom eintragen ließ, ist dieser in der Stichprobe nicht vertreten. Allerdings können die so entstandenen Verzerrungen (undercoverage) aufgrund der hohen Telefondichte in der Schweiz sowie der hohen Eintragungsquote im Verzeichnis der Swisscom in der Regel vernachlässigt werden.[9] Nach Abzug der unsystematischen Ausfälle ergibt sich eine Ausschöpfungsquote von 58 Prozent. Damit stehen 983 Fälle zur Auswertung zur Verfügung. Ein Vergleich zentraler Merkmale wie dem Geschlecht, dem Alter oder der Haushaltsgröße mit den Ergebnissen der Schweizerischen Arbeitskräfteerhebung (SAKE) des Jahres 2002 ergab keine wesentlichen Abweichungen in der Stichprobenzusammensetzung. Eine Ausnahme stellt die Geschlechterverteilung dar. Der Anteil von Frauen wird in unserer Stichprobe um etwa vier Prozentpunkte im Vergleich zur SAKE überschätzt.

Am Forschungspraktikum im Sommersemester 2003 nahmen etwa 100 Studierende teil, die sich in drei Gruppen unter der Leitung von Jürg Arpagaus und Axel Franzen mit den Themen „Sozialkapital und soziale Normen", „Sozialkapital und ökonomische Transaktionen" sowie „Sozialkapital und berufliche Mobilität" beschäftigten. Aufgrund dieser Themen passt auch dieser Datensatz nicht optimal zu unserem Forschungsinteresse. Er enthält zwar Angaben zu den Netzwerken der Befragten, zu Mitgliedschaften in Vereinen und Organisationen, zu normativen Vorstellungen hinsichtlich öffentlichem Engagement und Reziprozität, sowie zum generalisierten Vertrauen und dem Vertrauen in Institutionen. Leider fehlen jedoch detaillierte Messungen zu Ausmaß und Art der Ressourcen, über welche die Befragten durch ihre Netzwerke verfügen können (vgl. *Tabelle 2*).

Die Freundschaftsnetzwerke wurden zum einen durch einen Namensgenerator abgefragt wie er auch im US-amerikanischen General Social Survey enthalten ist: „Wer

8 Eine detaillierte Beschreibung der Erhebung findet sich in Franzen und Arpagaus (2003). Der Datensatz ist inklusive dem Codebuch bei SIDOS (www.sidos.ch) erhältlich.

9 Bis zum Jahr 2000 bestand in der Schweiz für alle Festnetzanschlüsse privater Haushalte Eintragungspflicht. Da diese Pflicht seit 2000 entfallen ist und einige Haushalte aufgrund der Verbreitung mobiler Telefone ganz auf Festnetzanschlüsse verzichten, wird das zentrale Telefonregister zur Ziehung von Haushaltsstichproben immer ungeeigneter. 2003 waren aber noch schätzungsweise 95 Prozent aller Schweizer Haushalte in diesem Register aufgeführt.

Tabelle 2: Beschreibung der Variablen

Variable / Index	Fragestellungen	min	max	$\bar{x}$	n
starke Beziehungen	„Wer sind Ihre guten Freunde?“	0	6	3,4	949
weitere Freunde	„Gibt es noch weitere, nicht genannte für Sie wichtige Personen (Freunde, Bekannte oder Verwandte)?“	0	40	8,0	904
persönlich bekannte Nachbarn	„Wie viele Ihrer Nachbarn sind Ihnen persönlich, das heißt namentlich, bekannt?“	0	50	11,2	940
Gespräche mit Nachbarn	„Gibt es eine oder mehrere Personen aus der Nachbarschaft, mit denen Sie gelegentlich Gespräche führen?“	0	40	6,7	949
Arbeit: Stunden privater Gespräche	Anzahl Stunden in informellen oder privaten Gesprächen	0	20	3,5	600
Arbeitskollegen: Freizeitkontakte	„Mit wie vielen Ihrer Arbeitskollegen pflegen Sie auch in Ihrer Freizeit Kontakte?“	0	22	2,1	632
Mitgliedschaften (7 Items)	Sportverein, Berufsverband, politische Partei, Musikverein/Theatergruppe etc., ethnische Gemeinde, Kirche/rel. Gemeinschaft, weitere Vereine	0	5	1,9	976
aktive Mitgliedschaften	siehe Variable Mitgliedschaften	0	5	1,1	960
Vertrauen in Personen (3 Items, α = 0,43)	1. „Es gibt nur wenige Leute, denen man vollständig vertrauen kann.“ 2. „Meistens kann man davon ausgehen, dass andere Leute nur das Beste für einen wollen.“ 3. „Wenn man nicht vorsichtig genug ist, dann wird man von anderen Leuten ausgenutzt.“	3	15	7,6	949
Vertrauen in Institutionen (8 Items, α = 0,71)	Politisches System, Rechtssystem, Wirtschaftsunternehmen, öffentliche Verwaltung, Medien, Kirche, Bildungssystem, soziale Marktwirtschaft	10	40	25,8	813
öffentliches Engagement (3 dichotome Items)	1. „Haben Sie im letzten Jahr Geld oder eine Sachspende an eine wohltätige Organisation gegeben?“ 2. „Geben Sie Geld, wenn Sie um eine Spende auf der Straße gebeten werden?“ 3. „Engagieren Sie sich ehrenamtlich in einer oder mehreren wohltätigen Organisationen?“	0	3	1,2	968
Reziprozität (3 Items α = 0,35)	1. „Wenn ich ein Geschenk bekomme, dann bedeutet das, dass ich mich in irgendeiner Form revanchieren muss.“ 2. „Ich helfe in der Regel Fremden nur, wenn ich glaube, dass ich irgendwann etwas zurückbekomme.“ 3. „Personen, die mich schlecht behandeln, werden auch von mir nicht gut behandelt.“	3	15	6,5	950

sind Ihre guten Freunde (außer dem Ehe- beziehungsweise Lebenspartner)?“ Die Befragten konnten dann bis zu sechs Personen (Initialen) nennen. In einer weiteren Frage wurden die Teilnehmer gebeten, die Anzahl weiterer wichtiger Personen zu nennen. Die durchschnittliche Anzahl wichtiger Netzwerkkontakte aus dem Namensgenerator beträgt 3,4. In der Zusatzfrage werden dann im Mittel acht weitere Personen genannt. Man sieht an diesen Ergebnissen, dass die Schweizer über vergleichsweise große Freundschaftsnetzwerke verfügen. Die Ergebnisse mit dem GSS 2004 weisen nur durchschnittlich 2,08 im Namensgenerator genannte Personen für die USA aus (Smith-Lovin et al. 2006). Dieser Eindruck einer hohen Netzwerkeinbettung wird auch durch die weiteren Netzwerkindikatoren bestätigt. Im Durchschnitt kennen die Befragten 11,2 ihrer Nachbarn namentlich und führen mit 6,2 gelegentlich Gespräche. Umfangreich erscheinen auch die persönlichen Beziehungen am Arbeitsplatz. Mit durchschnittlich 2,1 Arbeitskollegen unterhalten unsere Befragten auch persönliche Kontakte in der Freizeit und führen 3,5 Stunden pro Woche private Gespräche. Auch die Anzahl passiver (1,9) und aktiver Mitgliedschaften (1,1) bestätigt den Eindruck einer starken sozialen Einbindung. Leider fehlen uns weitere wichtige Angaben zur Qualität der Netzwerke hinsichtlich der potenziell verfügbaren Ressourcen oder in Bezug auf das Vertrauen und die Verpflichtungen der Netzwerkkontakte.

Das generalisierte Vertrauen in Personen wurde, anders als im WVS oder Allbus, durch drei verschiedene Items erfragt, denen die Befragten auf fünfstufigen Skalen mehr oder weniger stark zustimmen konnten. Die Messung des Vertrauens in Institutionen folgt dagegen den üblichen Formulierungen. Im Fragebogen werden acht Institutionen aufgelistet (z.B. politisches System, Rechtssystem, Wirtschaftsunternehmen) und die Befragten um eine Einschätzung zur Vertrauenswürdigkeit gebeten. Erstaunlicherweise sind die Interitemkorrelationen beim Personenvertrauen als auch beim Institutionenvertrauen nur gering bis moderat. Entsprechend ist der Reliabilitätskoeffizient des additiven Index aus den drei Items zum generalisierten Vertrauen (α = 0,43) auch sehr gering. Cronbachs α erreicht dagegen beim Institutionenvertrauen einen besseren Wert von α = 0,7.

Schließlich werden in der Befragung drei Items aufgeführt, die sich auf die Kooperationsbereitschaft und das Engagement für die Erstellung und Pflege öffentlicher Güter beziehen. Die drei Items lauten: „Haben Sie im letzten Jahr Geld- oder eine Sachspende an eine wohltätige Organisation gegeben?“, „Geben Sie Geld, wenn Sie um eine Spende auf der Straße gebeten werden?“ und „Engagieren Sie sich ehrenamtlich in einer oder mehreren wohltätigen Organisationen?“. Zusätzlich enthält die Befragung drei Items mit denen das Ausmaß der Reziprozitätsnorm gemessen werden soll: „Wenn ich ein Geschenk bekomme, dann bedeutet das, dass ich mich in irgendeiner Form revanchieren muss.“ „Ich helfe in der Regel Fremden nur, wenn ich glaube, dass ich irgendwann etwas zurückbekomme.“ „Personen, die mich schlecht behandeln, werden auch von mir nicht gut behandelt.“

Tabelle 3 weist die bivariaten Korrelationen zwischen den in *Tabelle 2* aufgeführten Indikatoren zur Messung des Sozialkapitals aus. Erstaunlicherweise zeigen diese Berechnungen, dass die Indikatoren untereinander in der Regel nur gering korrelieren. Die höchsten Korrelationen (r = 0,74) bestehen zwischen der Anzahl passiver und aktiver Mitgliedschaften und zwischen der Anzahl Nachbarn, die einem namentlich bekannt

Tabelle 3: Korrelationen zwischen den einzelnen Indikatoren zur Messung des Sozialkapitals

		Anzahl Mitglied-schaften	aktive Mitglied-schaften	bekannte Nachbarn	Gesprächs-nachbarn	gute Freunde	weitere Freunde	Reziprozität	öffentliches Engagement	Vertrauen in Personen
Anzahl Mitglied-schaften	r	1								
	N	976								
aktive Mitglied-schaften	r	0,739**	1							
	N	950	950							
bekannte Nachbarn	r	0,093**	0,117**	1						
	N	936	912	940						
Gesprächs-nachbarn	r	0,061	0,120**	0,567**	1					
	N	945	921	929	949					
gute Freunde	r	0,144**	0,147**	0,066*	0,030	1				
	N	945	921	910	920	949				
weitere Freunde	r	0,084*	0,122**	0,115**	0,192**	0,254**	1			
	N	900	880	873	883	904	904			
Reziprozität	r	0,128**	0,163**	0,016	0,043	0,149**	0,122**	1		
	N	964	940	931	939	944	901	968		
öffentliches Engagement	r	0,052	0,009	–0,082*	–0,065*	–0,15**	–0,13**	–0,151**	1	
	N	946	921	911	921	930	885	946	950	
Vertrauen in Personen	r	0,080*	0,066*	0,100**	0,113**	0,135**	0,121**	0,141**	–0,107**	1
	N	947	922	912	920	927	883	944	929	949
Vertrauen in Institutionen	r	0,063	0,077*	0,039	0,034	0,020	0,054	0,049	0,083*	0,218**
	N	812	795	786	792	796	760	808	798	801

* = $p < 0,05$; ** = $p < 0,01$.

sind und mit denen man gelegentlich Gespräche führt (0,57). Alle anderen Korrelationen liegen zwischen –0,2 und +0,2. Die Befragten scheinen entweder in intensive Freundesnetzwerke eingebunden zu sein oder gute Kontakte mit den Nachbarn zu unterhalten oder viele Mitgliedschaften zu haben. Personen mit vielen starken Netzwerkkontakten verfügen damit nicht gleichzeitig auch über viele schwache Beziehungen oder über enge Kontakte zu den Nachbarn. Die Netzwerke sind also keinesfalls komplementär, sondern kompensatorisch. Auch das generalisierte Vertrauen in andere Personen hängt nur sehr geringfügig mit der Mitgliedschaft in Vereinen oder Verbänden zusammen (r = 0,08). Etwas stärker, aber dennoch schwach korreliert, ist das generalisierte Vertrauen mit dem Vertrauen in Institutionen (0,22). Damit zeigen diese einfachen Korrelationsanalysen schon, dass keiner der hier aufgeführten Items alleine geeignet ist, ein angemessener Indikator zur Messung von Sozialkapital zu sein. Vielmehr scheinen die meisten Items einen anderen Aspekt von Sozialkapital zu messen.

Der Eindruck, dass die einzelnen Items nicht das Gleiche messen, wird auch durch eine explorative Faktorenanalyse bestätigt (vgl. *Tabelle 4*). Unabhängig vom Extraktionsverfahren (Hauptkomponentenanalyse oder Hauptachsenanalyse) werden mit Hilfe der Faktorenanalyse vier Faktoren extrahiert. Diese vier Faktoren erklären zusammen 61,1 Prozent der Varianz der zehn Einzelitems. Der erste Faktor erklärt die Varianz der passiven und aktiven Mitgliedschaften. Der zweite Faktor die Varianz der beiden Nachbarschaftsvariablen. Der dritte Faktor fasst zum einen die Messung der engeren und weiteren Freundesnetzwerke zusammen und zum anderen die Items zur Messung von Reziprozität und der öffentlichen Kooperationsbereitschaft. Der vierte Faktor beschreibt schließlich die Variablen zur Messung des Vertrauens in Personen und Institutionen. Damit weichen die extrahierten Faktoren doch etwas von der hypothetischen Struktur in *Abbildung 1* ab. Die Faktorladungen der vier Faktoren auf die einzelnen Items hängen dabei nur unwesentlich vom Rotationsverfahren (Varimax-Rotation oder

Tabelle 4: Hauptachsen-Faktorenanalyse (Oblimin mit Kaiser-Normalisierung, Mustermatrix)

	Faktor 1 Mitgliedschaften	**Faktor 2 Nachbarschaftskontakte**	**Faktor 3 Freundesnetzwerk**	**Faktor 4 Vertrauen**
Anzahl Mitgliedschaften	,839	,001	–,010	–,008
Aktive Mitgliedschaften	,875	,077	,017	–,035
Bekannte Nachbarn	,017	,658	–,012	,012
Gesprächsnachbarn	,025	,826	–,008	–,020
Gute Freunde	,074	–,060	,492	,029
Weitere Freunde	,037	,125	,371	,066
Reziprozität	,146	–,024	,264	,028
Öffentliches Engagement	,115	–,028	–,400	,084
Vertrauen in Personen	–,013	,041	,221	,314
Vertrauen in Institutionen	–,014	–,011	–,116	,682

N = 693, K-M-O 0,583; Anteil erklärter Varianz 61,1 Prozent.

Oblimin) ab. Wir haben uns hier für die schiefwinkelige Oblimin-Rotation entschieden, weil damit Korrelationen zwischen den Faktoren zugelassen werden.

Die Korrelationsmatrix der vier Faktoren (*Tabelle 5*) zeigt, dass die einzelnen Faktoren nur schwach miteinander korrelieren. Die stärkste der ermittelten Korrelationen ist diejenige zwischen den Freundesnetzwerken und Nachbarschaftsnetzwerken (0,342). Insgesamt zeigt damit die Faktorenanalyse zwei Sachverhalte: Erstens lassen sich die zehn Items nicht als eindimensionale Items zur Messung von Sozialkapital auffassen, sondern sie setzen sich vielmehr aus mehreren Faktoren zusammen.[10] Zweitens sind diese Faktoren untereinander auch nur schwach korreliert, so dass zwischen diesen Faktoren also auch eine inhaltliche Differenzierung vorgenommen werden kann.

Tabelle 5: Korrelationen der Faktoren

		Faktor 1 Mitgliedschaften	**Faktor 2 Nachbarschaftsnetzwerk**	**Faktor 3 Freunde**	**Faktor 4 Vertrauen**
Faktor 1 Mitgliedschaften	r	1			
	N	693			
Faktor 2 Nachbarschaftsnetzwerk	r	0,176**	1		
	N	693	693		
Faktor 3 Freunde	r	0,304**	0,342**	1	
	N	693	693	693	
Faktor 4 Vertrauen	r	0,315**	0,219**	0,243**	1
	N	693	693	693	693

* = $p < 0,05$; ** = $p < 0,01$.

Wir haben schließlich mit Hilfe multipler Regressionsanalysen die Zusammenhänge zwischen grundlegenden sozialstatistischen Merkmalen der Befragten und den vier Faktoren untersucht. Es könnte ja sein, dass sich das Sozialkapital zwar durch unterschiedliche Dimensionen beschreiben lässt, aber dass Merkmale wie das Alter oder die Bildung der Befragten mit den unterschiedlichen Aspekten von Sozialkapital gleichsinnig zusammenhängen. Die Ergebnisse zeigen (*Tabelle 6*), dass z.B. Frauen weniger Mitgliedschaften und weniger Vertrauen haben, aber über größere Freundesnetzwerke verfügen als Männer. Bildung dagegen geht mit mehr Mitgliedschaften einher, verringert dagegen die Nachbarschaftsnetzwerke, aber erhöht die Freundesnetzwerke. Ähnlich unterschiedlich hängen die Befunde des Familienstands mit den Faktoren zusammen. Personen, die in Partnerschaften oder in Familien leben haben bessere Nachbarschaftskontakte, aber sie unterscheiden sich dagegen nicht in Hinblick auf die anderen Faktoren. Diese Heterogenität der Befunde unterstreicht, dass offensichtlich unterschiedliche soziale Gruppen über sehr verschiedene Komponenten von sozialen Beziehungen verfügen und dass keinesfalls eine Häufung unterschiedlicher Sozialkapitalaspekte bei bestimmten sozialen Gruppen gefunden werden kann.

10 Dieses Ergebnis bestätigt damit die Befunde anderer Analysen, die auch, allerdings mit anderen Indikatoren, unterschiedliche Faktoren aus verschiedenen Sozialkapitalindikatoren extrahieren (u.a. Freitag 2004; Oorschot und Arts 2005).

Tabelle 6: Regression mit den Faktoren als abhängige Variablen

	Faktor 1 Mitgliedschaften		Faktor 2 Nachbarschaftsnetzwerk		Faktor 3 Freunde		Faktor 4 Vertrauen	
Alter	0,01	(,72)	0,04	(2,72)**	0,01	(,96)	–0,03	(–1,92)+
Alter quadriert	–0,00	(–,28)	–0,00	(–2,42)*	–0,00	(–1,24)	0,00	(1,58)
Geschlecht (0–1)	–0,25	(–3,31)**	–0,01	(–,16)	0,31	(5,79)***	–0,134	(–2,35)*
Bildung in Jahren	0,06	(3,4)**	–0,05	(–3,04)**	0,03	(2,07)*	0,02	(1,54)
Familienstand (0–1)	–0,06	(–,69)	0,21	(2,78)**	0,03	(,55)	0,002	(,3)
Haushaltsnettoeinkommen	–0,00	(–1,32)	0,00	(,63)	0,00	(1.98)*	0,00	(,84)
Kinderzahl	0,04	(1,02)	0,06	(1,82)+	0,01	(,56)	0,01	(,178)
Erwerbstätigkeit (0–1)	0,18	(1,66)+	0,04	(,443)	0,04	(,58)	–0,12	(–1,3)
Religion (0–1)	0,63	(5,76)***	–0,01	(–,1)	–0,2	(–2,52)*	0,19	(2,14)*
Nationalität (0–1)	0,18	(1,29)	0,1	(,81)	0,33	(3,49)**	–0,2	(–1,89)+
Faktor 1			0,03	(,67)	0,18	(5,97)***	0,17	(4,72)***
Faktor 2	0,03	(,7)			0,19	(5,71)***	0,11	(3,17)**
Faktor 3	0,36	(5,97)***	0,32	(5,72)***			0,17	(3,61)***
Faktor 4	0,27	(4,72)***	0,17	(3,17)**	0,15	(3,61)***		
Konstante	–1,8	(–4,17)***	–0,83	(–2,05)*	–0,85	(–2,75)**	0,61	(1,81)+
R^2 korr.	0,27		0,22		0,29		0,18	
N	530		530		530		530	
F-Statistik	***		***		***		***	

OLS-Regression, unstandardisierte Koeffizienten, T-Werte in Klammern; + = p < 0,1; * = p < 0,05; ** = p < 0,01; *** = p < 0,001.

IV. Zusammenfassung

Unter dem Begriff „Sozialkapital“ werden in der Literatur sehr unterschiedlichen Dinge verstanden. Zum einen sind damit die Ressourcen gemeint, auf die Individuen durch ihre Zugehörigkeit zu Netzwerken zugreifen können. Eine weiter gefasste Definition bezeichnet auch passive oder aktive Mitgliedschaften in Organisationen und Verbänden oder freiwilliges und öffentliches Engagement als Sozialkapital. Autoren wie Putnam (2000) verwenden den Begriff zusätzlich in Bezug auf das Ausmaß von generalisiertem Vertrauen, dass Personen in andere Mitmenschen oder in Institutionen haben. Schließlich werden auch Normen wie die Fairnessnorm oder die Reziprozitätsnorm als eine Form des Sozialkapitals interpretiert. Theoretisch lassen sich damit wenigstens drei Dimensionen unterscheiden, aus denen sich Sozialkapital zusammensetzt, nämlich aus der Einbettung von Individuen in Netzwerke, aus generalisiertem Vertrauen und aus Normen und Werten.

Wir haben in diesem Beitrag untersucht, wie diese analytisch unterscheidbaren Komponenten von Sozialkapital empirisch zusammenhängen. Eine explorative Faktorenanalyse hat ergeben, dass sich die gängigen Items zur Messung von Sozialkapital nicht nur durch drei, sondern sogar durch vier verschiedene Faktoren beschreiben lassen. Diese vier Faktoren, die sich als Mitgliedschaften, Nachbarschaftsnetzwerke, Freundesnetzwerke und als generalisiertes Vertrauen bezeichnen lassen, sind untereinander nur schwach korreliert. Die empirische Analyse zeigt damit, dass sich die theoretisch unterscheidbaren Komponenten auch empirisch sehr deutlich unterscheiden. Falls sich diese Ergebnisse als reliabel und valide erweisen sollten, stellt sich als nächstes die Frage, welche Schlussfolgerungen daraus für die konzeptionelle Debatte zu ziehen sind. Es bestehen unseres Erachtens zwei Möglichkeiten. Entweder sollte der Begriff „Sozialkapital“ nur für die Bezeichnung einer dieser Dimension verwendet werden, oder aber der Begriff bleibt ein Sammelbegriff unter den alle möglichen Dimensionen fallen. Damit würde man Sozialkapital als ein multidimensionales Konzept auffassen. Unsere empirischen Ergebnisse können diese Entscheidung keineswegs erzwingen, sondern sind mit beiden Auffassungen kompatibel. Die Analysen widerlegen lediglich die Aussage, dass sich die Dimensionen empirisch nur geringfügig unterscheiden. Sie unterscheiden sich nach unseren Ergebnissen erheblich.

Damit stellt sich die Frage, welche Gründe für eine engere oder weitere Definition von Sozialkapital sprechen. Für eine engere Definition spricht, dass von Sozialkapital nur gesprochen werden kann, wenn die Möglichkeit zur Investition besteht und wenn Investitionen auch eine potenzielle Rendite ermöglichen. Investment und Rendite lassen sich mit Sozialkapital nur dann verbinden, wenn mit Sozialkapital die Ressourcen bezeichnet werden, die Individuen mit Hilfe von Netzwerkkontakten erhalten können. Individuen müssen nämlich in erster Linie Zeit und gelegentlich auch materielle Ressourcen für den Aufbau und die Pflege von Netzwerken aufwenden. Der Aufbau und die Pflege von Sozialkontakten müssen dabei nicht überwiegend instrumentell motiviert sein, sondern können auch aus intrinsischen Gründen betrieben werden, vergleichbar mit dem Aufbau und der Pflege von Humankapital. In beiden Fällen aber sind diese Investitionen ohne die Aufwendung von Zeit nicht möglich und damit nicht ohne Anhäufung von Opportunitätskosten. Prinzipiell konkurrieren daher Investitio-

nen in das Sozialkapital mit Investitionen in Finanz- oder Sachkapital und Humankapital.

Dieser Investitionsaspekt lässt sich mit den anderen Dimensionen von Sozialkapital nicht so einfach verbinden. Insbesondere ist es nur schwer vorstellbar, wie Individuen in ihr generalisiertes Vertrauen in andere Mitmenschen oder in Institutionen investieren sollten.[11] Vertrauen erwirbt man durch Erfahrungen und es kann mehr oder weniger schnell durch einzelne schlechte Erfahrungen zerstört werden. Vertrauen in Menschen und Institutionen hängt möglicherweise auch damit zusammen, wie die Medien über solche Institutionen berichten. Mit der Berichterstattung entsteht oder zerfällt das Vertrauen ohne aktives Investieren der Akteure. Natürlich wollen wir damit nicht bestreiten, dass ein hohes Vertrauen in andere Menschen Transaktionen erleichtert und damit insgesamt förderlich für die wirtschaftliche und soziale Entwicklung einer Gesellschaft ist. Aber es besteht keine Notwendigkeit, Vertrauen als Sozialkapital zu bezeichnen. Vielmehr kann man es bei der ursprünglichen Bezeichnung Vertrauen belassen und Menschen können über beides, Sozialkapital und Vertrauen, in unterschiedlichem Ausmaß verfügen.

Ähnlich verhält es sich mit Normen und Werten. Ausgeprägte Fairness- und Reziprozitätsnormen sind gut und vorteilhaft für Gesellschaften. Aber auch hier fällt es schwer anzugeben, wie Individuen in sie investieren könnten. Das Entstehen dieser Normen ist vermutlich ein langwieriger und komplizierter Prozess, der sich nicht unmittelbar durch Investitionen einer Ressource, wie z.B. Zeit, beeinflussen lässt. Wir haben zwar gesehen, das Fairnessnormen positiv mit Netzwerkindikatoren korrelieren, aber diese Korrelationen sind gering. Keinesfalls determinieren allgemeine Netzwerkmerkmale generell das Ausmaß an Fairnessnormen. Gerade die Analyse der Beziehung zwischen bestimmten Netzwerkkontakten und -strukturen und dem Typ von Normen und Werten, die in bestimmten Netzwerken begünstigt werden, scheint ein interessantes Forschungsfeld zu sein, auf das schon Coleman hingewiesen hat. Zu diesem Zweck aber ist es sinnvoll, Fairness- und Reziprozitätsnormen von Sozialkapital zu unterscheiden.

Insgesamt sprechen damit aus unserer Sicht zwei wesentliche Argumente für eine differenzierte Betrachtung von Sozialkapital. Erstens kann man in den Aufbau und die Pflege von Netzwerken investieren und als potenzielle Rendite auf Ressourcen zugreifen, die einem sonst nicht zur Verfügung stünden. Diese direkte Investitionsmöglichkeit ist beim generalisierten Vertrauen oder bestimmten Normen nicht gegeben. Zweitens könnte die Entstehung von generalisiertem Vertrauen oder Fairness- und Reziprozitätsnormen gerade durch bestimmte Netzwerke und ihre Strukturen mitbestimmt werden. Beide Argumente sprechen für eine begriffliche Trennung von generalisiertem Vertrauen, Normen und Werten und Sozialkapital.

11 Therapeutische Fälle sind hier eine Ausnahme. In solchen Fällen kann durchaus Vertrauen aufgebaut und trainiert werden, mit dem Ziel, ein geregelte Lebens führen zu können (und dies kann ohne Zweifel einer Art Investition gleichkommen).

Literatur

Arrow, Kenneth J., 2000: Observations of Social Capital. S. 3–5 in: *Partha Dasgupta* und *Ismail Serageldinl* (Hg.), Social Capital: A Multifaceted Perspective. _____: The World Bank.

Bourdieu, Pierre, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183–298 in: *Reinhard Kreckel* (Hg.), Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderband 2.

Burt, Ronald S., 1992: Structural Holes. Cambridge: Harvard University Press.

Burt, Ronald S., 1998: The Gender of Social Capital. Rationality and Society 10: 5–46.

Burt, Ronald S., 2000: The Network Structure of Social Capital. S. 345–424 in: *Robert Sutton* und *Barry Staw* (Hg.), Research in Organizational Behavior, Bd. 22. Elsevier: JAI Press.

Carpiano, Richard M., 2007: Neigborhood Social Capital and Adult Health: An Empirical Test of a Bourdieu-based Model. Health & Place 13: 639–655.

Coleman, James S., 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology 94: S95–S120.

Coleman, James S., 1990: Foundations of Social Theory. Cambridge: Belknap Press.

Diekmann, Andreas, 1993: Sozialkapital und das Kooperationsproblem in sozialen Dilemmata. Analyse & Kritik 15: 22–35.

Diekmann, Andreas, 2004: The Power of Reciprocity. Fairness, Reciprocity, and Stakes in Variants of the Dictator Game. Journal of Conflict Resolution 48: 487–505.

Deth, Jan W. van, 2003: Measuring Social Capital: Orthodoxies and Continuing Controversies. International Journal of Social Research Methodology 6: 79–92.

Fehr, Ernst, und *Simon Gächter,* 2000: Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity. Journal of Economic Perspectives 14: 159–181.

Fischer, Claude, 1977: Perspectives on Community and Personal Relations. S. 1–18 in: *Claude S. Fischer, Robert M. Jackson, Ann C. Stueve, Kathleen Gerson, Lynne McCallister Jones* und *Mark Baldassare* (Hg.), Network and Places. Social Relations in the Urban Setting. New York: The Free Press.

Franzen, Axel, und *Jürg Arpagaus,* 2003: Codebuch: Sozialkapital in der Schweiz. SIDOS: Neuenburg.

Freitag, Markus, 2003: Beyond Tocqueville: The Origins of Social Capital in Switzerland. European Sociological Review 19: 217–232.

Freitag, Markus, 2004: Schweizer Welten des Sozialkapitals. Empirische Untersuchungen zum sozialen Leben in Regionen und Kantonen. Swiss Political Science Review 10: 87–118.

Fukuyama, Francis, 1995: Social Capital and the Global Economy. Foreign Affairs 74: 89–103.

Gilbert, Anne, und *André Langlois,* 2004: Measurement on the Territorial Variations in the Welfare of the Elderly Population of Outaouais Region between Objective Characteristics and Subjective Evaluations. Canadian Geographer – Geographe Canadien 48: 326–344.

Glaeser, Edward, David Laibson, José Scheinkman und *Christine Souter,* 2000: Measuring Trust. The Quarterly Journal of Economics 115: 811–846.

Graaf, Nan D. de, und *Hendrik Dr. Flap,* 1988: With a Little Help from My Friends. Social Forces 67: 452–472.

Granovetter, Mark, 1973: The Strength of Weak Ties. American Journal of Sociology 78: 1360–1380.

Granovetter, Mark, 1974: Getting a Job. Chicago: University of Chicago Press.

Granovetter, Mark, 1983: The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. Sociological Theory 1: 201–233.

Halman, Loek, 2001: The European Values Study: A Third Wave. Tilburg: EVS, Tilburg University.

Halpern, David, 2005: Social Capital. Malden, USA: Polity Press.

Helliwell, John, und *Robert D. Putnam,* 2004: The Social Context of Well-Being. Philosophical Transactions of the Royal Society (London), Series B, 359: 1435–1446.

Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr und *Herbert Gintis* (Hg.), 2004: Foundations of Human Sociality. Economic Experiments and Ethnographic Evidence from fifteen Small-Scale-Societies. Oxford: Oxford University Press.

Kawachi, Ichiro, Bruce Kennedy, Kimberley Lochner und *Deborah Prothrow-Stith,* 1997: Social Capital, Income Inequality and Mortality. American Journal of Public Health 87: 1491–1498.

Knack, Stephan, und *Philip Keefer,* 1997: Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross Country Investigation. Quarterly Journal of Economics 112: 1251–1288.

Kim, Danielm, und Ichiro Kawachi, 2007: U.S. State-Level Social Capital and Health-Related Quality of Life: Multilevel Evidence of Main, Mediating, and Modifying Effects. Annals of Epidemiology 17: 258–269.

Kramer, Roderick M., 2006: Social Capital and Cooperative Behavior in the Workplace: A Social Identity Perspective. Advances in Group Processes 23: 1–30.

Lin, Nan, 2001: Building a Network Theory of Social Capital. S. 28–51 in: *Nan Lin* et al. (Hg.):, Social Capital: Theory and Research. London/New York: Cambridge University Press.

Lin, Nan, Karen Cook und *Ronald S. Burt* (Hg.), 2001: Social Capital: Theory and Research. London u.a.: Aldine Transaction.

Lin, Nan, und *Mary Dumin,* 1986: Access to Occupations through Social Ties. Social Networks 8: 365–385.

Marsden, Peter V., und *Jeanne S. Hurlbert,* 1988: Social Resources and Mobility Outcomes: A Replication and Extension. Social Forces 66: 1038–1059.

Newton, Kenneth, 2001: Trust, Social Capital, Civil Society, and Democracy. International Political Science Review 22: 201–214.

Ockenfels, Axel, 1999: Fairneß, Reziprozität und Eigennutz. Ökonomische Theorie und experimentelle Evidenz. Tübingen: Mohr Siebeck.

Oorschot, Wim van, und *Will Arts,* 2005: The Social Capital of European Welfare States. The Crowding Out Hypothesis Revisited. Journal of European Social Policy 15: 5–26.

Paxton, Pamela, 1999: Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment. The American Journal of Sociology 105: 88–127.

Perugini, Marco, Marcello Gallucci, Fabio Presaghi und *Anna Paola Ercolani,* 2003: The Personal Norm of Reciprocity. European Journal of Personality 17: 251–283.

Portes, Alejandro, 1998: Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. Annual Review of Sociology 24: 1–24.

Putnam, Robert, 1993: Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press.

Putnam, Robert, 1995: Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America. Political Science and Politics 28: 664–683.

Putnam, Robert, 2000: Bowling Alone. New York u.a.: Simon & Schuster.

Silva, Mary J. de, und *Trudy Harpham,* 2007: Maternal Social Capital and Child Nutritional Status in Four Developing Countries. Health & Place 13: 341–355.

Silva, Mary J. de, Sharon R. Huttly, Trudy Harpham und *Michael Kenward,* 2007: Social Capital and Mental Health: A Comparative Analysis of Four Low Income Countries. Social Science & Medicine 64: 5–20.

Slangen, Louis, Cornelis van Kooten und *Pavel Suchanek,* 2004: Institutions, Social Capital and Agricultural Change in Central and Eastern Europe. Journal of Rural Studies 20: 245–256.

Smith-Lovin, Lynn, Miller McPherson und *Matthew Brashears,* 2006: Social Isolation in America: Changes in Core Discussion Networks over two Decades. American Sociological Review 71: 353–375.

Stolle, Dietlind, und *Thomas Rochon,* 1999: The Myth of American Exceptionalism: A Three Nation Comparison of Associational Membership and Social Capital. S. 192–209 in: *Jan van Deth* et al. (Hg.), Social Capital and European Democracy. London: Routledge.

Van der Gaag, Martin, und *Tom Snijders,* 2004: Proposals for the Measurement of Individual Social Capital. S. 199–218 in: *Henk Flap* und *Beate Völker* (Hg.), Creation and Returns of Social Capital. A New Research Program. London/New York: Routledge,.

Whiteley, Paul, 2000: Economic Growth and Social Capital. Political Studies 48: 443–466.

Zak, Paul J., und *Stephen Knack,* 2001: Trust and Growth. Economic Journal 111: 295–321.

Korrespondenzanschrift: Prof. Dr. Axel Franzen und Sonja Pointner, Universität zu Köln, Forschungsinstitut für Soziologie, Greinstr. 2, 50939 Köln

E-Mail: Franzen@wiso.uni-koeln.de, Pointner@wiso.uni-koeln.de

III. Entstehung und Entwicklung von Sozialkapital

EGOZENTRIERTE DISKUSSIONSNETZWERKE IN DEN USA UND DEUTSCHLAND*

Thomas Wöhler und Thomas Hinz

Zusammenfassung: Persönliche Vertrauenspersonen sind wichtige Bestandteile individuellen Sozialkapitals und werden als solche mit positiven Auswirkungen wie einer besseren Gesundheit oder einer erfolgreicheren Karriere in Verbindung gebracht. Daher sind die Ergebnisse des General Social Survey in den USA, nach denen die Zahl der engen Kontakte zwischen 1985 und 2004 deutlich abgenommen hat und eine Konzentration auf Partner und Familie stattfindet (McPherson et al. 2006), auf große Resonanz gestoßen. Daten des DJI-Familiensurvey zeigen für Deutschland im Gegensatz dazu eine bemerkenswerte Konstanz in der Größe dieser Netzwerke in der Periode von 1988 bis 2000. Die Ergebnisse erlauben den Schluss, dass soziale Isolation in Deutschland keinesfalls in gleicher Weise um sich greift wie in den USA. Eine Veränderung zeigt sich lediglich in der Zusammensetzung der Netzwerke: im Zeitverlauf werden die Partner in Deutschland, wo sie vergleichsweise wichtiger sind als in den USA, weniger bedeutsam, während sie in den USA andere Gesprächspartner ersetzen. Erklärungen für diese unterschiedlichen Tendenzen könnten der Wandel der Familien in Deutschland und die Ausbreitung neuer Kommunikationsmedien liefern.

Mit wem besprechen wir wichtige Angelegenheiten? Mit Partnern, Freunden, Arbeitskollegen, Nachbarn, Eltern, Kindern? Die Antwort sagt etwas darüber aus, wie viele und welche Vertrauenspersonen wir haben, und kennzeichnet das allgemeine Ausmaß sozialer Integration in Familien- und Freundeskreisen. Das Verhältnis von Verwandtschafts- (*kin*) und Freundschaftskontakten (*non-kin*) ist auch ein Gradmesser für die Bedeutung der Familie in modernen Gesellschaften. Zweifellos ist das gänzliche Fehlen von Menschen, mit denen wir wichtige Angelegenheiten diskutieren können, ein Indiz für soziale Isolation. In repräsentativen Bevölkerungsumfragen werden die Diskussionspartner für wichtige Angelegenheiten etwa seit Mitte der 1980er Jahre im Rahmen von egozentrierten Netzwerkmodulen erfasst. Wesentliche Zielgrößen sind die Anzahl der genannten Kontakte (Netzwerkgröße) und elementare Struktureigenschaften des Netzwerkes (etwa das Verhältnis von *kin* und *non-kin* Kontakten).

* Die Autoren danken Katrin Auspurg, Carsten Sauer, Judith Tonner und den beiden Herausgebern des Sonderhefts für hilfreiche Hinweise. Im DJI haben Jan Marbach und Walter Bien unsere Fragen zum Datensatz beantwortet.

Egozentrierte Netzwerke lassen sich auch für andere Beziehungsinhalte, etwa für erhaltene oder geleistete Hilfe, ermitteln. In inhaltlicher Hinsicht sind sie Bausteine des Sozialkapitals. Auf *Individualebene* verzeichnet man positive Auswirkungen von sozialen Beziehungen auf die psychische und physische Gesundheit sowie die Lebenszufriedenheit, was Lin als *expressiven* Nutzen bezeichnet (Fischer 1982a; Laireiter 1993; Lin 1986). Zudem erwächst aus egozentrierten Netzwerken ein *instrumenteller* Nutzen (Flap 2001; Lin 2001), so suchen und finden Arbeitsmarktteilnehmer etwa neue Jobs über die Kontaktpersonen ihres egozentrierten Netzwerks (Granovetter 1973). Akteure beziehen weiterhin Informationen, Prestige sowie Macht aus der Position in ihrem Netzwerk (Burt 1992). Auch auf *Makroebene* sind egozentrierte Netzwerke wichtiger Bestandteil kollektiven Sozialkapitals (Putnam 2000; Van Deth 2003), das mit höherem Wirtschaftswachstum, geringerer Sterberate, besserer politischer Repräsentation und geringerer Kriminalität (Haug 1997: 30) in Verbindung gebracht wird.

Im Jahr 2006 veröffentlichten Miller McPherson, Lynn Smith-Lovin und Matthew E. Brashears (2006) eine Aufsehen erregende Studie mit dem Titel *Social Isolation in America: Changes in Core Discussion Networks over Two Decades*. Die Analysen basieren auf Daten des General Social Survey (GSS) und zeigen, dass die Diskussionsnetzwerke in den USA zwischen 1985 und 2004 deutlich schrumpften. Sie konzentrieren sich überdies zunehmend auf Verwandtschaftsbeziehungen, denn es haben vor allem die Kontakte zu Nachbarn und Freunden abgenommen. Diese Ergebnisse zeichnen das Bild des *bowling alone* (Putnam 2000) nach und unterstützen damit die These des Sozialkapital-Zerfalls in den USA. Für Deutschland gibt es bislang kaum vergleichbare Studien. Zwar untersuchten in Reaktion auf Putnams provokante Befunde Offe und Fuchs (2002) sowie Jungbauer-Gans (2002) das kollektive Sozialkapital in Form von generalisiertem Vertrauen und Vereinsmitgliedschaften, sie fanden jedoch keine allgemeine Erosion von Vertrauen und Vereinsaktivitäten. Die Entwicklung egozentrierter Netzwerke wurde jedoch in keiner der beiden Studien explizit thematisiert.[1]

Der vorliegende Aufsatz nimmt den beobachteten Schwund persönlicher Netzwerke und den behaupteten Zerfall von Sozialkapital in den USA zum Anlass, zunächst auf theoretischer Ebene den Zusammenhang zwischen Diskussionsnetzwerken und Sozialkapital herzustellen (*Abschnitt I*). Im Anschluss werden Messkonzepte egozentrierter Netzwerke in Bevölkerungsumfragen wie dem DJI-Familiensurvey dargestellt (*II*). Dies bereitet den Kern unseres Aufsatzes vor, eine vergleichende Untersuchung von Struktur und Wandel der Diskussionsnetzwerke in den USA und Deutschland. Für diese werden die Analysen von McPherson et al. (2006) für Deutschland repliziert (*III*). Abschließend diskutieren wir die wichtigsten Ergebnisse und versuchen plausible Erklärungen für die Unterschiede zwischen den USA und Deutschland zu finden (*IV*).

1 Diewald (1991) untersuchte ebenfalls ohne expliziten Bezug auf egozentrierte Netzwerke die soziale Unterstützung in informellen Netzwerken im Zeitraum von 1978 bis 1988. Persönliche Netzwerke in Deutschland werden ausführlich in Arbeiten von Völker (1995) und Marbach (2003) beschrieben. In diesen Studien stehen allerdings die Auswirkungen der deutschen Wiedervereinigung im Mittelpunkt des Interesses.

I. Egozentrierte Netzwerke und Sozialkapital

Soziale Netzwerke bestehen technisch gesehen aus einem Set von Knoten und Verbindungen (Jansen 2003: 13); auf die Gesellschaft übertragen also aus Personen und deren ein- oder gegenseitigen Beziehungen. Bei egozentrierten Netzwerken handelt es sich um Ausschnitte des Gesamtnetzwerks. Eine untersuchte (fokale) Person wird als *ego* bezeichnet, ihre Kontakte als *alteri*. Zunächst ist in theoretischer Hinsicht zu fragen, in welcher Weise diese egozentrierten Netzwerke für das Konzept des Sozialkapitals bedeutend sind. Sozialkapital ist hier *„the ability of actors to secure benefits by virtue of membership in social networks"* (Portes 1998: 6). Nach Flap (2001) liegt die Bedeutung des persönlichen (egozentrierten) Netzwerks für das individuelle Sozialkapital in den zu mobilisierenden Ressourcen. Er unterscheidet dabei vier Dimensionen:

Potentielle Ressourcengeber. Eine notwendige, aber nicht hinreichende Bedingung für individuelles Sozialkapital ist die Tatsache, dass Personen überhaupt andere Personen kennen, genauer: mit ihnen in Kontakt stehen. Erst diese Kontakte machen einen potentiellen Ressourcentransfer möglich. Es ist davon auszugehen, dass mit der *Anzahl der persönlichen Kontakte* die Wahrscheinlichkeit zunimmt, dass das egozentrierte Netzwerk nützliche Ressourcen bereit stellen kann. Die Anzahl der Kontakte von *ego* sollte bei Erhebung egozentrierter Netzwerke in der Regel unproblematisch zu erfassen sein.

Ressourcen der potentiellen Geber. Nach Flap ist entscheidend *„what is at the other end of the tie"* (Flap 2001: 35). Das größte Netzwerk kann einem Individuum nur wenig Nutzen bringen, wenn die einzelnen Kontakte keine wertvollen Ressourcen zur Verfügung stellen. So sind beispielsweise familiäre Kontakte zu Menschen, die man täglich sieht, in der Regel wenig informativ hinsichtlich frei werdender Stellen auf dem Arbeitsmarkt. Die gleichen Kontakte können aber andere Ressourcen bereitstellen, wie z.B. Hilfe beim Kinderhüten. Dabei muss angemerkt werden, dass soziale Kontakte nicht immer positive Effekte hervorbringen müssen (Portes 1998), da manche Beziehungen sehr belastend wirken können oder mehr Ressourcen beanspruchen als sie geben. Einige Kontakte, wie die zu Verwandten oder zu Freunden von Freunden, kann man nur unter erheblichen Kosten beenden. Es ist daher wichtig, wenn man von sozialen Netzwerken als Sozialkapital ausgeht, die Perspektive auch auf mögliche negative Effekte zu erweitern. Bei der Erhebung egozentrierter Netzwerke werden die *alteri* in unterschiedliche Kategorien eingeteilt (Partner, Familienmitglieder, Verwandte, Freunde, Bekannte, Arbeitskollegen etc.). Diese Einteilung erlaubt erste Rückschlüsse auf ihre potenziellen Ressourcen.

Hilfsbereitschaft. Ein großes Netzwerk von Menschen, die wertvolle Ressourcen bereitstellen können, ist wie gesagt eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für das Vorhandensein von Sozialkapital. Um als Sozialkapital zu wirken, müssen die Ressourcen auch in dem Moment zur Verfügung gestellt werden, in dem sie als Hilfe oder Unterstützung benötigt werden. Es gibt aus der Perspektive der Hilfsbereiten verschiedene Motive zu helfen. Neben instrumentellen Gründen (in Erwartung auf Gegenleistungen in der Zukunft) spielen auch Motivationen eine Rolle, die im Aufbau und der Pflege der Beziehung selbst liegen (Portes 1998). In der empirischen Forschung werden unterschiedliche Dimensionen der erhaltenen oder geleisteten Hilfe unterschieden

(emotionale Unterstützung, finanzielle Hilfe, tatkräftige Mitarbeit etc.). Damit können die aktualisierten Ressourcen beschrieben werden. In Diskussionsnetzwerken geht es zunächst um Beratung bei wichtigen Angelegenheiten, die familiäre, private oder auch arbeitsbezogene Inhalte betreffen können.

Struktur des Netzwerks. Der Wert eines Netzwerks hängt aber nicht nur von seinen Bestandteilen ab, da ein Netzwerk mehr oder weniger leisten kann als die Summe seiner Bestandteile. Dichte Netzwerke, also Bekannte, die sich auch untereinander kennen, sind für die Ausbildung und Überwachung von geteilten Normen hilfreich (Coleman 1988). Nachteilig kann diese soziale Kontrolle wirken, wenn sie zu stark ist und durch ihren Konformitätsdruck die persönliche Freiheit einschränkt (Portes 1998). In anderer Hinsicht haben Burt und Granovetter die Vorteile weitläufiger Strukturen im Blick, wenn sie betonen, dass *strukturelle Löcher* (Burt 1992) und *weak ties* (Granovetter 1973) den beruflichen Erfolg instrumentell begünstigen. Durch das Ausnutzen von Informationsasymmetrien an den Schnittstellen zweier ansonsten unverbundener Netzwerkteile profitieren Individuen nach Burt davon, dass ihre Bekannten sich nicht kennen. Ähnlich argumentiert Granovetter, wenn er hervorhebt, dass gerade die weiter entfernt Bekannten neuartige und damit wertvollere Informationen bieten können. Das unmittelbare Umfeld, das auch miteinander bekannt ist, zeichnet sich dagegen eher durch Redundanzen aus. Ein weiteres, strukturelles Merkmal ist die auf Gluckman (1967) zurückgehende Unterscheidung zwischen multiplexen und simplexen Beziehungen. In der Netzwerkanalyse umfassen multiplexe Beziehungen mehr als einen Lebensbereich, beispielsweise Arbeit, Freizeit und Nachbarschaft. Auf Austauschprozesse angewandt bieten solche Beziehungen Vorteile, da Reziprozität ausgeweitet wird, ein Gefallen bei der Arbeit also beispielsweise in der Freizeit erwidert werden kann (Coleman 1988). Für die empirische Messung gilt, dass bestimmte Struktureigenschaften (etwa die Dichte) egozentrierter Netzwerke schwer zu ermitteln sind, so sind etwa die Beziehungen zwischen den *alteri* der fokalen Person oftmals unbekannt. Die Multiplexität der Beziehungen von *ego* zu verschiedenen *alteri* kann hingegen relativ einfach erhoben werden, indem zu den verschiedenen *alteri* diverse Beziehungsinhalte abgefragt werden.

Der Wert des sozialen Netzwerks für die Bildung von individuellem Sozialkapital ergibt sich aus diesen vier vorgestellten Dimensionen. Im Gegensatz zu ökonomischem Kapital, dessen Wert sich zumindest näherungsweise an der Höhe des Bankkontos ablesen lässt, ist Sozialkapital allerdings wesentlich heterogener. Ähnlich wie bei Humankapital (bei dem viele Fertigkeiten nur für konkrete Anliegen einsetzbar sind) ist die Zielspezifität hervorzuheben (Flap und Völker 2001). Als Beispiel: Meine Nachbarin kann mich unterstützen, indem sie in meiner Abwesenheit die Blumen gießt, mir in beruflicher Hinsicht jedoch nicht weiterhelfen. Zu erinnern ist, dass Beziehungen ebenso belastend wirken können, Teile eines Netzwerkes also negative Folgen mit sich bringen können. Generelle Aussagen über den Wert von Beziehungsnetzwerken sind nicht möglich.

Für die hier im Mittelpunkt stehenden *Diskussionsnetzwerke* ist bezüglich der vier Dimensionen von Sozialkapital festzuhalten, dass Personen, mit denen man wichtige Angelegenheiten besprechen kann, auch zu den potenziellen Ressourcengebern gehören. Bei den zu aktivierenden Ressourcen dürfte es sich vor allem um Beratung und Unterstützung handeln. Ebenso kann die Zusammensetzung der Diskussionsnetzwerke

(Homogenität oder Heterogenität der Diskussionspartner; *kin* bzw. *non-kin*) das Ressourcenpotenzial beeinflussen. Bei *kin* Kontakten sind beispielsweise eher materielle und emotionale Unterstützung zu mobilisieren, während für *non-kin* Kontakte Beratung und Information die vornehmlich zu aktivierenden Ressourcen darstellen. Wenn Personen als Diskussionspartner für wichtige Angelegenheiten genannt werden, kann eine grundsätzlich vorhandene Hilfsbereitschaft unterstellt werden. Diese sagt jedoch noch nichts über die tatsächliche Fähigkeit zur Hilfe aus. Die Netzwerkstruktur der Diskussionspartner untereinander ist im Hinblick auf die konkret zu mobilisierende Beratung und Unterstützung eher sekundär, ebenso dürfte die bloße Anzahl der Diskussionspartner nur einen schwachen Indikator für das zu mobilisierende Potenzial darstellen. Anders ausgedrückt: Ein einziger guter Freund oder Partner, mit dem wichtige Angelegenheiten intensiv diskutiert werden können, mag wertvoller sein als eine Handvoll Personen, mit denen wichtige Angelegenheiten allenfalls angerissen werden können. Allerdings ist die Extremsituation, in der keine einzige Person als Diskussionspartner genannt wird, durchaus von Bedeutung. Kann mit niemandem über wichtige Angelegenheiten gesprochen werden, liegt eine Form von Vereinsamung, Vereinzelung oder sozialer Desintegration vor. Diskussionsnetzwerke sind also spezifische (individuelle) Ressourcen, die über die möglichen oder tatsächlich geführten Gespräche hinaus weitere Potenziale (materielle und emotionale Unterstützung) beinhalten. Die absolute Größe der Diskussionsnetzwerke ist dabei weniger aussagekräftig für das individuelle Sozialkapital als die Struktur der Beziehungen. Die Netzwerkgröße sagt allerdings etwas über die Verteilung von *signifikanten Anderen* in einer Gesellschaft aus. Ein hoher Anteil von Personen ohne Gesprächspartner ist ein Anzeichen für verbreitete soziale Isolation.

II. Die Messung egozentrierter Diskussionsnetzwerke

In sozialwissenschaftlichen Surveys werden in der Regel Daten über *egozentrierte* Netzwerke erhoben (Wolf 2006). *Ego* ist dabei die Zielperson einer Zufallsstichprobe. Mit Hilfe sogenannter *Namensgeneratoren* werden die *alteri* erfragt. Zu den erhaltenen Namen lassen sich dann mit *Namensinterpretatoren* Informationen wie das Geschlecht, der soziale Status oder die Beziehung zwischen *ego* und den entsprechenden *alteri* erfassen.

Weiterhin kann gefragt werden, wie die Beziehungen zwischen den verschiedenen, genannten *alteri* ist. Je nach Schwerpunkt der Umfrage wird diese Erhebung genauer oder allgemeiner durchgeführt, da sie sehr zeitaufwendig ist. Ein klassischer Namensgenerator wurde von Claude Fischer (1982a) entwickelt. In ihm werden mit zehn Fragen über alltägliche Situationen Namen generiert. Beispiele sind: *„Who would care for your home if you went out of town?“* und *„With whom do you discuss personal worries?“* Allgemein sollten Namensgeneratoren möglichst konkrete Situationen abfragen, um den Interpretationsspielraum auf der Befragtenseite gering zu halten. Dies hängt allerdings vom Erkenntnisinteresse ab. Eine häufig vorkommende Form des Namensgenerators ist die *„Drei-Freunde-Frage“*, bei der nach den drei besten Freunden gefragt wird. Diese Frage findet man z.B. in der Allgemeinen Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften (ALLBUS) und dem Sozio-ökonomischen Panel (SOEP). Man muss allerdings da-

von ausgehen, dass die Bezeichnung *„Freund"* sehr unterschiedliche Konnotationen hat (Fischer 1982b). Durch die explizit geforderten Namen werden jedoch wohl in erster Linie nahe stehende Menschen genannt. Eine konkrete Beziehung wird stattdessen durch den sogenannten Burt-Namensgenerator abgefragt:

„From time to time, most people discuss important matters with other people. Looking back over the last six months – who are the people with whom you discussed matters important to you? Just tell me their first names or initials."

Dieser Namensgenerator, der auf die Diskussionspartner bei wichtigen Angelegenheiten abzielt, hat den Anspruch, mit einer einzigen Frage einen relevanten Teil der signifikanten Anderen von ego zu erfassen (Marsden 1987). Er wurde im GSS in den USA verwendet,[2] leicht abgewandelte, übersetzte Anwendungen finden sich in Deutschland im Familiensurvey des Deutschen Jugendinstituts (DJI) (vgl. für eine Methodenstudie Pfenning und Pfenning (1987)).

Nachteilig an der Erhebung egozentrierter Netzwerken ist, dass nur einseitige Beziehungen, also solche, die für *ego* relevant sind, untersucht werden. Wie sich diese Beziehungen aus Sicht der *alteri* darstellen, bleibt dagegen unbekannt.[3] Ein zweiter Nachteil besteht darin, dass vor allem nahe, starke Beziehungen berücksichtigt werden, flüchtige oder entfernte Bekanntschaften werden durch die Namensgeneratoren in der Regel nicht erfasst. Speziell für die Sozialkapitaltheorie sind aber auch die *weak ties* von Interesse. Ein dritter Kritikpunkt setzt beim Netzwerk an: Die Netzwerktheorie geht davon aus, dass das Netzwerk über die Summe seiner Einzelbestandteile hinaus vor allem durch seine Gesamtstruktur Einfluss nimmt. Diese wird mit den *egozentrierten* Netzwerken jedoch nur begrenzt erfasst. Trotz dieser Probleme stellt die Erhebung egozentrierter Netzwerke oft den einzig praktikablen Weg dar, um die Größe und Struktur sozialer Netzwerke mit Hilfe von Umfragestudien zu ermitteln.[4]

---

2 Der GSS ist eine sozialwissenschaftliche Umfrage, die in den USA seit 1972 alle zwei Jahre vom National Opinion Resarch Center (NORC) durchgeführt wird. Die Hauptthemen umfassen unter anderem sozioökonomischen Status, soziale Mobilität, soziale Kontrolle, Familie, Rassenbeziehungen, Geschlechterbeziehungen, Bürgerrechte und Moral. Bei jeder Erhebung wird dieser Kern durch wechselnde Module erweitert. In den Jahren 1985 und 2004 kam unter anderem ein Modul *„social networks"* zum Einsatz. Die Daten stehen zur freien Verfügung, auf der Website http://sda.berkeley.edu/ können einfache Auszählungen für alle Variablen der Erhebungen von 1972 bis 2004 vorgenommen werden.

3 Beziehungen können sich wechselseitig durchaus unterschiedlich darstellen: Etwa wenn *alter* der einzige Diskussionspartner von *ego* ist, *ego* umgekehrt aber nur einer von vielen Kontakten von *alter*.

4 Zur Messung von individuellem Sozialkapital wurden noch weitere Instrumente entwickelt. Von Nan Lin (2001) stammt der Positionsgenerator. Hier wird über die Frage: „Kennen Sie jemanden der ein (z.B. Rechtsanwalt) ist?", eine Batterie von Berufen abgefragt. Mit diesen Angaben können Informationen über das Prestige der Kontakte der Befragten gewonnen werden, was ein guter Indikator für das Sozialkapital ist. Methodenstudien zeigen (z.B. Van Der Gaag und Snijders 2003), dass dieses Messkonzept geeignet ist, den instrumentellen Nutzen des individuellen Sozialkapitals zu erfassen. Für den expressiven Nutzen ist der auf Snijders (1999) zurückgehende Ressourcengenerator ein zweckmäßiges Erhebungsinstrument. Statt dem Berufsprestige werden hier konkrete, im Bekanntenkreis verfügbare Fähigkeiten abgefragt, wie „Autos reparieren" oder „Kennen Sie jemanden, den Sie um Rat fragen können bei (z.B. Kindererziehung)?". Beide Instrumente fokussieren also auf die zweite Dimension des individuellen Sozial-

Für die im folgenden Abschnitt angestellten Untersuchungen der Netzwerkstrukturen in Deutschland wird auf die Daten des DJI-Familiensurvey zurückgegriffen, der in Form von drei repräsentativen Erhebungen in den Jahren 1988, 1994 und 2000 durchgeführt wurde.[5] Der thematische Schwerpunkt lautet: „Wandel und Entwicklung familialer Lebensformen" (Bertram 1991). Inhaltlich erhebt der Familiensurvey Lebens- und Arbeits- bzw. Ausbildungsbiographien, Familienstrukturen, sowohl im Querschnitt als auch im Verlauf, ebenso wie das Einkommen, den Gesundheitszustand und Einstellungen zu Politik. Interessant für die hier betrachteten Aspekte ist der DJI-Familiensurvey, weil egozentrierte Netzwerke erfasst wurden, die neben direkten Familienangehörigen (*kin*) auch *non-kin* Kontakten beinhalten. Weitere Vorzüge sind die hohen Fallzahlen von etwa 10.000 Befragten pro Erhebungswelle und die Möglichkeit zur Untersuchung der zeitlichen Entwicklung, da größtenteils gleiche Instrumente eingesetzt wurden. Es ist also möglich, die Entwicklung persönlicher sozialer Netzwerke im Quer- und Längsschnitt abzubilden.

Im Folgenden sind die sieben Namensgeneratoren des DJI Familiensurvey aufgeführt, die in allen Erhebungswellen verwendet wurden:

1. „Mit wem besprechen Sie Dinge, die Ihnen persönlich wichtig sind?"
2. „Mit wem haben Sie eine sehr enge gefühlsmäßige Bindung?"
3. „Von wem erhalten Sie ab und zu oder regelmäßig finanzielle Unterstützung?"
4. „An wen geben Sie ab und zu oder regelmäßig finanzielle Unterstützung?"
5. „Mit wem verbringen Sie hauptsächlich Ihre Freizeit?"
6. „Welche Personen außer Ihnen selbst leben in Ihrem Haushalt?"
7. „Nennen Sie mir zum Schluss bitte die Personen, die Sie persönlich zu Ihrer Familie zählen."

Diese Fragen orientieren sich an der Studie von Claude Fischer (1982a) und dem GSS Netzwerkerhebungs-Instrument von 1984, wobei die erste Frage im Vergleich zum US-Original durch den Zusatz „*persönlich*" verändert wurde. Für unsere Analysen verwenden wir nur diese erste Frage nach den Diskussionsnetzwerken in den Wellen 1988 und 2000. Die Interviews des DJI-Familiensurvey wurden in allen drei Wellen *face-to-face* geführt, wobei in der Welle von 2000 CAPI (*computer assisted personal interview*) gearbeitet wurde. 1988 wurden 10.043 Menschen zwischen 18 und 55 Jahren im Gebiet der damaligen Bundesrepublik erfasst. Die Befragung ist für diese Altersgruppe repräsentativ. Mit der Erhebungswelle 2000 erfolgte eine Wiederholungsbefragung von 2.002 Probanden. Diese Welle wurde ergänzt durch 8.091 zufällig ausgewählte 18- bis 55-Jährige und eine kleine Stichprobe (n = 225) von 16- und 17-Jährigen.

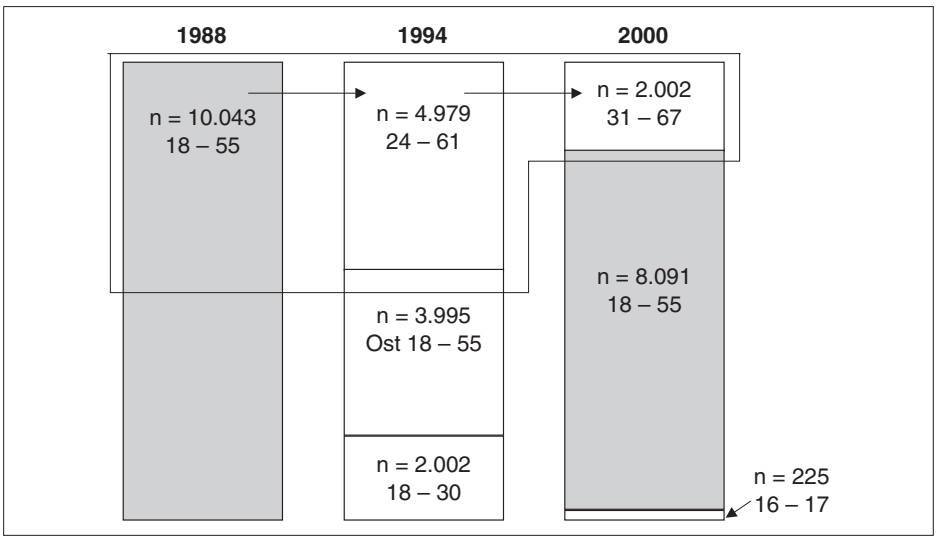
Für die hier durchgeführte Trendanalyse werden die erste Welle (1988) vollständig und die dritte Welle (2000), bereinigt um die 2.002 wiederholt Befragten, und die 225 16- bis 17-Jährigen verwendet (vgl. *Abbildung 1*). Aufgrund der komplexen Stichpro-

---

kapitals, die im Netzwerk vorhandenen Ressourcen. Außerdem haben sie den Vorteil, sehr ökonomisch in der Erhebung zu sein. Auf der anderen Seite bieten Namensgeneratoren erheblich mehr Flexibilität und sind daher vorzuziehen, wenn generelles Sozialkapital untersucht werden soll. Dies gilt speziell, wenn man davon ausgeht, dass das Netz als solches durch seine Struktur einen Einfluss auf *ego* hat.

5 Finanziert und in Auftrag gegeben wurde der Familiensurvey vom Bundesfamilienministerium. Die Daten sind unter www.dji.de/cgi-bin/projekte/output.php? projekt=41 frei verfügbar.

Abbildung 1: Datenstruktur DJI Familiensurvey



benentwicklung sowie den Zielen eines möglichst langen Beobachtungszeitraums und einer bestmöglichen Vergleichbarkeit zum Vorgehen von McPherson et al. (2006) wird auf die zweite Erhebungswelle (1994) verzichtet.[6] Für alle deskriptiven Darstellungen finden die im Datensatz vorhandenen Gewichte Verwendung.

III. Größe und Struktur egozentrierter Diskussionsnetzwerke in den USA und Deutschland

In den USA ist von 1985 bis 2004 die Größe der Diskussionsnetzwerke deutlich geschrumpft und außerdem der Anteil sozial isolierter Personen erheblich gestiegen. Dies sind die beiden Hauptergebnisse der Studie von McPherson, Smith-Lovin und Brashears (2006), die sehr sorgfältig verschiedene inhaltliche und methodische Erklärungen prüft, mit dem Resultat, dass die festgestellten Trends tatsächlich auf einen dramatischen sozialen Wandel hindeuten. In aller Kürze sollen hier die wichtigsten Analyseschritte der Autoren berichtet werden, um im Anschluss die Situation in Deutschland zu betrachten. Wir übernehmen dabei die Berechnungen des amerikanischen Autorenteams.

6 In der zweiten Welle 1994, auf die wir nicht zurückgreifen, wurden von den im Jahr 1988 Befragten 4.979 Personen wiederbefragt. Die Welle 1994 wurde ergänzt durch eine Zufallsstichprobe (n = 3.995) von 18- bis 55-Jährigen, welche in den neuen Bundesländern lebten, sowie eine Stichprobe (n = 2.002) von 18- bis 30-Jährigen, um die Alterung der wiederholt Befragten ausgleichen zu können, so dass auch die zweite Welle als repräsentativ für die Altersstruktur der Bundesrepublik gilt.

USA: Die Verteilung der Anzahl der Diskussionspartner in den USA ist in *Tabelle 1* dargestellt. Zwischen 1985 und 2004 lässt sich ein erheblicher Rückgang der genannten Personen feststellen. Die durchschnittliche Netzwerkgröße sinkt von 2,94 auf 2,08 Personen, was einem Rückgang um 30 Prozent entspricht. Am auffälligsten ist, dass der Anteil derer, die niemanden genannt haben, von 10 Prozent auf 25 Prozent der amerikanischen Bevölkerung anstieg. Die Autoren haben – wie angedeutet – durch umfangreiche Tests ein methodisches Artefakt ausgeschlossen.

Tabelle 1: Diskussionsnetzwerke in den USA (Angaben in Prozent)

	Gesamte Netzwerke		**Kin Netzwerke**		**Non-Kin Netzwerke**	
Netzwerkgröße	**1985**	**2004**	**1985**	**2004**	**1985**	**2004**
0	10,0	24,6	29,5	39,6	36,1	53,4
1	15,0	19,0	29,1	29,7	22,4	21,6
2	16,2	19,2	21,0	16,0	18,1	14,4
3	20,3	16,9	11,7	9,4	13,2	6,0
4	14,8	8,8	5,8	4,0	6,8	3,1
5	18,2	6,5	2,8	1,3	3,4	1,4
6+*	5,4	4,9	–	–	–	–
Mittelwert	2,94	2,08	1,44	1,12	1,42	0,88
Modalwert	3	0	0	0	0	0
Standardabweichung	1,95	2,05	1,41	1,38	1,57	1,40

* Die Zahl der genannte *alteri* ist im GSS im Gegensatz zum DJI-Familiensurvey nach oben zensiert. Es wurden nicht mehr als fünf genannte Personen registriert. Deswegen muss davon ausgegangen werden, dass der Mittelwert etwas unterschätzt wird.

Quelle: McPherson et al. (2006)

Bei einer Aufteilung der Netzwerke in Verwandtschaft (*kin*) und Nicht-Verwandtschaft (*non-kin*) zeigt sich, dass der Rückgang der Netzwerkgröße vor allem bei *non-kin* zu beobachten ist. Weitere Veränderungen in der Struktur der Netzwerke sind in *Tabelle 2* dargestellt. Verzeichnet sind die Anteile derjenigen, die mindestens einen Vertrauten der jeweiligen Art in ihrem Diskussionsnetzwerk haben. Beispielsweise haben im Jahr 1985 30 Prozent der Befragten einen Partner angegeben.[7] 19 Jahre später sind es 38 Prozent. Im Gegensatz zu den Partnerschaften sinkt bei allen übrigen Beziehungsarten der Anteil derjenigen mit mindestens einer Nennung. Besonders deutlich wird dies bei Freunden: Zwar bespricht immer noch die Hälfte aller Befragten mit mindestens einem Freund wichtige Angelegenheiten, womit Freundschaften immer noch die wichtigste Beziehungsart sind, dieser Wert sinkt jedoch zwischen beiden Befragungen um fast ein Drittel.

Allgemein lässt sich festhalten, dass *non-kin*-Beziehungen in dieser Darstellung stärker reduziert werden als *kin*-Beziehungen. Die einzige Ausnahme vom Trend rückläufiger Nennungen stellen die Partner dar. Diese kommen häufiger in Diskussionsnetzwerken vor, was vermuten lässt, dass der Schwund der sonstigen Diskussionspartner in ge-

7 Was nicht heißt, dass sie keinen Partner hätten. Sie zählen ihren Partner möglicherweise nur nicht zu den Menschen, *„with whom they discuss important matters."*

Tabelle 2: Struktur der Netzwerke in den USA (Angaben in Prozent)

Art der Beziehung zu Respondent	1985 (N = 1.531)	2004 (N = 1.467)
Kein Vertrauter	10,0	24,6
Partner	30,2	38,1
Elternteil	23,0	21,1
Bruder/Schwester	21,1	14,1
Kind	17,9	10,2
Andere Familienmitglieder	18,2	11,8
Kollege	29,4	18,0
Nachbar	18,5	7,9
Freund	73,2	50,6
Ratgeber („*advisor*")	25,2	19,2
Andere	4,5	3,1

Quelle: McPherson et al. (2006)

wisser Weise durch eine stärkere Zuwendung zu den jeweiligen Partnern kompensiert wird.[8]

Die Reichweite der Netzwerke kann als Ausdruck der Menge an *bridging capital* (Putnam 2000) eines Individuums angesehen werden, d.h. als Indikator des instrumentellen Nutzens. Dabei ist für *non-kin* Beziehungen eine größere Reichweite anzunehmen, da sie eher als familiäre Beziehungen *weak ties* darstellen. Um dies näher zu betrachten, sind in *Tabelle 3* die Reichweiten nach Partnerschaft, Familie und Nichtverwandte unterschieden. Dargestellt ist der Anteil an Befragten, die mindestens einen Verwandten oder Nichtverwandten in ihrem Netzwerk angeben. Ergänzend ist der Prozentsatz an Netzwerken angegeben, in denen nur der Partner genannt wird. Die vorliegende Klassifikation stellt allerdings nur ein sehr grobes Maß der Reichweite dar.

Tabelle 3: Reichweite der Netzwerke in den USA (Angaben in Prozent)

	1985	2004
Partner ist der einzige Vertraute	5,0	9,2
Mindestens einen verwandten Vertrauten, ohne Partner	58,8	42,9
Mindestens einen nicht-verwandten Vertrauten	80,1	57,2

Quelle: McPherson et al. (2006)

Hier bestätigt sich das Resultat aus *Tabelle 1*, wonach bei *non-kin* Beziehungen ein größerer Rückgang zu verzeichnen ist. Der Anteil der Netzwerke mit mindestens einem Nichtverwandten ist im beobachteten Zeitraum von 80 Prozent auf unter 60 Prozent gefallen. Viele Diskussionsnetzwerke der amerikanischen Gesellschaft haben also keine engen „Außen"-Kontakte zu Nachbarn, Freunden oder Kollegen.

In weiteren (nicht dargestellten) Auswertungen zeigt sich, wie die Netzwerkgröße insgesamt, die Zahl der *kin* und *non-kin* Beziehungen und der Anteil der Verwandten an allen Beziehungen mit Alter, Bildung und Geschlecht zusammenhängt. Für das Al-

8 Für diese Veränderung spricht auch, dass der Anteil der verheirateten Respondenten rückläufig ist: von 64,7 Prozent im Jahr 1985 auf 60,5 Prozent im Jahr 2004. Die steigende Anzahl von genannten Partnern geht also nicht auf eine zunehmende Partnerschaftshäufigkeit zurück.

ter findet sich 2004 kein Zusammenhang mit den Diskussionsnetzwerken, während 1985 die Anzahl und der Anteil der *non-kin* Beziehungen eine signifikante Korrelation aufweisen. Der Anteil der *kin* Beziehungen nimmt mit steigendem Lebensalter zunächst ab – Individuen lernen Menschen außerhalb ihrer Familie kennen – und steigt später wieder an, wenn möglicherweise eine eigene Familie gegründet wird. Die Schulbildung zeigt für alle Netzwerkmerkmale einen Einfluss: Je höher die Schulbildung, desto größere Netzwerke (was auf eine höhere Zahl an Verwandten *und* Nichtverwandten zurückgeht). Allerdings sinkt mit einer höheren Bildung der Anteil an Verwandtschaftsbeziehungen. Im Jahr 2004 sind diese Zusammenhänge schwächer ausgeprägt: Das Geschlecht hat insgesamt keinen Einfluss auf die Netzwerkgröße, was auf die konträren Effekte bei *kin* und *non-kin* Beziehungen zurückgeht. Frauen haben mehr verwandte und weniger nicht verwandte Netzwerkpartner. Eine multivariate Analyse zur Netzwerkgröße ergibt, dass vor allem verheiratete Frauen größere Netzwerke haben als Männer und Unverheiratete. Angehörige von ethnischen Minderheiten haben kleinere Diskussionsnetzwerke als weiße Amerikaner. Trotz der Kontrolle der demographischen Variablen gibt es einen großen Unterschied zwischen beiden Erhebungswellen. Um dies anschaulich zu machen: Hat eine 25-jährige, ledige Weiße mit High-School Abschluss 1985 im Durchschnitt 3,3 Diskussionspartner, so sind es im Jahr 2004 nur noch lediglich 2,2 Vertraute. Auch hinsichtlich derjenigen, die niemanden als Diskussionspartner nennen, zeigt sich eine deutliche Veränderung zwischen den beiden Erhebungen. Die eben angeführte Beispielsperson hat 1985 mit der Wahrscheinlichkeit von 5 Prozent keinen Diskussionspartner genannt, 2004 ist diese Wahrscheinlichkeit auf 20 Prozent gestiegen.

Die Ergebnisse für die USA lassen sich kurz zusammenfassen. Zwischen 1985 und 2004 sind in den USA die Diskussionsnetzwerke deutlich kleiner geworden, insbesondere ist der Anteil der Individuen ohne genannten Diskussionspartner stark gestiegen. Die Netzwerke konzentrieren sich stärker auf Verwandtschaftsbeziehungen, was mit den Befunden Putnams über die zunehmende Desintegration der amerikanischen Gesellschaft übereinstimmt. Schon auf Mikroebene ist diese Entwicklung bedeutend, da davon auszugehen ist, dass defizitäre Netzwerke negative Konsequenzen mit sich bringen, wie z.B. einen schlechteren Gesundheitszustand.

Deutschland: Im Folgenden werden egozentrierte Diskussionsnetzwerke in Deutschland zu den Erhebungszeitpunkten 1988 und 2000 untersucht. Um die Vergleichbarkeit gewährleisten zu können, sind nur diejenigen *alteri* in die Analyse einbezogen, die auf die Frage:

„Mit wem besprechen Sie Dinge, die Ihnen persönlich wichtig sind?“

genannt wurden. Diese Frage war in beiden Wellen des DJI-Familiensurvey identisch. Sie wurde jeweils als erster Namensgenerator verwendet und es wurden bis zu 20 genannte Personen registiert.

In *Tabelle 4* ist die Verteilung der Größe der Diskussionsnetzwerke in Deutschland für 1988 und 2000 festgehalten. Für 2000 unterscheiden wir die Ergebnisse jeweils für West- und Gesamtdeutschland, da sich die Netzwerke in Ostdeutschland möglicherweise deutlich von denen in Westdeutschland unterscheiden (Völker und Flap 1997). Die Resultate für die Trendanalyse weichen stark von der Situation in den USA ab:

Zunächst fallen die Netzwerke in Deutschland zum ersten Messzeitpunkt (1988) im Mittel deutlich kleiner (1,86) aus als in den USA 1985 (2,94, vgl. *Tabelle 1*). Zum zweiten Untersuchungszeitpunkt sind die Netzwerkgrößen in beiden Ländern ähnlich (2,12 Westdeutschland; 2,08 USA). Bei der durchschnittlichen Größe lässt sich für Deutschland kein Rückgang feststellen, der Wert nimmt zwischen 1988 und 2000 sogar signifikant zu, während der Modalwert unverändert bleibt. Anders als in den USA, wo sich die häufigste Ausprägung von drei Diskussionspartnern auf gar keinen Vertrauten verändert, wird in Deutschland unverändert eine Vertrauensperson am häufigsten genannt. Auch die Rangfolge der Nennungen bleibt konstant: zwei und drei Personen werden zum nächst häufig genannt, gefolgt von vier und dann erst keiner Vertrauensperson.

Tabelle 4: Diskussionsnetzwerke in Deutschland (Angaben in Prozent)

Netzwerkgröße	Gesamte Netzwerke			Kin Netzwerke			Non-Kin Netzwerke		
	1988	2000 West	2000 Gesamt	1988	2000 West	2000 Gesamt	1988	2000 West	2000 Gesamt
0	3,8	4,7	4,9	9,5	12,1	11,9	77,2	67,8	68,8
1	53,7	45,1	45,3	57,2	50,1	49,5	14,9	21,0	20,4
2	18,4	19,6	19,1	17,3	18,8	19,0	4,5	7,4	7,0
3	12,6	14,5	14,0	10,0	11,2	11,2	1,8	2,3	2,3
4	5,9	8,2	8,2	3,3	4,1	4,3	0,9	0,8	0,7
5	3,0	3,4	3,8	1,4	1,8	2,1	0,5	0,3	0,4
6+	2,6	4,3	4,7	0,8	1,8	2,0	0,3	0,4	0,34
Durchschnitt	1,86	2,10	2,12	1,49	1,60	1,63	0,37	0,50	0,49
Modalwert	1	1	1	1	1	1	0	0	0
Standardabw.	1,43	1,69	1,73	1,11	1,34	1,37	0,86	0,94	0,94

Quelle: DJI-Familiensurvey, eigene Berechnungen, alle Ergebnisse gewichtet

Befragte: 2000: 8.091, davon West: 6613, Ost: 1.478; 1988: 10.043

Mit etwa 4 Prozent (1988) bzw. 5 Prozent (2000) scheint auch der Anteil derjenigen, die keine Bezugspersonen zur Besprechung wichtiger persönlicher Dinge angeben, im Vergleich zu den USA sehr gering. Für *kin* und *non-kin* Netzwerke gilt dasselbe: Im Vergleich zu den USA haben nur kleine Veränderungen stattgefunden, die keinen Schwund, sondern ein moderates Wachstum anzeigen. Die persönlichen Netzwerke bestehen in Deutschland, ganz im Gegensatz zu den USA, fast ausschließlich aus Verwandten, wobei 77 Prozent (1988) bzw. 68 Prozent (2000) der Befragten niemanden außerhalb der Familie nannten (vgl. *Tabelle 4*).[9]

In Deutschland wie in den USA nimmt der Partner eine überragende Stellung im Diskussionsnetzwerk ein. Betrachtet man die Netzwerke ohne die Partner, erhöht sich in Deutschland der Anteil derjenigen, die niemanden nennen, bereits auf 47 Prozent (1988) bzw. 37 Prozent (2000). Die durchschnittliche Netzwerkgröße beläuft sich auf 1,1 (1988) bzw. 1,5 (2000), so dass die Bezeichnung Diskussions*netzwerk* eigentlich

9 Analysen des Panels ergeben ebenfalls einen leichten Anstieg der Netzwerkgröße von 1,8 auf 2,0 genannte Diskussionspartner. Die Anzahl der sozial Isolierten sank von 3,2 Prozent auf 2,6 Prozent. Diese Ergebnisse können jedoch auch als Selektionsbias interpretiert werden.

Tabelle 5: Diskussionsnetzwerke ohne Partner in Deutschland (Angaben in Prozent)

Netzwerkgröße	1988 o.P.	2000 o.P. West	2000 o.P. Gesamt
0	47,4	37,7	37,4
1	21,6	24,0	24,4
2	16,0	17,3	16,7
3	7,8	10,3	10,2
4	3,8	5,3	5,5
5	1,7	2,3	2,6
6+	1,7	3,1	3,2
Durchschnitt	1,13	1,45	1,48
Modalwert	0	0	0
Standardabweichung	1,49	1,74	1,77

Quelle: DJI-Familiensurvey, eigene Berechnungen, alle Ergebnisse gewichtet

Befragte: 2000: 8.091, davon West: 6613, Ost: 1.478; 1988: 10.043

Tabelle 6: Struktur der Netzwerke in Deutschland (Angaben in Prozent)

Art der Beziehung zu Respondent	1988	2000 West	2000 Gesamt
Kein Vertrauter	3,8	4,7	4,9
Partner	72,6	64,8	64,0
Ex-Partner	0,5	1,1	1,1
Kind jeder Art	9,8	14,6	15,8
Schwiegersohn/-tochter	0,3	0,5	0,7
Eltern	27,8	29,0	30,2
Geschwister	11,2	14,6	14,2
Eltern des Partners	1,7	2,4	2,6
Enkel	0,1	0,1	0,1
Großeltern	0,9	1,4	1,6
Sonstige Verwandte	2,7	4,1	4,3
Freundeskreis	20,3	29,1	28,0
Arbeits-/Studienkollege	2,2	2,1	2,1
Vereinsmitglied	0,1	0,3	0,3
Nachbar	0,4	0,4	0,4
Sonstiges	1,4	2,2	2,1

Quelle: DJI-Familiensurvey, eigene Berechnungen, alle Ergebnisse gewichtet

Befragte: 2000: 8.091, davon West: 6613, Ost: 1.478; 1988: 10.043

unangemessen ist. Im Vergleich zu den USA fällt erneut auf, dass die Werte im Zeittrend größer und nicht kleiner werden.

Um die Struktur der Diskussionsnetzwerke in Deutschland abzubilden, wird in *Tabelle 6* der Anteil derjenigen dargestellt, die mindestens einen der jeweiligen Beziehungstypen genannt haben. In diesen Netzwerken sind, wie oben bereits angesprochen, Partner die bei weitem wichtigsten Personen. Weiterhin bedeutsam sind Kinder, Geschwister, Eltern und Freunde. Die übrigen Beziehungsarten kommen nur selten vor. An den Veränderungen der genannten Personen kann ein Wandel der Familienstrukturen abgelesen werden. In den deutschen Familien nimmt die Rolle des Partners anders als in den USA in ihrer Bedeutung ab (Partner kommen seltener in den Netzwerken vor, sie werden aber dennoch deutlich häufiger genannt als in den USA), dafür werden

Kinder verstärkt zu Bezugspersonen. Die Beziehungen zu Eltern und Geschwistern nehmen ebenfalls eher zu. Sehr deutlich ist die Zunahme der Nennung von Freunden. Während in den USA im Zeittrend die Partner die Freunde als Diskussionspartner ersetzen, verhält es sich in Deutschland tendenziell umgekehrt.

Dem entspricht auch die Darstellung der Reichweite der Netzwerke. Analog zu McPherson et al. (2006) wird davon ausgegangen, dass Nicht-Verwandte andere Ressourcen in einem Netzwerk bereitstellen können als Verwandte. Mangels genauerer Indikatoren repräsentieren sie die weak ties eines Befragten. Das Ergebnis der Unterteilung der genannten Personen in Partner, Verwandte und Nichtverwandte in *Tabelle 7* fügt sich in das Gesamtbild, wonach die Netzwerke in Deutschland über deutlich weniger weak ties verfügen als US-Netzwerke. Es finden sich, trotz weitgehender Konstanz der Netzwerkgröße, Verschiebungen in der Zusammensetzung. Der Anteil an Menschen, die nur mit ihrem Partner „wichtige persönliche Dinge" besprechen, ist von etwas unter der Hälfte auf ca. ein Drittel der Befragten zurückgegangen. Entsprechend ist die Zahl der Netzwerke mit mindestens einem non-kin Kontakt deutlich angestiegen. In den USA ist der Anteil zwar höher, in der zeitlichen Entwicklung ist der Wert jedoch rückläufig. Andere Verwandte als der Partner werden in Deutschland im Zeitverlauf verstärkt Teil der Diskussionsnetzwerke.

Tabelle 7: Reichweite der Netzwerke in Deutschland

	1988	2000, West	2000, Gesamt
Partner ist der einzige Vertraute	43,6	33,0	32,4
Mindestens einen verwandten Vertrauten, ohne Partner	42,1	48,5	50,1
Mindestens einen nicht-verwandten Vertrauten	22,8	32,2	31,2

Quelle: DJI-Familiensurvey 1988 und 2000, eigene Berechnungen, alle Ergebnisse gewichtet

Befragte: 2000: 8.091, davon West: 6613, Ost: 1.478; 1988: 10.043

In (nicht dargestellten) bivariaten Analysen zeigen sich für Deutschland von den USA abweichende Zusammenhänge zwischen den Netzwerkindikatoren (Größe, Anzahl der *kin* und *non-kin* Beziehungen, Anteil der *kin* Beziehungen) und den demographischen Variablen Lebensalter, Bildung und Geschlecht. Allgemein sind die Effekte in Deutschland schwächer ausgeprägt als in den USA. Das Alter hat einen anderen Einfluss auf die Netzwerkgröße als in den USA: Während dort mit dem Alter die Zahl der Netwerkpersonen zunächst ansteigt und dann fällt, wird sie in Deutschland ab 18 Jahren zunächst kleiner, etwa ab 50 Jahren wieder größer. Nur der Anteil der Verwandten im Diskussionsnetzwerk steigt kontinuierlich mit dem Alter an. Bildung, hier gemessen als Dummy (Abitur vs. kein Abitur), hat wie in den USA einen positiven Einfluss auf die Größe der Netzwerke, mit Ausnahme der Verwandtschaftsnetzwerke. Eine zeitliche Veränderung ist kaum erkennbar, die Effekte werden etwas schwächer. Frauen haben in Deutschland größere Netzwerke als Männer, was anders als in den USA sowohl für *kin* als auch *non-kin* Beziehungen gilt.

Mit einer multivariaten Analyse soll nun wie in der Studie von McPherson et al. (2006) geprüft werden, ob die Unterschiede in den Netzwerken zwischen 1988 und

2000 auf demographische Veränderungen zurückgehen. Als abhängige Variablen werden die Netzwerkgröße und eine Dummy-Variable benutzt, welche anzeigt, dass ein Befragter keinen einzigen Diskussionspartner angibt. Für die erste Variable wird eine Negativ-Binomial-Regression (für Zähldaten),[10] für die zweite Variable ein logistisches Regressionsmodell geschätzt.

Tabelle 8: Multivariate Analyse Deutschland

Abhängige Variable	**Netzwerkgröße**			**Keine Diskussionspartner**		
	USA	**D**	**D**	**USA**	**D**	**D**
Unabhängige Variable						
Konstante	0,477**	1,050**	1,075**	–2,144**	–5,691**	–5,781**
Welle (1 = 2000)	–0,407**	0,140**	0,166**	1,374**	–0,039	–0,218**
Abitur	0,059**	0,185**	0,184**	–0,087**	–0,317**	–0,312**
Weiblich	0,071*	0,146**	0,145**	–0,194	–0,489**	–0,481**
Alter	–0,002**	–0,022**	–0,024**	0,016**	0,160**	0,169**
Alter quadriert	n.a.	0,000**	0,000**	n.a.	–0,002**	–0,002**
Verheiratet	0,061*	–0,103**	–0,106**	–0,256**	–1,882**	–1,877**
Missings	–0,198**		–0,857**	0,372**		4,193**
Alpha (Het. Koeff.)	0,089**	0,056**	0,055**			
LR chi²	45,63	902,99	980,67	23,48	620,22	699,04

Quelle: McPherson et al. (2006), DJI-Familiensurvey, eigene Berechnungen, **: signifikant bei 1%, *: signifikant bei 5%, n.a. nicht angegeben; AV „Netzwerkgröße“: Negativ Binomial Regression, AV „Kein Diskussionspartner“: Logistische Regression, Koeffizienten für Hautfarbe und Interviewereinschätzung der Kooperationsbereitschaft der Befragten im GSS nicht dargestellt. Die Bildung der Variablen „Abitur“ und „Missings“ unterscheidet sich zwischen den USA und Deutschland (vgl. Fußnote 13).

Die Variablen Bildung und Geschlecht (1 = Frau) haben einen positiven Einfluss auf die Netzwerkgröße, das Alter zeigt einen nicht linearen, U-förmigen Einfluss. Anders als in den USA haben Verheiratete in Deutschland kleinere Diskussionsnetzwerke. Wichtige Angelegenheiten werden in Deutschland vergleichsweise häufiger ausschließlich mit dem Partner besprochen. Außerdem bestätigt sich der Anstieg in der Netzwerkgröße zwischen 1988 und 2000 in Deutschland. Dieses Resultat verweist auf einen deutlich anderen Trend als in den USA. Die Koeffizienten für die logistische Regression weisen, wie zu erwarten, im Vergleich zum Neagativ-Binomial-Modell entgegen gerichtete Vorzeichen auf. Allerdings mit einer Ausnahme: Verheiratete haben in Deutschland kleinere Netzwerke und zugleich ein geringeres „Risiko“ keinen Diskussionspartner zu nennen. Verheiratete tauschen sich mit ihrem Partner über wichtige Angelegenheiten aus.

Um die Robustheit der Ergebnisse zu testen, überprüften McPherson et al. (2006) verschiedene Einflüsse von Eigenschaften der Befragten, die von den Interviewern als Einschätzungen im Anschluss an das Interview abgegeben wurden. Wenn die Befragten unkooperativ, ungeduldig oder feindlich eingeschätzt wurden, gaben sie kleinere Netzwerke an und gehörten eher zu denjenigen ohne Diskussionspartner. Als weiteren

10 Wegen Überdispersion der abhängigen Variable verwenden McPherson et al. (2006) eine Negativ-Binomial-Regression. Wir haben uns diesem Vorgehen angeschlosssen.

Proxy für die Kooperationsbereitschaft der Befragten verwendeten die Autoren die Zahl der fehlenden Werte im vorhergehenden Befragungsmodul. Da im DJI-Familiensurvey die Interviewereinschätzungen nicht enthalten sind, haben wir uns diesem Vorgehen angeschlossen[11] Auch in Deutschland hat dieser Indikator einen signifikant negativen Einfluss auf beide abhängigen Variablen.[12] Allerdings verändern sich bei Berücksichtigung dieser Kontrollvariable die Koeffizienten der übrigen unabhängigen Variablen in beiden Ländern nicht. Das bedeutet: Die festgestellte Tendenzen zur Entwicklung der Diskussionsnetzwerke sind nicht durch die gemessenen Befragtenmerkmale beeinflusst.

Eine hypothetische ledige, 25jährige Frau mit Abitur hat 1988 im Schnitt 2,3 Vertraute, im Jahr 2000 sind es 2,6 Diskussionspartner. Der bereits berichtete Vergleichstyp in der Studie von McPherson et al. (2006) hatte 1985 3,3 und 2004 2,2 Vertraute. Die Netzwerkgröße in Deutschland und den USA hat sich also umgekehrt. Jedoch betrug die Wahrscheinlichkeit derselben Person, keinen Diskussionspartner zu haben in Deutschland sowohl 1988 und 2000 lediglich 4 Prozent. In Deutschland kann also im Gegensatz zu den USA kein Anstieg des „Risikos" sozialer Isolation beobachtet werden, das dort für den hypothetischen Fall von 5 Prozent auf 20 Prozent anstieg.

Als Ergebnis lässt sich festhalten, dass es in Deutschland anders als in den USA nicht zu einer Verkleinerung der Diskussionsnetzwerke gekommen ist, diese im Gegenteil sogar etwas größer geworden sind. Die Anzahl der Menschen ohne Diskussionspartner ist in Deutschland auf niedrigem Niveau konstant geblieben, die These einer zunehmenden sozialen Isolation kann also für Deutschland nicht bestätigt werden. Ebenso ist der für die USA festgestellte Trend zu einem größeren Anteil verwandtschaftlicher Beziehungen in Deutschland nicht nachweisbar, da hier im Gegenteil zunehmend höhere Anteile von Nicht-Verwandten zu beobachten sind. Allerdings bestehen die deutschen Netzwerke zu größeren Teilen aus Verwandten als die Netzwerke in den USA und sind im Durchschnitt kleiner als diese. Auch der Partner spielt in Deutschland für die Diskussion wichtiger Angelegenheiten eine vergleichsweise größere Rolle. Insgesamt wird bestätigt, was Diewald (1991) für den Zeitraum von 1978 und 1988 feststellte: Es lassen sich keine Auflösungserscheinungen von Diskussionsnetzwerken beobachten.

IV. Diskussion

Zunächst ist die unterschiedliche Größe der Netzwerke in den USA und Deutschland anzusprechen. Anders als bei Sozialkapital als Makrophänomen gibt es allgemein nur

11 Anders als McPherson et al. (2006) wurde nicht der vorangehenden Frageblock verwendet, sondern aus beiden Erhebungswellen 13 Fragen herausgesucht, die alle Respondenten beantworten sollten und die in etwa vergleichbar waren, etwa nach politischen Einstellungen, nach Religion, nach dem Einkommen und nach weiteren Einstellungen. Daraus wurde ein additiver Index der Anzahl der Missings gebildet und durch 13 geteilt, so dass die Werte zwischen 0 und 1 liegen.

12 Den viel größeren Effekt in Deutschland führen wir darauf zurück, dass McPherson et al. (2006) gleichzeitig auf die Kooperationsbereitschaft der Befragten kontrollieren, was ähnliche Einflüsse misst.

wenige Möglichkeiten, international vergleichende Aussagen zum Umfang von persönlichen sozialen Netzwerken zu treffen. Dies liegt daran, dass egozentrierte Netzwerke nur verglichen werden können, wenn sie auf die exakt gleiche Art und Weise erfasst wurden. Höllinger und Haller (1990) arbeiten mit Daten des ISSP für sieben Länder und zeigen dabei, dass Befragte in den USA, Großbritannien und Australien vergleichsweise viele Freunde angeben, hingegen in Deutschland, Italien und Österreich eine mittlere Anzahl nennen und in Ungarn die wenigsten Freunde angeben. Eine weitere Vergleichsmöglichkeit bieten unabhängige Studien, welche den Fischer- oder den Burt-Namensgenerator verwendet haben (für eine Zusammenstellung vgl. Wolf 2006) Auch hier bestätigt sich, dass die sozialen Netzwerke der USA in den 1980er Jahren deutlich größer waren als in Deutschland. Diese internationalen Vergleiche können jedoch keine ausreichenden Antworten über die exakten Netzwerkumfänge und die Gründe dafür geben, so dass hier weitere Forschung nötig wäre.

Die vergleichenden Ergebnisse des vorliegenden Aufsatzes müssen ebenso mit einer gewissen Zurückhaltung interpretiert werden, da die Größe der erfassten Netzwerke auch von der verwendeten Fragestellung des Survey abhängt. So wurden in einer Methodenstudie des ZUMA (Pfenning und Pfenning 1987) für Deutschland mit dem Burt-Namensgenerator durchschnittlich 2,6, statt 1,9 (im DJI-Familiensurvey 1988) Netzwerkpersonen ermittelt. Auch die Zusammensetzung unterscheidet sich von der im DJI-Familiensurvey, da ungefähr zu gleichen Teilen Verwandte und Nicht-Verwandte angegeben wurden. Zwei Gründe könnten für dieses Ergebnis verantwortlich sein: Zum einen ist das Netzwerkmodul im Fragebogen des DJI-Familiensurvey relativ weit hinten angesiedelt. Es erscheint plausibel, dass Befragte, die bisher immer über ihre Familie Auskunft geben sollten, bei den eingesetzten Namensgeneratoren vor allem an ihre Verwandtschaft denken. Zum anderen beinhaltet der DJI-Familiensurvey eine wichtige Veränderung gegenüber dem Burt-Generator durch den Zusatz „*persönliche* Dinge". Dieser Grund ist für das DJI der entscheidende (Marbach 2007). Aus den beiden genannten Gründen erscheint es uns vor allem sinnvoll, die Niveauveränderungen und das Ausmaß sozialer Isolation zu betrachten. Die Hauptaussage unseres Vergleichs betrifft daher nicht das Ausmaß, sondern die Veränderung: die Netzwerkgröße in Deutschland ist nicht rückläufig.

Welche Erklärungen gibt es aber für die doch deutlich unterschiedlichen Tendenzen in den USA und Deutschland? In den USA verzeichnet man einen starken Rückgang der Größe der Diskussionsnetzwerke, die Zahl der Personen ohne Einbindung in solche Netzwerke nimmt stark zu und es kommt zu einem „Rückzug ins Private". In Deutschland konnte keiner dieser Trends bestätigt werden, die Größe der Netzwerke hat im Gegenteil sogar etwas zugenommen. Die nachfolgenden Überlegungen zur Erklärung der gegenläufigen Ergebnisse sind sicher ein Stück weit spekulativ, sie besitzen jedoch eine gewisse Plausibilität.

McPherson et al. (2006) bieten zur Erklärung der kleiner gewordenen amerikanischen Diskussionsnetwerke zwei Argumentationsfiguren an.[13] Die erste bezieht sich auf eine zunehmende Erwerbstätigkeit von Frauen in den USA zwischen 1985 und 2005.

13 Dabei soll davon ausgegangen werden, dass ihre Ergebnisse kein Artefakt darstellen. Die Autoren haben dies wie oben dargestellt ausgiebig untersucht.

Dies kann nach McPherson et al. (2006) ein Grund für die Veränderungen in der Netzwerkgröße und -struktur sein. Dieser Wandel führe zu kleineren, intimen Netzwerken und mithin zu einem Zerfall an Sozialkapital. Dieses erste Argument wird von den Autoren als besonders wichtig erachtet. Tatsächlich sind in den Erhebungen des GSS 2004 deutlich mehr Frauen berufstätig als 1985. Wenn das Argument zuträfe, dass die arbeitenden Frauen durch ihre Erwerbsbeteiligung bedingt weniger Zeit zur Netzwerkpflege haben, wäre dies eine mögliche Erklärung für die unterschiedlichen Entwicklungen in Deutschland und den USA. In Deutschland steigt im Zeitraum von 1988 bis 2000 in den Daten des DJI-Familiensurvey die Erwerbstätigkeit bei Frauen lediglich um etwa vier Prozentpunkte (Vollzeit und Teilzeit). Es ist jedoch nicht schlüssig, aus dem Beschäftigungsstatus *per se* weniger Zeit für Beziehungspflege und daraus resultierende kleinere Netzwerke abzuleiten. Im Gegenteil, man könnte argumentieren, dass die vielfältigeren Kontaktmöglichkeiten im Beruf für die Frauen größere Netzwerken mit sich bringen. Eine weitere Spekulation erübrigt sich: Für die USA sind die Daten des GSS diesbezüglich eindeutig (*Tabelle 9*). Nicht erwerbstätige Frauen weisen zu beiden Erhebungszeitpunkten die niedrigsten Durchschnittswerte bei der Anzahl der Diskussionspartner auf, so dass Erwerbstätigkeit eher mit mehr sozialen Kontakten und größeren Netzwerken zusammenhängt. Dies widerspricht klar dem Argument von McPherson et al. (2006), wobei wir auf Grund der Querschnittsdaten keine Aussagen über Kausalrichtungen treffen können.

Tabelle 9: Netzwerkgröße abhängig vom Erwerbsstatus in USA und Deutschland

	USA		Deutschland		
Status	**1985**	**2004**	**1988**	**2000 West**	**2000 Gesamt**
Vollzeit Arbeiten	3,29	2,22	2,04	2,34	2,36
Teilzeit Arbeiten	3,42	2,25	1,93	2,30	2,29
Nicht Erwerbstätig	2,79	1,97	1,93	2,13	2,15

Quelle: GSS 1985 und 2004, Familiensurvey 1988 und 2000, eigene Berechnungen, nur Frauen, gewichtet

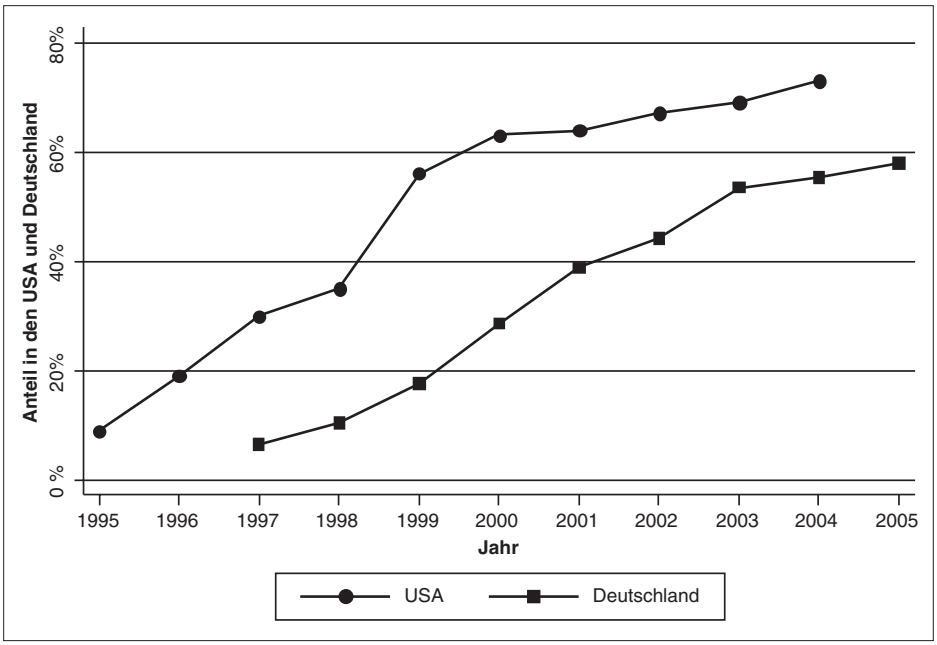
Die zweite Argumentationsfigur zur Erklärung der schrumpfenden Diskussionsnetzwerke in den USA berücksichtigt das gewandelte Kommunikationsverhalten.[14] Mit zunehmender Verbreitung von Internet und Mobiltelefon wird die *face-to-face* Kommunikation zunehmend von medial vermittelten Kommunikationsformen abgelöst. Synchrone Kommunikation (wie das Telefonieren) wird durch asynchrone Kommunikationsarten (wie E-Mail) ergänzt (Dürscheid 1999, 2003). *„Diskussion"* ist aber eine Kommunikationsform, die mindestens zwei gleichzeitig präsente Diskussionspartner voraussetzt. Eine Diskussion wird beispielsweise oft zur Informationsgewinnung eingesetzt. So wird vor wichtigen Entscheidungen, wie einem Jobwechsel oder größeren Anschaffungen, ein Meinungsbild erstellt, indem Vertraute um Rat gefragt werden. Die zunehmend zur Verfügung stehenden, elektronischen Informationsquellen könnten diese *„Informations-*

14 McPherson et al. erwähnen als mögliche Erklärungen für den Schwund der Netzwerke darüber hinaus noch eine Veränderung dessen was Respondenten als *„wichtig"* erachten in der Folge des 11. September: zunehmende räumliche Mobilität und ein Wandel im Freizeitverhalten, ohne diese Möglichkeiten jedoch weiter auszuführen.

diskussionen" zumindest für einen Teil der Bevölkerung ersetzt haben. Hinzu kommt, dass Kommunikationspartner sich im Internet oft hinter anonymen Kürzeln verbergen. Chatbekannte und Freunde aus virtuellen Welten könnten ebenso dauerhafte Beziehungen wie Freunde im realen Leben darstellen, zur Nennung in Umfragen eignen sie sich jedoch genauso wenig wie das Haustier, welches für manche Menschen einen der engsten Bezugspartner darstellt. Für die sicherlich interessanten, detaillierten Untersuchungen der Kommunikationsform *„Diskussion"* und deren Veränderung durch das Internet ist an dieser Stelle kein Platz. Schon eine kurze Betrachtung zeigt jedoch, dass der mit der Ausbreitung des Internets einhergehende Wandel der Kommunikationsformen eine plausible Ursache für die oben berichtete Schrumpfung der *Diskussions*netzwerke sein kann.

Dieses zweite Argument könnte auch dazu beitragen, die unterschiedlichen Entwicklungen in den USA und in Deutschland zu erklären. Zusätzlich zur veränderten Kommunikation sehen Boase und Wellman (2006) im Internet die Fortführung eines Trends hin zu *„networked individualism"*, lose gestrickten, geographisch verteilten persönlichen sozialen Netzwerken. Sie vermuten: *„The reduced social presence of the internet may limit its ability to support emotional, nuanced, and complex interactions"* (Boase und Wellman 2006: 710). Die Ausbreitung des Internets in Deutschland und den USA ist in *Abbildung 2* dargestellt:

Abbildung 2: Internetnutzer USA-Deutschland



Quellen: van Eimeren und Frees (2005), Harris Interactive 2004 (zitiert nach TNS Infratest (2005))

Während zum ersten Erhebungszeitpunkt beider Untersuchungen das Internet noch kaum eine Rolle spielte, gaben im Jahr 2004 73 Prozent der volljährigen US-Amerikaner an, regelmäßig das Internet zu benutzen. Dagegen waren es zum Erhebungszeitpunkt des Familiensurvey im Jahr 2000 in Deutschland lediglich 29 Prozent der über 14-Jährigen. Der Einfluss des Internets auf soziale Netzwerke und die Art der Kommunikation könnte zum Schwund von realen, ortsgebundenen Diskussionsnetzwerken geführt haben, ohne lose Freundschaftsbeziehungen berührt zu haben.

Der zweite, zu diskutierende Befund ist die leichte Zunahme der Größe der Diskussionsnetzwerke in Deutschland. Die Zunahme zeigt sich ebenso für die meisten anderen abgefragten Netzwerke, auch unter Kontrolle potentieller weiterer Einflussfaktoren (Wöhler 2007). Lediglich zwei Netzwerkteile weisen keine signifikante Veränderungen über die Jahre auf: Die Zahl derjenigen, mit denen man die Freizeit verbringt, und die Zahl der Nicht-Verwandten im Netzwerk. Das leichte Wachstum der Netzwerkgröße ist also auf bestimmte Bereiche begrenzt und es scheint, dass die erhöhte Berufstätigkeit von Frauen kein Erklärungsfaktor sein kann, da sich diese vor allem auf *non-kin* Kontakte auswirken sollte. Stattdessen geht das Wachstum auf eine Zunahme der nicht-partnerbezogenen, familiären Beziehungen zurück. Eine Erklärung für diese Beobachtung könnte im Wandel der Familie in Deutschland von den 1980er Jahren bis heute liegen. Zunehmend wird die klassische Familie von „modernen" Patchworkfamilien ersetzt. Dabei spielt der Partner keine so zentrale Rolle mehr, was etwa durch steigende Scheidungsraten und einen Verzicht auf eine lebenslange Partnerschaft bestätigt wird. Stattdessen werden andere Familienmitglieder wie Eltern, Geschwister oder Kinder gleichberechtigter angesehen. Ein Indiz diesbezüglich ist, dass 1988 80 Prozent der Befragten angaben, einen Partner zu haben, 2000 waren es dagegen nur noch 68 Prozent. Analog dazu fiel der Anteil von Menschen, die einen Partner in ihrem Diskussionsnetzwerk nennen, von 74 Prozent auf 64 Prozent, wobei gleichzeitig der Umfang von Verwandtschaftsnetzwerken größer wurde. Wie wir gesehen haben, spielen vor allem Kinder in den Diskussionsnetzwerken eine wichtigere Rolle und das kann nicht auf eine steigende Kinderzahl zurückgeführt werden. Das Argument lautet also kurz, dass der Wandel der Familie, der sich auch in einer höheren Anzahl an Singles äußert, nicht zu weniger familiären Kontakten führt, sondern dazu, dass das Bedürfnis nach Nähe und persönlichem Gespräch auf mehrere, andere Bezugspersonen verteilt wird.

Der hier angestellte Vergleich von Diskussionsnetzwerken in den USA und in Deutschland setzt natürlich voraus, dass die Erhebung in beiden Ländern das Gleiche misst. Wie belastbar ist etwa das an sich deutliche Ergebnis, wonach die Ehe in den USA mit größeren Diskussionsnetzwerken einher geht, während in Deutschland verheiratete Personen weniger Diskussionspartner haben? Oder der Befund der in Deutschland insgesamt kleineren Netzwerke? Wir haben auf einige diesbezügliche Probleme hingewiesen, etwa dürfte die Formulierung im DJI-Familiensurvey von „*persönlichen* wichtigen Angelegenheiten" in Deutschland kleinere und partnerbezogene Netzwerke evozieren, als man sie ohne diesen Zusatz erhalten würde. Trotzdem stellt die vorgenommene Auswertung die bestmögliche Annäherung an einen systematischen Vergleich dar, die zumindest den Schluss erlaubt, dass soziale Isolation in Deutschland keinesfalls in gleicher Weise um sich greift wie in den USA.

Literatur

Bertram, Hans (Hg.), 1991: Stabilität und Wandel familialer Lebensformen. Opladen: Leske + Budrich.

Boase, Jeffrey, und *Barry Wellman,* 2006: Personal Relationships: On and Off the Internet. S. 709–725 in: *Anita L. Vangelisti* und *Dan Perlman* (Hg.), The Cambridge Handbook of Personal Relationships. Cambridge: Cambridge University Press.

Burt, Ronald S., 1992: Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press.

Coleman, James S., 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology 94 (Suppl.): 95–120.

Deth, Jan W. van, 2003: Measuring Social Capital: Orthodoxies and Continuing Controversies. International Journal of Social Research Methodology 6: 79–92.

Diewald, Martin, 1991: Soziale Beziehungen: Verlust oder Liberalisierung? Berlin: Edition Sigma.

Dürscheid, Christa, 1999: Zwischen Mündlichkeit und Schriftlichkeit: die Kommunikation im Internet. Papiere zur Linguistik 60: 17–30.

Dürscheid, Christa, 2003: Medienkommunikation im Kontinuum von Mündlichkeit und Schriftlichkeit. Theoretische und empirische Probleme. Zeitschrift für Angewandte Linguistik 38: 37–56.

Eimeren, B. van, und *Beate Frees,* 2005: Nach dem Boom: Größter Zuwachs in internetfernen Gruppen. Media Perspektiven 8: 362–379.

Fischer, Claude S., 1982a: To Dwell Among Friends: Personal Networks in Town and City. Chicago und London: University of Chicago Press.

Fischer, Claude S., 1982b: What Do We Mean by 'Friend'? An Inductive Study. Social Networks 3: 287–306.

Flap, Henk, 2001: No Man is an Island. S. 29–59 in: *Emmanuel Lazega* und *Olivier Favereau* (Hg.), Conventions and Structures. Oxford: Oxford University Press.

Flap, Henk, und *Beate Völker,* 2001: Goal Specific Social Capital and Job Satisfaction: Effects of Different Types of Networks on Instrumental and Social Aspects of Work. Social Networks 23: 297–320.

Gaag, Martin van der, und *Tom A.B. Snijders,* 2003: A Comparison of Measures for Individual Social Capital. Amsterdam: Manuskript.

Gluckman, Max, 1967: The Judicial Process among the Barotse of Northern Rhodesia. Manchester: Manchester University Press.

Granovetter, Marc S., 1973: The Strength of Weak Ties. American Journal of Sociology 78: 1360–1380.

Haug, Sonja, 1997: Soziales Kapital. Ein kritischer Überblick über den aktuellen Forschungsstand. MZES Working Paper, Mannheim: MZES Arbeitsbereich II/15.

Höllinger, Franz, und *Max Haller,* 1990: Kinship and Social Networks in Modern Societies: A Cross-Cultural Comparison among Seven Nations. European Sociological Review 6: 103–124.

Jansen, Dorothea, 2003: Einführung in die Netzwerkanalyse. Opladen: Leske + Budrich.

Jungbauer-Gans, Monika, 2002: Schwindet das soziale Kapital? Soziale Welt 53: 189–208.

Laireiter, Anton (Hg.), 1993: Soziales Netzwerk und soziale Unterstützung: Konzepte, Methoden und Befunde. Bern: Huber.

Lin, Nan, 1986: Conceptualizing Social Support. S. 17–30 in: *Nan Lin, Alfred Dean* und *Walter Ensel* (Hg.), Social Support, Life Events, and Depression. Orlando, Florida: Academic Press.

Lin, Nan, 2001: Social Capital: A Theory of Social Structure and Action. New York u.a.: Cambridge University Press.

Lin, Nan, Yang-chih Fu und *Ray-May Hsung,* 2001: The Position Generator: Measurement Techniques for Social Capital. S. 57–81 in: *Nan Lin, Karen Cook* und *Ronald S. Burt* (Hg.), Social Capital: Theory and Research. New York: Aldine De Gruyter.

Marbach, Jan, 2003: Social Capital and Differential Effects on Social Support: The Case of Germany after Unification. München: Manuskript. www.dji.de/bibs/CancunTotal.pdf (28.10.07).

Marbach, Jan, 2007: persönliche Kommunikation (22.01.07). ????_____????

Marsden, Peter V., 1987: Core Discussion Networks of Americans. American Sociological Review 52: 122–131.

Mcpherson, Miller, Lynn Smith-Lovin und *Matthew E. Brashears,* 2006: Social Isolation in America: Changes in Core Discussion Networks over Two Decades. American Sociological Review 71: 353–375.

Offe, Claus, und *Susanne Fuchs,* 2002: A Decline of Social Capital? The German Case. S. 189–244 in: Robert D. Putnam (Hg.), Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society. New York: Oxford University Press.

Pfenning, Astrid, und *Uwe Pfenning,* 1987: Egozentrierte Netzwerke: Verschiedene Instrumente – verschiedene Ergebnisse? ZUMA-Nachrichten 21: 64–77.

Portes, Alejandro, 1998: Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. Annual Review of Sociology 24: 1–24.

Putnam, Robert D., 2000: Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. New York u.a.: Simon & Schuster.

Snijders, Tom, 1999: Prologue to the Measurement of Social Capital. La Revue Tocqueville XX: 27–44.

Tns-Infratest, 2005: 8. Faktenbericht. http://www.tns-infratest.de/06_BI/bmwa/Faktenbericht_8/Abbildungen/Folie195.JPG (28.10.07).

http://www.xs4all.nl/~gaag/work/comparison_paper.pdf (29.10.07).

Völker, Beate, 1995: Should Auld Acquaintance Be Forgot ...? Institutions of Communism, the Transition to Capitalism and Personal Networks: The Case of East Germany. Amsterdam: Thesis Publishers.

Völker, Beate, und *Henk Flap,* 1997: The Comrades' Belief: Intended and Unintended Consequences of Communism for Neighbourhood Relations in the Former GDR. European Sociological Review 13: 241–265.

Wöhler, Thomas, 2007: Persönliche soziale Netzwerke als Ressource: Struktur, Determinanten und Auswirkungen. Konstanz: Magisterarbeit.

Wolf, Christof, 2006: Egozentrierte Netzwerke – Erhebungsverfahren und Datenqualität. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie Sonderheft 44: 245–273.

Korrespondenzanschriften: Thomas Wöhler, Center for Doctoral Studies in Social and Behavioral Sciences (CDSS), Universität Mannheim, 68131 Mannheim
E-Mail: twoehler@mail.uni-mannheim.de

Thomas Hinz, Universität Konstanz, D40, 78457 Konstanz
E-Mail: thomas.hinz@uni-konstanz.de

INSTITUTIONELLE GRUNDLAGEN DES SOZIALKAPITALS*

Dietlind Stolle und Bo Rothstein

Zusammenfassung: In diesem Artikel wird eine Theorie zu den Entstehungsbedingungen des Sozialkapitals präsentiert. Als Alternative zu den gängigen Erklärungen der Sozialkapitalproduktion wird das Hauptaugenmerk hierbei auf die Rolle politischer Institutionen gelegt. Bisherige Sichtweisen heben hervor, dass generalisiertes Vertrauen durch die Bürger selbst und durch die politische Kultur, die in den Netzwerken und Organisationen verankert ist, beeinflusst wird. Im Gegensatz dazu wird argumentiert, dass implementierende und bürgernahe Institutionen des politischen Systems besonders wichtig für die Schaffung generalisierten Vertrauens sind. Dies insbesondere dann, wenn diese Institutionen einen effektiven, unparteilichen und fairen Charakter aufweisen. Der vorliegende Beitrag präsentiert den Kausalmechanismus zwischen den institutionellen Charakteristiken sowie generalisiertem Vertrauen und illustriert dessen Wirksamkeit anhand einer vergleichenden Länderanalyse.

I. Einleitung

Angesichts der Fülle positiver Zusammenhänge zwischen Sozialkapital und verschiedenen erwünschten sozialen und politischen Ergebnissen bleiben die *Ursprünge* des Sozialkapitals häufig theoretisch unzureichend erklärt und empirisch unerforscht. Es besteht jedoch kein Zweifel, dass wir mehr darüber erfahren müssen, warum manche Länder, Regionen, Städte oder andere Kollektive so viel besser als andere dazu in der Lage sind, ihre Probleme des kollektiven Handelns zu lösen. Während Theorien des kollektiven Handelns strukturelle Bedingungen betonen, die zur Lösung sozialer Dilemmata führen, weist die Sozialkapitaltheorie auf die Rolle des generalisiertes Vertrauens als Grundlegung wechselseitiger Kooperation hin (Ostrom 1999; Putnam 1993).

Einstellungen generalisierten Vertrauens überschreiten die Grenzen direkter Interaktion und beziehen auch persönlich nicht bekannte Personen mit ein. Diese Einstellungen des Vertrauens sind generalisiert, wenn sie über spezifische, persönliche Situationen hinausgehen, in denen der Kooperationspartner bereits bekannt ist. Sie gehen über die Grenzen der Verwandtschaft und Freundschaft, und selbst über die Grenzen der Bekanntschaft hinaus. In diesem Sinne sollte die Reichweite generalisierten Vertrauens von der Reichweite des Vertrauens in persönlich bekannte Personen unterschieden wer-

* Die Autoren teilen sich die Verantwortung für das Manuskript und danken Arash Abizadeh, Natalia Letki, Stuart Soroka, Mark Warren und den anonymen Gutachtern für Kommentare zu früheren Versionen dieses Artikels sowie Marc-André Bodet und Marc Gilbert für die äußerst hilfreiche Forschungsassistenz. Die deutsche Übersetzung wurde von Julian Bernauer geleistet.

den. Wenn Bürger überzeugt sind, dass die meisten Menschen vertrauenswürdig sind, weist dies daher auf eine Bewertung des moralischen Standards ihrer Gesellschaft hin (Delhey und Newton 2005). In einer Gesellschaft zu leben (oder einer Organisation zu arbeiten), die hohe moralische Standards aufweist (d.h. vertrauenswürdig ist), ist eine Vermögensform, da viele Arten von Transaktionskosten reduziert oder gar minimiert werden (Svendsen und Svendsen 2004). Wie aber nun wird dieser Aspekt des Sozialkapitals erzeugt?

Es gibt keine einfache und schnelle Lösung für die Produktion generalisierten Vertrauens, und wir können im Allgemeinen andere Menschen nur schwer davon überzeugen, uns zu vertrauen. Auf der Suche nach den Ursprüngen generalisierten Vertrauens verorten viele dessen Wurzeln in verfestigten persönlichen Überzeugungen, die in der frühen Kindheit anerzogen worden sein oder sich aus prägenden Erfahrungen ergeben können (Freitag 2003; Hardin 2002; Uslaner 2002; Delhey und Newton 2003). Andere haben diese Sichtweise ausgeweitet, um nicht nur die lebenslange individuelle Kontinuität des Vertrauens zu erklären, sondern auch gesellschaftliche Entwicklungspfade und fortdauernde, fest verankerte kulturelle Muster sozialer Interaktion (Fukuyama 1995; Putnam et al. 1993: 162). Nach diesem Ansatz wurden die gesellschaftlichen Kapazitäten, „anderen Menschen generell" zu vertrauen, über Jahrhunderte entwickelt. Es ist zutreffend, dass die Vertrauensunterschiede zwischen Gesellschaften mit geringem und solchen mit hohem Vertrauen markant sind. Vergleicht man die Prozentsätze der Personen, die positiv auf die Frage antworten, ob sie der Meinung sind, dass die meisten anderen Menschen in ihrer Gesellschaft vertrauenswürdig sind, ist die zu erklärende Varianz groß. Beispielsweise meinen in Norwegen, Dänemark und den Niederlanden etwa 60 Prozent der Bevölkerung, dass man den meisten anderen Menschen in ihren Gesellschaften vertrauen kann, während in Brasilien, Mazedonien, den Philippinen und der Türkei das soziale Vertrauen nur etwa 10 Prozent beträgt.[1] Selbstverständlich bestehen bezüglich des sozialen Vertrauens starke Unterschiede zwischen Individuen, die im selben Land leben. Bisher haben Theorien des Sozialkapitals auf irreversible Entwicklungspfade als hauptsächliche Erklärungen für derartige Varianz hingewiesen.

Entgegen dieser deterministischen Sichtweise der Erzeugung von Sozialkapital heben wir die Bedeutung gegenwärtiger politischer, administrativer und rechtlicher Institutionen für die Produktion von Sozialkapital hervor. Da nicht alle politischen Institutionen die gleiche Bedeutung haben, vertreten wir die Auffassung, dass Vertrauen am besten in Gesellschaften mit effektiven, unparteiischen und fairen administrativen Praktiken gedeiht. Ferner ist es davon abhängig, wie die Bürger diese Praktiken im direkten Kontakt mit so genannten „street-level bureaucrats" erfahren (Lipsky 1980). In diesem Artikel untersuchen wir die Logik einer institutionellen Theorie des Sozialkapitals, in der dem Staat und der Staatstätigkeit eine zentrale Rolle eingeräumt wird. Das bestimmende Thema dieses Ansatzes ist die Spezifikation, wie generalisiertes Vertrauen (d.h. Vertrauen in andere Menschen) mit spezifischen institutionellen Konfigurationen in Verbindung steht. Im folgenden Abschnitt (II) erwägen wir die Plausibilität und Evidenz alternativer Quellen von Sozialkapital, die zumeist mit dem Vorrang sozialer Interaktionen verknüpft sind. Im nachfolgenden Abschnitt (III) untersuchen wir ver-

1 Quelle: World Value Surveys: http://wvs.isr.umich.edu/.

schiedene institutionelle Erklärungen der Entwicklung des Sozialkapitals. Unsere institutionelle Theorie des generalisierten Vertrauens wird in Abschnitt (IV) vorgelegt. In Abschnitt (V) illustrieren wir anhand Länderübergreifender und anderer nationaler Umfragedaten die empirische Tragfähigkeit der Theorie. Schließlich leiten wir in Abschnitt (VI) Empfehlungen aus unseren neuen Einsichten für die zukünftige Forschung ab.

II. Die Grenzen der Sozialkapitaltheorie

In der Literatur über die Ursprünge des Sozialkapitals können wir gesellschafts- und institutionenzentrierte Erklärungen unterscheiden (Hooghe und Stolle 2003). Erstere beziehen sich auf „bottom-up"-Prozesse der Produktion von Sozialkapital und stellen die Zivilgesellschaft und freiwillige Vereinigungen in den Mittelpunkt. Letztere konzentrieren sich auf „top-down"-Prozesse und darauf, wie Sozialkapital in politische Institutionen eingebettet ist und durch sie geformt wird. Im Folgenden werden wir diese Erklärungen der Ursprünge der Sozialkapitalerzeugung kurz untersuchen. Im Anschluss an den gesellschaftszentrierten Ansatz wird Sozialkapital auf eine als organisch oder „Durkheimisch" charakterisierbare Art durch lange historische Prozesse geformt. Aus einer Makroperspektive betrachtet, bauen Gesellschaften weit zurückreichende Traditionen zivilen Engagements und Gruppenlebens auf, die wiederum erwünschte Ergebnisse wie Normen der Reziprozität und generalisiertes Vertrauen nach sich ziehen (Putnam 1993; Fukuyama 1999). Diese Erklärung impliziert, dass wir in Regionen und lokalen Gemeinwesen mit historisch starken zivilen Traditionen Bürger mit mehr generalisiertem Vertrauen auffinden. Zum einen erlernen aktive Gruppenmitglieder diese Werte durch Sozialisationsprozesse in verschiedenen Gruppenaktivitäten. Zum anderen profitieren auch nicht engagierte Individuen durch den so genannten Regenmacher-Effekt von den Externalitäten der Gruppen (Putnam 2000).

Diese Erklärung hat freilich eine Reihe von schweren Rückschlägen erlitten. Der erste ist konzeptionell: Es hat sich als schwierig erwiesen, theoretisch zwischen verschiedenen Gruppentypen zu differenzieren; so etwa zwischen freiwilligen Organisationen, die generalisiertes Vertrauen produzieren (also Vertrauen ohne exklusive Gruppengrenzen) einerseits und Gruppierungen, die Misstrauen zwischen Gruppen von Menschen (oder ausschließlich starkes Vertrauen innerhalb der Gruppe) erzeugen andererseits (vgl. Stolle 2002; Uslaner 2002 für eine Diskussion der verschiedenen Typen von Vertrauen). Viele freiwillige Vereinigungen und Netzwerke werden sogar eigens dafür geschaffen, um Misstrauen gegenüber anderen Menschen im Allgemeinen und Mitgliedern anderer Organisationen im Besonderen zu streuen. Zahlreiche freiwillige Vereinigungen und Gruppen sind religiöser, politischer, ethnischer oder geschlechtsbasierter Natur, und ihre Existenz wird teilweise durch eine *Logik der Abgrenzung oder Spaltung* gerechtfertigt. Das heißt, sie bauen eine Distanz und Misstrauen gegenüber konkurrierenden Vereinigungen, Netzwerken oder gesellschaftlichen Gruppen auf. Diese Logik der Abgrenzung ist ein wesentlicher Charakterzug menschlicher Organisation.

Das zweite Problem hat mit der fehlenden Mikrotheorie des Sozialkapitals zu tun. In den Werken von Putnam und Coleman wird Sozialkapital überwiegend als ein kol-

lektives Phänomen behandelt (vgl. die diskutierte Unterscheidung zwischen individuellen und kollektiven Versionen dieser Theorie bei Lin 2001). Aus dieser Sicht ist Sozialkapital Teil sozialer Beziehungen, kein Attribut von Individuen (Coleman 1993). Es wird durch Gruppen, Vereinigungen, Regionen oder sogar Länder produziert, und auch jene, die nicht Teil des Kollektivs sind, kommen in seinen Genuss. Aber selbst wenn Kollektive die Träger von Sozialkapital sind, glauben wir, dass die bisherige Sozialkapitaltheorie zur Bedeutung sozialer Interaktionen für die Entwicklung von Reziprozitätsnormen und generalisiertem Vertrauen um eine Mikrologik erweitert werden muss. Zwei Dinge sind dafür nötig: einerseits eine Theorie darüber, auf welche Weise soziale Interaktionen auf der individuellen Ebene soziales Vertrauen erzeugen, andererseits empirische Evidenz, die eine solche Theorie unterstützt (Hedström und Swedberg 1998; vgl. Elster 1989). Bislang existiert jedoch keine zwingende Mikrotheorie der Sozialkapitalbildung, da unklar bleibt, wie das zwischen Mitgliedern einer Gruppe oder von Netzwerken erzeugte Vertrauen in die Außenwelt transferiert werden kann (Stolle 2001). Es hat sich bisher als schwierig erwiesen, die Generalisierung von Gruppenerfahrungen auf der Mikroebene plausibel zu begründen. Mit anderen Worten: Welche Aspekte direkter Interaktion haben wirklich eine Bedeutung für generalisiertes Vertrauen – und warum?

Das dritte Problem, mit dem sich die Theorie der Zivilgesellschaft und freiwilliger Vereinigungen über die Herkunft von Sozialkapital auseinander zu setzen hat, ist empirischer Natur. Wenn bürgerliche Traditionen und Gruppenleben generalisierte Werte und Normen produzieren, sollten wir nicht nur feststellen, dass Regionen mit dichten Netzwerken freiwilliger Vereinigungen mehr Vertrauen und über die Gruppe hinausgehende Normen der Reziprozität erzeugen. Zugleich sollte sich zeigen, dass *Individuen*, die Gruppen beitreten, Vertrauen und Kooperation erlernen können. Es wird also empirische Evidenz sowohl auf der Makro- als auch auf der Mikroebene benötigt (Elster 1989; Boudon 1986). Während es Hinweise darauf gibt, dass Länder mit dichten sozialen Netzwerken auch mehr generalisiertes Vertrauen aufweisen (Delhey und Newton 2004), fehlt bislang der Nachweis einer empirischen Beziehung zwischen Gruppenbeitritt und Vertrauen. Das Problem liegt darin, dass der Test einer Mikrologik der Sozialkapitalproduktion durch die Notwendigkeit von Zeitreihen- oder umfangreichen Kontextdaten auf der Gruppenebene erschwert wird. Ferner wurde in Forschungen auf der Basis derartiger Datenbestände festgestellt, dass die Beziehung bestenfalls unsicher ist, schlimmstenfalls nicht existiert (Wollebæk und Selle 2002; Whiteley 1999; Uslaner 2002; Stolle 2001; Delhey und Newton 2003; Claiborn und Martin 2000; Herreros 2004; Theiss-Morse und Hibbing 2005; Letki 2004; Armony 2004).

Die Schlussfolgerung aus der empirischen Forschung ist, dass Vereinsleben und soziale Netzwerke sehr wohl und aus vielen Gründen wünschenswert sein können. Sie scheinen aber nicht unbedingt zwischenmenschliches Vertrauen und umfassende gemeinwohlorientierte Normen der Reziprozität zu produzieren, wie es die Sozialkapitaltheorie ursprünglich unterstellte. Augenscheinlich korreliert Sozialkapital mit einer Reihe weiterer sozialer Indikatoren, die den meisten Menschen aus normativen Gründen als wichtig erscheinen. Die Vorstellung jedoch, dass dieses Vermögen in Gruppen oder Vereinigungen erzeugt werden kann, vermag nicht zu überzeugen. Daher ist eine alter-

native Betrachtungsweise der Sozialkapitalbildung erforderlich, die wiederum Folgen für die Theoriebildung als auch für die Rolle des Staates haben wird.

III. Alternative Ursprünge?

Als Reaktion auf die bruchstückhafte Evidenz gesellschaftszentrierter Erklärungen postulieren die institutionenzentrierten Ansätze der Sozialkapitaltheorie, dass Sozialkapital dann gedeiht, wenn es in ein spezifisches Bündel formaler politischer, administrativer und legaler Institutionen eingebettet und mit diesen verknüpft ist (Berman 1997; Freitag und Bühlmann 2005; Freitag 2006; Levi 1998a und 1998b; Rose-Ackerman 2004; Kumlin und Rothstein 2005; Rothstein und Stolle 2003; Tarrow 1996).[2] Das Ausmaß an Sozialkapital in einer Gesellschaft wird nach dieser Sichtweise nicht primär durch gesellschaftliche Bedingungen beeinflusst, sondern durch Faktoren im Bereich der Politik oder des Staates bestimmt. Dabei stellt sich die Frage, ob und wie Sozialkapital durch die politische Sphäre oder den Staat und seinen öffentlichen Institutionen produziert wird.

Staaten können unterschiedlichst beschaffen sein und umfassen viele verschiedene öffentliche Institutionen. Einiges fällt selbst bei einer flüchtigen Durchsicht der Daten ins Auge: Hohes soziales Vertrauen verbindet sich mit stabiler Demokratie (Inglehart 1999), geringer Korruption (della Porta 2000) und einem geringen Grad ökonomischer Ungleichheit (Uslaner 2002; Rothstein und Uslaner 2005). Der Kerngedanke des institutionellen Ansatzes ist, dass Staatstätigkeit und politische Institutionen das Ausmaß und den Typ des Sozialkapitals in ihren entsprechenden Gesellschaften schaffen, kanalisieren und beeinflussen. Die Fähigkeit der Bürger, umfassende kooperative Bindungen mit Außenwirkung zu entwickeln und soziales Vertrauen aufzubauen, wird nach dieser Anschauung stark durch Effekte politischer Institutionen und staatlichen Handelns beeinflusst. Sollte sie sich bestätigen, hat diese Sichtweise wichtige Implikationen für die Staatstätigkeit. Denn dann könnten politische Rahmenbedingungen tatsächlich zur Förderung von Sozialkapital herangezogen werden.

Es lassen sich zwei hauptsächliche Arten institutioneller Argumente mit Bezug auf das Konzept des Sozialkapitals unterscheiden: Ein einstellungsorientierter Ansatz und ein institutionell-struktureller. Dem einstellungsorientierten Ansatz folgend wird die Beziehung zwischen dem Vertrauen der Menschen in politische Institutionen (politisches Vertrauen) und ihrem Vertrauen in „andere Menschen" (soziales, interpersonales oder generalisiertes Vertrauen) analysiert. Beispielsweise weist Hall (2002) darauf hin, dass politisches und generalisiertes Vertrauen in Großbritannien korrelieren. Kaase (1999: 14) diskutiert die durchgängig positive, jedoch schwache Korrelation zwischen

2 Es trifft zu, dass es in einigen Versionen des gesellschaftszentrierten Ansatzes auch Elemente gibt, die sich den politischen Rahmenbedingungen widmen. Wenn sich beispielsweise bestimmte Arten von Gruppen als nützlich für die Erzeugung von generalisierten Normen und Werten herausstellen, könnten Regierungen die finanzielle Unterstützung für die Ausstattung solcher Gruppen verordnen, oder sie könnten mehr Versammlungsräume für Vereinigungen bereitstellen. Zudem suchte Putnam (2000) in der sogenannten *Progressive Era* nach Wegen, um die amerikanische Demokratie zu revitalisieren und verwies dabei insbesondere auf die Rolle sozialer Aktivisten.

beiden Vertrauensformen in ländervergleichenden Erhebungen. Die Interpretation dieser Korrelation ist allerdings nicht einheitlich. Einige Autoren behaupten, dass soziale Beziehungen und generalisiertes Vertrauen die Einstellungen der Menschen gegenüber Institutionen beeinflussen, während wieder andere postulieren, dass institutionelle Erfahrungen der Meinungsbildung über andere Menschen vorausgehen (Lipset und Schneider 1983; Newton und Norris 2000; vgl. Newton 1999). Das Problem der meisten Untersuchungen ist die unklare Richtung der kausalen Beziehung. Brehm und Rahn (1997: 1014ff.) versuchen auf der Basis des US-amerikanischen General Social Survey (GSS) die Kausalität zwischen diesen beiden Vertrauensformen durch fortgeschrittene statistische Methoden zu entflechten. Gemäß ihrem Befund hat politisches Vertrauen einen größeren Effekt auf zwischenmenschliches Vertrauen als andersherum (auch wenn sich nach ihnen beide Vertrauensformen gegenseitig beeinflussen).

Wir identifizieren drei Hauptprobleme des einstellungsorientierten Arguments hinsichtlich der Beziehung zwischen Institutionen und Sozialkapital. Erstens ist die Tatsache, dass Einstellungen andere Einstellungen verursachen, nicht sehr aufschlussreich. Das zentrale Problem des einstellungsorientierten Ansatzes ist, dass Einstellungen gegenüber Institutionen nicht mit den tatsächlichen institutionellen Merkmalen verknüpft sind. Zweitens lassen sich in der Untersuchung entwickelter industrialisierter Demokratien viele Formen institutionellen Vertrauens ausmachen. Es ist aber problematisch, da die meisten Arten politischen Vertrauens unter einem Label zusammengefasst werden. Daher vermag es auch nicht zu überraschen, wenn zumeist nur schwache oder keine Korrelationen zwischen generalisiertem Vertrauen und politischem Vertrauen feststellt werden. Bis auf wenige Ausnahmen konzentrieren sich die bisherigen Forschungen auf Vertrauen in politische Institutionen im Allgemeinen und machen zuwenig deutlich, wie die Beziehung zwischen spezifischen institutionellen Merkmalen und generalisiertem Vertrauen funktioniert. Als drittes Problem bleiben die kausalen Mechanismen der Beziehung zwischen Vertrauen in politische Institutionen und generalisiertem Vertrauen unklar. Auch der Rückgriff auf Putnams (1993) Logik des Verlaufs vom zwischenmenschlichen Vertrauen über die institutionelle Leistungsfähigkeit hin zum Vertrauen in politische Akteure verrät uns immer noch nicht, *wie* das Vertrauen in Mitmenschen zu verbesserten Dienstleistungen und empfänglicheren Lokalpolitikern führt. Treten stärker vertrauende Bürger häufiger mit staatlichen Repräsentanten in Kontakt, um sie mit Druck zu höheren Leistungen zu bewegen? Oder trifft es eher zu, dass Politiker, die in ihren lokalen Gemeinschaften vorherrschende Kultur des Vertrauens oder Misstrauens ganz einfach widerspiegeln? Wie genau kann das Vertrauen oder Misstrauen der Bürger und ihre Befähigung zur Reziprozität die Leistung des politischen Systems beeinflussen und als Ergebnis auch ihr Vertrauen in Politiker fördern? Die umgekehrte Logik ist genauso einleuchtend. Zusammengefasst fehlt es in der Literatur, die Sozialkapital als grundlegend für die Demokratie und die Leistungsfähigkeit von Institutionen betrachtet, an einer theoretischen Spezifikation, wie diese der Kausalität zugrunde liegenden Mechanismen ablaufen.

Anders ausgedrückt: Es fehlt eine Theorie der Wirkungsweise kausaler Mechanismen zwischen den beiden Vertrauensformen (Hedström und Swedberg 1998). Mit kausalen Mechanismen ist nicht das Hinzufügen einer weiteren intervenierenden Variablen gemeint, sondern eine Theorie, die verstehen hilft, warum „eine Variable eine an-

dere verändert" (Hage und Meeker 1998: 1, Übersetzung JB). Die angesprochenen Mechanismen beschäftigen sich mit der Verursacherfrage, die unsere Interpretation einer statistischen Korrelation zwischen Variablen erläutern muss (Sayer 1992: 104). In weiten Teilen der Sozialkapitalsforschung mangelt es nach wie vor an ausreichenden theoretischen Fundierungen der Funktionsweise kausaler Mechanismen.

Der institutionell-strukturelle Ansatz hat die Absicht, diese Probleme in den Griff zu bekommen. Dieser Ansatz konzentriert sich auf die Rolle des Staates als einen Ursprung der Sozialkapitalbildung. Das Hauptargument lautet, dass politische Systeme ihre Fähigkeit zur Erzeugung zwischenmenschlichen Vertrauens dann verwirklichen können, wenn die Bürger den Staat selbst als vertrauenswürdig betrachten (Levi 1998b: 86). Beispielsweise ermöglichen Staaten den Abschluss von Verträgen, indem sie Informationen liefern und die Gesetzgebung überwachen, Rechte und Regeln durchsetzen, Gesetzesbrecher bestrafen, Minderheiten schützen und aktiv die Integration und Teilhabe der Bürger unterstützen (Levi 1998b: 85ff.). Diese Diskussion ist sehr aufschlussreich, da sie Merkmale wie die Effizienz und Vertrauenswürdigkeit staatlicher Institutionen als relevant für die Erzeugung von Sozialkapital benennt. Dennoch fehlt hier weiterhin eine Spezifikation, wie der kausale Mechanismus zwischen institutionellen Konfigurationen und vertrauenswürdigem Verhalten verläuft.

Bisher haben wir zwischen Ländern starke Unterschiede im Ausmaß generalisierten Vertrauens festgestellt. Es gibt jedoch keine glaubhafte Theorie, die sowohl in der Lage ist, diese Variation auf der Aggregatsebene zu erklären, als auch das theoretische Wissen in eine plausible Mikrotheorie der Erzeugung (oder Zerstörung) von Sozialkapital zu überführen. Weder der gesellschaftszentrierte, „bottom-up"-Ansatz, noch ein stärker politisch orientierter „top-down"-Ansatz scheinen einleuchtende Erklärungen für das markante Gefälle des Sozialkapitals verschiedener Länder zu liefern. Diese Situation ist selbstverständlich für die gesamte Sozialkapitalsforschung problematisch. Es hat den Anschein, als würde Sozialkapital ohne kausale Verbindung zu anderen sozialen oder politischen Phänomenen existieren und in einer Art Vakuum erzeugt werden. Wir glauben jedoch, dass die festgestellten schwachen kausalen Beziehungen zwischen Sozialkapital und „politischem Systemvertrauen" hauptsächlich durch die fehlende Disaggregation des Konzepts „politisches System" verursacht werden. Weiter unten entwerfen wir ein Modell, dass Hinweise liefert, welche politischen Institutionen die wichtigsten für die Erzeugung von Sozialkapital sind (a) und wie die kausalen Mechanismen zwischen den Merkmalen dieser Institutionen und generalisiertem Vertrauen zu interpretieren sind (b). Die Gründe für solche Festlegungen sind nahe liegend. Die Zahl politischer Institutionen ist in jedem politischen System enorm, ob demokratisch oder nicht. Daher müssen wir präzisieren, ob es die elektoralen, die judikativen, die militärischen, die administrativen oder beliebige andere politische Institutionen sind, die von besonderer Bedeutung für die Sozialkapitalbildung sind.

IV. Eine institutionelle Theorie der Sozialkapitalbildung

Wie oben ausgeführt, ist es bislang ein zentrales Problem des institutionellen Ansatzes, dass viele Formen institutionellen Vertrauens unter ein Label als „politisches Systemver-

trauen“ zusammengefasst werden. Dieses Problem ist mit der Tatsache verknüpft, dass Bürger mit den Institutionen des politischen Systems sowohl als Wähler und Interessenvertreter als auch als Klienten interagieren. In ersterer Rolle sind Bürger in politischen Parteien aktiv oder wählen diese, engagieren sich in Interessengruppen und nehmen auf andere Weise an der „Aggregation der Präferenzen“ teil, um die Staatstätigkeit zu beeinflussen. Dies ist die kollektivistische Seite oder der Aspekt des „Volkswillens“ demokratischer Politik. In ihrer Rolle als Klienten sind Bürger individuelle Empfänger der Staatstätigkeit. Beispielsweise können sie eine öffentliche Altersversorgung oder andere Sozialleistungen beziehen (oder auch nicht). Sie können auch öffentliche Gesundheitsfürsorge genießen, ihre Kinder können öffentliche Schulen besuchen und sie können auf verschiedene Weise mit staatlichen Bediensteten der Steuerbehörde, Lehrern, der Polizei usw. in Kontakt treten. Daher lässt sich das Vertrauen der Bürger in Institutionen in die Repräsentationsseite des politischen Systems (Parteien, Parlamente, Kabinette usw.) vom politischen Vertrauen in die Implementationsseite des politischen Systems unterscheiden.

Der theoretische Grund für die Unterscheidung zweier Typen politischer Institutionen ist der Folgende: Im Bereich der Repräsentation ist es eine Hauptfunktion politischer Institutionen, parteiisch zu sein; Vertrauen wird hier durch Parteilichkeit geschaffen. Von einer mit Regierungsmacht oder der Mehrheit im Parlament ausgestatteten politischen Partei wird erwartet, dass sie versucht, ihre Ideologie in parteiischer Manier durchzusetzen. Daher werden Bürger, die der Ideologie der Regierungspartei (oder -parteien) folgen, dieser eher vertrauen als Bürger, die diese Ideologie ablehnen und somit der Regierungspartei eher mit Misstrauen gegenüber stehen (Citrin 1974; Holmberg 1999). Es ist jedoch unwahrscheinlich, dass diese mit politischen Neigungen verknüpfte Art politischen Vertrauens (oder Misstrauens) das interpersonale Vertrauen beeinflusst. Unseres Wissens existiert kein plausibler kausaler Mechanismus, der diese beiden Phänomene verbindet. Auch wenn Person A der regierenden Partei aufgrund ihrer politischen Vorlieben vertraut (oder misstraut), kann dieser Umstand das Vertrauen in die Mitmenschen nicht beeinflussen. Dies ist die Ursache dafür, dass wir in der Regel eine starke Korrelation zwischen politischer Parteilichkeit und politischem Vertrauen feststellen, aber eine relativ schwache Korrelation zwischen diesen Arten politischen Vertrauens und dem sozialen Vertrauen (Newton 1999; Newton und Norris 2000).

Stattdessen argumentieren wir, dass die Institutionen auf der Implementationsseite des politischen Systems für die Erschaffung, Nährung und Erhaltung generalisierten Vertrauens wichtiger sind. Vor allem klären uns diese Institutionen über die allgemeinen gesellschaftlichen Normen und Prinzipien auf, welche wiederum die Einstellungen und Werte der Menschen gegenüber der Arbeitsweise der Institutionen prägen und formen. Diese Botschaften unterscheiden sich in dem Grad, in dem diese Institutionen die normativen Ideale der *Unparteilichkeit*, der *Gleichheit vor dem Gesetz*, der *Achtung der Menschenrechte*, der *Chancengleichheit* und (eines ausreichenden Maßes an) *Effizienz* erfüllen. Wir behaupten, dass die Bürger dann guten Grund haben, implementierenden Institutionen zu vertrauen, wenn deren operativen Prozeduren von ebensolchen Idealen geleitet werden. Beispielsweise können sie diesen mit Blick auf die Erfüllung ihrer Forderungen vertrauen (etwa hinsichtlich des Verbrechensschutzes, der Notwendigkeit von Gesundheitsfürsorge, der Kindererziehung und anderen notwendigen Leistungen).

Ein anderer Grund ist, dass politische Institutionen nicht nur Botschaften über ihre eigenen Prinzipien und Normen überbringen, sondern auch über die in der Gesellschaft lebenden „Menschen im Allgemeinen". Die Logik dieses Arguments ist die Folgende: Wenn die implementierenden Institutionen sich entsprechend der oben genannten Prinzipien der Fairness verhalten, können wir davon ausgehen, dass sich die meisten Menschen in der Gesellschaft „an die Regeln halten", und man ihnen daher vertrauen kann. Das Gegenteil ist dann natürlich auch der Fall: Wenn sich die administrativen und rechtlichen Institutionen systematisch so verhalten, dass die Prinzipien der Unparteilichkeit usw. verletzt sind, werden (oder können) sich die meisten Bürger nicht „an die Regeln halten", und man sollte ihnen daher nicht vertrauen. Nach dieser Theorie ist diese kausale Logik durch drei Mechanismen bestimmt. (1) Wenn Bürger auf systematisch parteiisches (diskriminierendes, korruptes usw.) Verhalten von „street-level bureaucrats" treffen, übertragen sie das Misstrauen gegenüber diesen Personen auf die „meisten anderen Menschen". Der Rückschluss von der lokalen Polizei, dem Lehrer, der Ärztin oder anderen Hütern öffentlicher Institutionen dient als Indikator für den allgemeinen moralischen Standard der Gesellschaft, weil diese Staatsdiener der „street-level bureaucracy" den Menschen die institutionellen Praktiken offenbaren. Dies wiederum beeinflusst die Überzeugung, ob die „meisten anderen Menschen" in der Gesellschaft vertrauenswürdig sind oder nicht. (2) Zweitens nährt die Existenz unparteiischer (und ausreichend effektiver) rechtlicher und administrativer Institutionen den Glauben, dass sich die meisten anderen Menschen legal verhalten und nicht auf eine als unfair empfundene Art besondere Vorteile oder Zugang zu staatlichen Zuwendungen erhalten. Die dadurch empfundene Sicherheit von Bürgerinnen und Bürgern wird durch solche Institutionen gefördert. Mit anderen Worten: Die Ab- oder Anwesenheit von Angst vor anderen beeinflusst offensichtlich die Überzeugung, dass den „meisten anderen Menschen" vertraut werden sollte oder auch nicht. (3) Wenn schließlich rechtliche und administrative Institutionen im Allgemeinen als unfair betrachtet und Patronage, Diskriminierung und Klientelismus praktiziert werden, wird sich das Individuum ebenfalls solcher Praktiken zur Vorteilsbeschaffung bedienen. Weil das „System" vertrauensunwürdiges Verhalten fördert – so der zu erwartende Schluss –, wird man wahrscheinlich vermuten, dass der Rest der Gesellschaft sich ebenso verhält und man daher niemandem mehr vertrauen sollte.

Zusammengefasst argumentieren wir, dass Bürger die politischen Institutionen entlang mindestens zweier Dimensionen beurteilen können: Einerseits erwarten sie, dass die politischen Institutionen und ihre Akteure der Repräsentation (z.B. Parlamente, Parteien und Regierungen) als ihre Agenten fungieren. Andererseits beurteilen sie die implementierenden Institutionen (z.B. Gerichte, Polizei und Schulen) anhand ihrer Neutralität, Fairness und Unparteilichkeit. Hinzu kommt, dass Bürger von politischen Institutionen mit gewählten Ämtern eine ausgeprägtere Vertretung ihrer Interessen und politische Parteinahme erwarten, während sie von den ausführenden Institutionen Unparteilichkeit und Unvoreingenommenheit erwarten. Unsere Behauptung ist natürlich, dass der Mangel an Unparteilichkeit bei letzteren das generalisierte Vertrauen beschädigt; alternativ sollte die wahrgenommene Unparteilichkeit dieser Institutionen das generalisierte Vertrauen vorantreiben.

V. Empirische Illustrationen

Wir werden unsere Theorie anhand verschiedener Datenquellen überprüfen. Zuerst untersuchen wir, ob sich unsere allgemeine Argumentation bezüglich der Vielfältigkeit institutionellen Vertrauens bestätigt, und ob bestimmte Typen von Institutionen wie das Rechtssystem, die Polizei und Institutionen der sozialen Sicherung eine wichtigere Rolle für generalisiertes Vertrauen spielen als die politischen Institutionen der Repräsentation. Im zweiten Teil nehmen wir in einem weitergehenden Schritt Messungen der Institutionen vor und gehen damit über den einstellungsorientierten Ansatz hinaus. Diese empirischen Demonstrationen unserer Theorie erfordern das Zusammenführen von Angaben über die politischen Institutionen mit aggregierten Meinungsdaten. Drittens untersuchen wir neben den spezifizierten kausalen Mechanismen zum Einfluss der Institutionen auf Einstellungen im Aggregat auch die dargestellten Beziehungen auf der Mikroebene. Wenn Individuen den für die Politikimplementation verantwortlichen Institutionen misstrauen, vertrauen sie dann auch anderen Menschen weniger? Die empirische Basis unserer Analysen stellen der World Values Survey (WVS) sowie zwei nationale Erhebungen Schwedens und Kanadas dar.[3] Unsere länderübergreifenden Analysen führen unter anderen Umfragedaten mit aggregierten statistischen Daten auf Länderebene zusammen.

1. Dimensionen institutionellen Vertrauens – eine allgemeine Untersuchung

Unsere vorhergehende Diskussion hat gezeigt, dass die Bürger politische Institutionen entlang mindestens zweier Dimensionen beurteilen können: Sie erwarten zum einen, dass die Repräsentanten politischer, rechtlicher und sozialer Institutionen als ihre Agenten fungieren. Zum anderen vergewissern sie sich über deren Neutralität, Fairness und

3 Im Einzelnen handelt es sich dabei um: (1) Die Erhebungswellen des World Values Survey aus den Jahren 1980 (1. Welle); 1990 (2. Welle) und 1995–1997 (3. Welle) (www.worldvalues survey.org); (2) Die gepoolten Daten der vom SOM (Society – Opinion – Media)-Institut der Universität Göteborg durchgeführten schwedischen Umfragen, die auf dem Postweg erhoben wurden. Das Institut wird durch die Fachbereiche Politikwissenschaft, Öffentliche Verwaltung und Journalismus/Massenmedien der Universität Göteborg gemeinsam geleitet. Für dieses Projekt wurden die Befragungen zwischen 1996 und 2000 bzw. 2003 um Fragen zum Vertrauen erweitert (mit finanzieller Unterstützung des Swedish Council for Research in the Humanities and Social Sciences). Es gelten folgende Angaben über das Jahr der Umfrage, die jeweilige Zahl der Beteiligten und Antwortquoten: 1996: 1779 Beteiligte mit 69 Prozent; 1997: 1754 und 69 Prozent; 1998: 3561 und 68 Prozent; 1999: 3503 und 67 Prozent; 2000: 3546 und 63 Prozent; 2001: 3638 und 67 Prozent; 2002: 3609 und 65 Prozent; 2003: 3675 und 66 Prozent. Siehe www.som.gu.se für mehr Informationen. (3) Die vom Institute for Social Research (ISR) der Universität York im Jahre 1999/2000 durchgeführten ersten Welle der Befragung im Rahmen der kanadischen Equality, Security and Community Studie (ESC). Diese Telefonumfrage wurde mit 5152 Befragten durchgeführt mit einer Antwortquote von 50 Prozent. Der Umfrageteil des ESC-Projektes (vgl. http://www.yorku.ca/isr/download/ESC/ESC_WaveProzent201 _Prozent20Q_INDEX.pdf) zielt darauf ab, Informationen über soziale Netzwerke, Wohlbefinden, den sozioökonomischen Status und Einstellungen gegenüber der Staatstätigkeit zu erheben.

Unparteilichkeit. Insbesondere haben wir argumentiert, dass die Bürger von politischen Institutionen mit gewählten Ämtern eher eine ausgeprägte Vertretung ihrer Interessen und eine deutliche politische Parteinahme erwarten, während sie Unparteilichkeit und Unvoreingenommenheit von ausführenden Institutionen ersehnen. Unsere Behauptung ist natürlich, dass der Mangel an Unparteilichkeit implementierender öffentlicher Institutionen das generalisierte Vertrauen beschädigt; alternativ sollte die wahrgenommene Unparteilichkeit dieser Institutionen das generalisierte Vertrauen fördern. Bevor wir uns solchen Kausalitäten zuwenden, untersuchen wir die Unterscheidung, die Bürger zwischen verschiedenen Institutionen treffen. Lässt sich tatsächlich der Unterschied zwischen Vertrauen in politische Institutionen, die möglicherweise als parteiisch betrachtet werden, und Vertrauen in implementierende Institutionen, für die Bürger ein höheres Ausmaß an Fairness und Unparteilichkeit einfordern sollten, feststellen?

Tabelle 1: Vertrauen in verschiedene Institutionen (WVS-Erhebungswelle 3, Zahl der Länder = 56, Zahl der berücksichtigten Befragten: 64997). Matrix der rotierten Komponenten

	Faktor 1: Parteiische Institutionen	**Faktor 2: Neutrale und implementierende Institutionen**	**Faktor 3: Machtkontrollierende Institutionen**
Vertrauen in das Parlament	**.829**	.184	.079
Vertrauen in politische Parteien	**.782**	.036	.150
Vertrauen in die Regierung	**.740**	.267	.088
Vertrauen in die Verwaltung	**.576**	.282	.172
Vertrauen in die Armee	.060	**.796**	.060
Vertrauen in die Polizei	.258	**.694**	.056
Vertrauen in rechtliche Institutionen	.282	**.639**	.241
Vertrauen in die Presse	.153	.118	**.887**
Vertrauen in das Fernsehen	.149	.131	**.878**
Erklärte Varianz	26%	19%	19%

Anmerkungen: Extraktionsmethode: Haupkomponentenanalyse. Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung.

Um zu überprüfen, ob sich das Vertrauen in verschiedene politische Institutionen tatsächlich in unterscheidbare Dimensionen differenzieren, lässt, unterziehen wir die auf individueller Ebene durchgeführte dritte Welle des World Values Surveys einer Faktorenanalyse.[4] Wie die Ergebnisse in *Tabelle 1* zeigen, treffen Bürger aus 56 Ländern angesichts einer Liste von neun verschiedenen Typen von Institutionen Unterscheidungen zwischen Formen des Institutionenvertrauens. Die Faktorenanalyse (Hauptkomponenten, Varimax-Rotation) identifiziert drei Dimensionen von Institutionen.[5] Die meisten politischen Institutionen mit gewählten Ämtern fallen unter die erste Dimension, etwa Vertrauen in Parlamente, Regierungen, politische Parteien und – zu unserer Überraschung – die öffentliche Verwaltung (jedoch mit relativ geringer Ladung). In vielen

4 Die dritte Erhebungswelle 1995–1997 des WVS umfasst die vollständigste Fragenbatterie über Vertrauen in eine Vielzahl von Institutionen.

5 Die Ergebnisse werden durch den aggregierten Datensatz des WVS bestätigt.

Ländern können die Leitungsebenen der öffentlichen Verwaltung als parteiisch und mit Regierungsämtern verknüpft betrachtet werden. Tatsächlich sind in vielen Ländern die obersten Staatsbediensteten oft politisiert (Halligan 2003). Die zweite Dimension spiegelt die Gruppe der implementierenden Institutionen wider, von denen erwartet wird, dass sie unter geringerer politischer Voreingenommenheit und auf eine unparteiische Weise arbeiten – auch wenn die Erfahrungen beispielsweise in autoritären Systemen stark davon abweichen. Unter diese Dimension fällt das Vertrauen in die Armee, in rechtliche Institutionen und in die Polizei. Eine dritte Dimension erfasst das Vertrauen in Institutionen, die hauptsächlich der Kontrolle der Macht von Institutionen mit gewählten Ämtern dienen. Dazu gehören ausschließlich die Medien (vgl. *Tabelle 1*). Mit anderen Worten: Die Bürger differenzieren entsprechend der Vorhersagen unserer Theorie zwischen einzelnen politischen Institutionen. Besondere Bedeutung erfahren hier die der Aufrechterhaltung von Recht und Ordnung dienenden Institutionen der zweiten Dimension.

Tabelle 2: Vertrauen in Institutionen in Schweden (SOM-Daten 1996–2003). Zahl der berücksichtigten Befragten: 19039

	Faktor 1: Parteiische Institutionen	**Faktor 2: Neutrale und implementierende Institutionen**	**Faktor 3: Macht-kontrollierende Institutionen**
Vertrauen in die Regierung	**.875**	.158	.047
Vertrauen in das Parlament	**.872**	.206	.100
Vertrauen in die lokale Regierung	**.666**	.253	.187
Vertrauen in das Gesundheitssystem	.083	**.744**	.043
Vertrauen in die Polizei	.209	**.727**	.042
Vertrauen in das Verteidigungssystem	.151	**.635**	.093
Vertrauen in Schulen	.154	**.531**	.249
Vertrauen in das Rechtssystem	.371	**.515**	.153
Vertrauen in Zeitungen	.127	.101	**.831**
Vertrauen in das Fernsehen	.105	.165	**.830**
Erklärte Varianz	22%	22%	15%

Anmerkungen: Extraktionsmethode: Haupkomponentenanalyse. Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung.

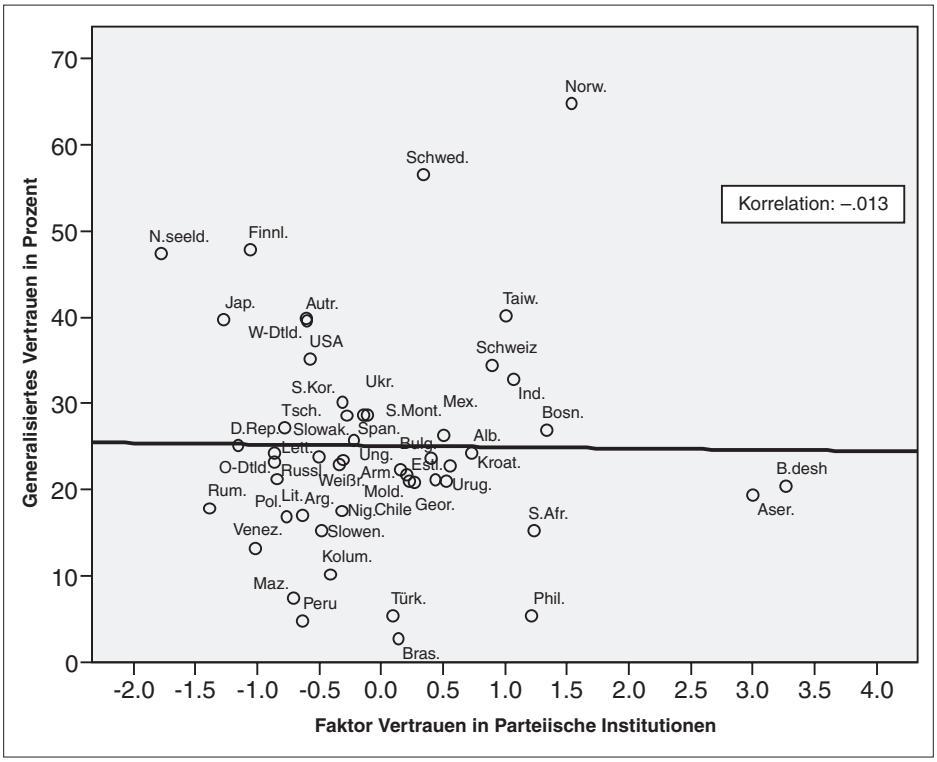
Ein Abgleich mit Umfrageergebnissen aus Schweden sollte unsere Analyse bestätigen. Die schwedischen SOM-Daten schließen eine Reihe von Fragen zum Vertrauen in politische Institutionen ein, von Institutionen des Wohlfahrtsstaates wie Schulen und dem Gesundheitssystem bis hin zu politischen Institutionen wie dem Parlament und der Regierung. Anhand der jährlichen SOM-Umfragen zwischen 1996 und 2003 ergibt sich ein ähnliches Bild: Bürger in Schweden treffen angesichts einer Liste von zehn Institutionen entsprechende Unterscheidungen zwischen Vertrauenstypen. Nach der Faktorenanalyse (Hauptkomponenten, mit Varimax-Rotation) zeichnen sich drei verschiedene Dimensionen ab. Wieder fallen die meisten politischen Institutionen mit gewählten Ämtern unter die erste Dimension, die das Vertrauen in Parlamente sowie nationale und lokale Regierungen umfasst. Die zweite Dimension spiegelt wiederum die Grup-

pe der Institutionen mit dauerhafterem und weniger politisch geprägtem Charakter wider; dazu gehören das öffentliche Gesundheitssystem, das öffentliche Schulsystem, die Polizei, rechtliche Institutionen und die Verteidigung. In diesem Fall finden sich sowohl typische implementierende Institutionen als auch die des Wohlfahrtsstaates auf einer Dimension wieder, wie es unser theoretischer Ansatz vorhersagt. Die dritte Dimension erfasst wiederum das Vertrauen in die medialen Institutionen. Dieses Ergebnis bestätigt die WVS-Daten deutlich. Die Frage ist nun, ob diese verschiedenen Formen des Institutionenvertrauens auch unterschiedliche Beziehungen zum generalisierten Vertrauen aufweisen.

2. Wahrnehmung der Institutionen und generalisiertes Vertrauen – der einstellungsorientierte Ansatz

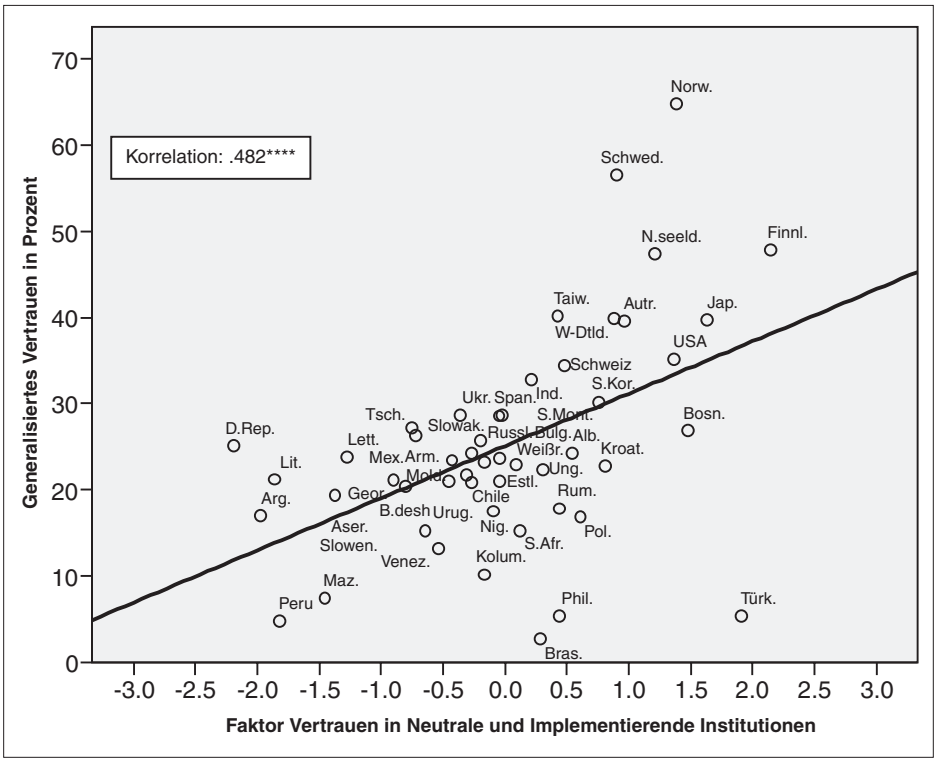
Angesichts unserer Argumentation ist die Beziehung zwischen den Dimensionen des institutionellen Vertrauens und dem generalisierten Vertrauen von größerem Interesse. In der großen, länderübergreifenden Erhebung des WVS ist die Korrelation zwischen Vertrauen in parteiische Institutionen und generalisiertem Vertrauen negativ und

Abbildung 1a: Vertrauen in Parteiische Institutionen und Generalisiertes Vertrauen



Quelle: World Value Survey dritte Erhebungswelle (1995–1997). Für die Resultate der Faktorenanalyse siehe *Tabelle 1*.

Abbildung 1b: Vertrauen in Neutrale und Implementierende Institutionen und Generalisiertes Vertrauen



Quelle: World Value Survey dritte Erhebungswelle (1995–1997). Für die Resultate der Faktorenanalyse siehe *Tabelle 1*.

schwach, ebenso wie zwischen Vertrauen in machtkontrollierende Institutionen und zwischenmenschlichem Vertrauen (vgl. *Abbildung 1a* für Hinweise auf ersteres). Wie es unsere theoretischen Annahmen erwarten lassen, besteht auf der Aggregatsebene kein Zusammenhang zwischen politischen Institutionen mit gewählten Ämtern und generalisiertem Vertrauen. In Gesellschaften, in denen großes Vertrauen in die politische Führung, Parteien und Regierungen herrscht, vertrauen sich die Menschen nicht zwingend auch unter einander. Auf der Individualebene sollte diese Vertrauensart einer viel größeren Fluktuation über die Zeit unterliegen (je nachdem, wie die persönlichen politischen Werte ausgerichtet sind und wer regiert). Unseren Erwartungen entsprechend lässt sich indes ein relativ starker Zusammenhang zwischen aggregiertem Vertrauen in implementierende Institutionen und generalisiertem Vertrauen feststellen. Gesellschaften, in denen die Unparteilichkeit der ausführenden Institutionen nicht gewährleistet werden kann (was sich in geringerem Vertrauen der Bürger in diese Institutionen ausdrückt), weisen auch geringere Ausmaße an generalisiertem Vertrauen auf (und umgekehrt) (vgl. *Abbildung 1b*). Dieser Befund unterstützt unsere Vermutung.

Im Folgenden werden wir prüfen, ob die institutionellen Wahrnehmungen auf tatsächlich messbaren institutionellen Merkmalen zu gründen scheinen. Es bleibt jedoch der zukünftigen Forschung vorbehalten, ob bereits die Wahrnehmung an sich oder wirkliche institutionelle Unterschiede die treibenden Kräfte der Formierung generalisierten Vertrauens sind.

3. Institutionelle Merkmale und generalisiertes Vertrauen – Makroergebnisse

Es stellt sich daher die Frage, ob nicht lediglich die Wahrnehmung der implementierenden Institutionen, sondern auch wirkliche, „objektive" Varianzen ihrer Merkmale mit der Ausbreitung des generalisierten Vertrauens in Ländern im Zusammenhang stehen. Für diesen Teil unserer Analyse nutzen wir die aggregierten Vertrauensdaten des World Value Survey, wozu wir die zweite und dritte Erhebungswelle zu einem Querschnittsdatensatz zusammenfassen. In die multivariate Analyse beziehen wir zwei wichtige institutionelle Dimensionen mit ein, die nach unserer Theorie die größte Bedeutung für die Entwicklung des Sozialkapitals haben sollten: Institutionelle Effektivität und institutionelle Unparteilichkeit. Als Maß der institutionellen Effektivität haben wir den von der Weltbank verwendeten Indikator der „Regierungseffektivität" aus dem Jahre 1996 gewählt (Kaufmann, Kraay, Mastruzzi 2003). Neben der Kompetenz der Staatsbediensteten, liefert er Informationen zur Unabhängigkeit der öffentlichen Verwaltung gegenüber politischem Druck und zur Glaubwürdigkeit der Regierungspolitik. Das Hauptaugenmerk dieses Index liegt auf den „inputs", die von der Regierung benötigt werden, um erfolgreich Politik zu gestalten sowie öffentliche Güter bereitzustellen. Das zusätzliche Maß der Unparteilichkeit gibt Auskunft über das Ausmaß der Voreingenommenheit in wichtigen Institutionen. Es handelt sich um einen summierten Bewertungsindex aus drei Indikatoren der IRIS-Daten,[6] welche neben der Unparteilichkeit von Gerichten und der Bürokratie auch die Korruption in der Politik im Allgemeinen erfassen (Knack und Keefer 1998).[7] Zusätzlich zu unseren Maßen institutioneller Effektivität und Unparteilichkeit schließen wir auch das gebräuchliche Maß der Lebensdauer der Demokratie als Messung der allgemeinen institutionellen Unparteilichkeit im Zeitablauf mit ein (Inglehart 1999). Die Gewährleistung demokratischer Institutionen sollte mit der Zeit eine unparteiischere Herrschaft des Gesetzes und im Vergleich zu autoritären Regimen gerechtere Polizeipraktiken mit sich bringen, auch wenn selbstverständlich starke Unterschiede zwischen Demokratien im Hinblick auf die Unparteilichkeit ihrer Institutionen bestehen.

Als Kontrollvariablen fungieren in unseren multivariaten Modellen die grundlegenden Religionsmuster; insbesondere wurde schon durch Weber auf die mit der protes-

6 IRIS steht für International Country Risk Guide (ICRG) Data. Die jährlichen Werte von Indikatoren zur Qualität der politischen Steuerung zwischen 1982 und 1997 wurden von Stephen Knack und dem IRIS Center (Center for Institutional Reform and the Informal Sector), Universität von Maryland auf der Basis monatlicher ICRG-Daten konstruiert (Die Bereitstellung der Daten erfolgte durch die Political Risk Services Group).

7 Dies ist keine ideale Messung der institutionellen Unparteilichkeit. Jedoch sind Indikatoren zum Ausmaß der Korruption in der Polizei oder in Gerichtshöfen weniger leicht verfügbar.

tantischen Ethik verbundenen Ideen hingewiesen, wie etwa Gleichheit als auch die religiöse und ökonomische Bedeutung von Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit (Delhey and Newton 2005: 313; Inglehart 1999; Seligman 1997: 48–49). Weiterhin schließen wir die ethnische und religiöse Fraktionalisierung (Alesina und La Ferrara 2000), die Erfahrung des Kommunismus (Howard 2003) als auch das Bildungsniveau (Brehm und Rahn 1997) ein. Natürlich spielen auch das Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf eine Rolle, da es den Menschen in reicheren Gesellschaften durch höhere ökonomische Sicherheit erlaubt ist, mehr Risiko auf sich zu nehmen und dadurch mehr Vertrauen zu entwickeln (Delhey and Newton 2005: 312). Der Reichtum einer Gesellschaft spielt auch aus der Sicht der Modernisierungstheorie eine Rolle für das Vertrauen, da durch die moderne und postmoderne Entwicklung auch die Bedeutung im Umgang mit Fremden zunimmt, welcher wiederum mehr Möglichkeiten des Vertrauens in Unbekannte zulässt (Inglehart 1999). Kurzum, protestantische Länder, Länder mit hohem Bruttoinlandprodukt (BIP) pro Kopf und einer hohen Beteiligung an der weiterführenden Bildung sollten ebenso wie jene mit geringeren ethnischen und religiösen Konflikten eher als andere Länder generalisiertes Vertrauen entwickeln. Auch wenn wir die Verwendung der Mitgliedschaft in freiwilligen Vereinigungen als alleinigen Indikator des Sozialkapitals bereits kritisiert haben, beziehen wir ihre aggregierte Messung zur Kontrolle mit ein. Das Vereinsengagement ist mit bürgerlichen Einstellungen verknüpft und stellt ein wichtiges Argument der Vertreter des gesellschaftlichen Ansatzes der Sozialkapitalbildung dar. Eine Beschreibung aller berücksichtigten Variablen befindet sich im Anhang.

In *Tabelle 3* präsentieren wir zunächst bivariate Korrelationen zwischen unseren Erklärungsfaktoren und dem generalisierten Vertrauens. Die Tabelle zeigt für die meisten Indikatoren die erwarteten Zusammenhänge. Nichtprotestantische Länder, jene mit starker ethnischer Zersplitterung (dies gilt weniger für religiöse Fraktionalisierung),

Tabelle 3: Zusammenhänge mit generalisiertem Vertrauen: Korrelation auf Aggregatsebene

Variablen	**Korrelation**	**N**
Sozio-politische Kontrollvariablen		
Protestantische Länder versus andere Religionen (Dummy-Variable)	0,55****	71
Ethnische Fraktionalisierung	–0,37***	71
Religiöse Fraktionalisierung	0,03	71
Land mit kommunistischer Vergangenheit	–0,33***	71
Skala der Vereinsmitgliedschaft	0,11	71
Sozio-ökonomische Variablen		
Bruttoinlandsprodukt	0,60****	68
Bildungsniveau	0,47****	68
Institutionelle Variablen		
Lebensdauer der Demokratie	0,66****	71
Institutionelle Effizienz	0,65****	68
Institutionelle Unparteilichkeit	0,65****	53

Anmerkungen: **** = 0,001-Signifikanzniveau, *** = 0,01-Signifikanzniveau, ** = 0,05-Signifikanzniveau, * = 0,1-Signifikanzniveau.

Quelle: World Value Survey zweite und dritte Erhebungswelle (1990 und 1995–1997).

Tabelle 4: Institutionelle Merkmale und generalisiertes Vertrauen

Unabhängige Variablen	Grundmodell	Modell 2	Modell 3	Modell 4	Modell 5	Modell 6	Modell 7
Protestantismus-Dummy	0,16*** (0,05)	0,08* (0,04)	0,16**** (0,05)	0,18**** (0,04)	0,15**** (0,04)	0,11** (0,04)	0,09** (0,04)
Ethnische Fraktionalisierung	–0,17** (0,08)	–0,12 (0,08)	–0,12 (0,10)	–0,12 (0,10)	–0,08 (0,08)	–0,09 (0,10)	–0,09 (0,09)
Religiöse Fraktionalisierung	0,11 (0,09)	0,09 (0,08)	0,07 (0,09)	0,09 (0,09)	0,06 (0,08)	0,01 (0,09)	0,01 (0,09)
Kommunistische Vergangenheit	–0,08** (0,04)	0,03 (0,04)	–0,01 (0,04)	–0,05 (0,04)	0,00 (0,03)	–0,05 (0,05)	0,03 (0,07)
Vereins-mitgliedschaft	–0,21 (0,34)	–0,27 (0,33)	–0,19 (0,36)	–0,11 (0,33)	–0,13 (0,34)	–0,16 (0,35)	–0,20 (0,34)
Lebensdauer der Demokratie		0,00**** (0,00)					
Bruttoinlands-produkt			0,01* (0,00)				
Bildungsniveau				0,00* (0,00)			
Institutionelle Effektivität					0,07**** (0,02)		0,08 (0,05)
Institutionelle Unparteilichkeit						0,07*** (0,02)	–0,01 (0,05)
Interaktion Institutionelle Unparteilichkeit × institutionelle Effektivität							0,05** (0,02)
Konstante	0,33**** (0,04)	0,22**** (0,04)	0,25**** (0,05)	0,20**** (0,07)	0,26**** (0,04)	0,36**** (0,04)	0,26**** (0,07)
N	71	71	71	68	68	53	52
R^2	0,40	0,54	0,49	0,50	0,52	0,51	0,58
VIF	1,03	1,07	1,07	1,04	1,08	1,05	3,01

Anmerkungen: **** = 0,001-Signifikanzniveau, *** = 0,01-Signifikanzniveau, ** = 0,05-Signifikanzniveau, * = 0,1-Signifikanzniveau; VIF ist der Varianzinflationsfaktor, der angibt, ob hohe Multikollinearität und Instabilität der b- und beta-Koeffizienten besteht, was in Modellen mit Interaktionstermen häufig der Fall ist. Die Ergebnisse weisen einen VIF im akzeptablen Rahmen aus.

Quellen: siehe Text und Anhang.

Länder mit kommunistischer Vergangenheit und solche mit geringem BIP pro Kopf und niedriger Bildungsbeteiligung weisen alle ein geringeres Ausmaß an generalisiertem Vertrauen auf. Institutionen sind ebenfalls von Bedeutung: Institutionelle Effizienz und Unparteilichkeit stehen beide in einem positiven Zusammenhang mit aggregiertem Vertrauen – diese Beziehungen sind relativ stark. Erwartungsgemäß ist auch die Lebensdauer der Demokratie positiv mit generalisiertem Vertrauen verknüpft.

In unseren multivariaten Modellen in *Tabelle 4* verwenden wir die protestantische Kultur sowie ethnische und religiöse Vielfalt, den kommunistischen Hintergrund und die Mitgliedschaft in freiwilligen Vereinigungen als die wichtigsten kulturellen Kon-

trollvariablen. Die übrigen Faktoren finden keinen Eingang in das Grundmodell, da alle institutionellen Variablen mit der Lebensdauer der Demokratie, dem BIP pro Kopf und dem Bildungsniveau im Zusammenhang stehen, und diese Variablen auch untereinander korreliert sind. Angesichts dieser Probleme der Multikollinearität werden die institutionellen Variablen dem Grundmodell einzeln zugeführt.[8] Die Variablen zum Einkommen und zur Bildung scheitern im multivariaten Test und verlieren ihre statistische Signifikanz. Wie *Tabelle 4* verdeutlicht, stehen alle institutionellen Variablen in einem signifikanten Zusammenhang mit generalisiertem Vertrauen, auch wenn für wichtige gesellschaftliche Merkmale sowie für kulturelle Traditionen und historische Erfahrungen kontrolliert wird. Länder mit hohem generalisiertem Vertrauen besitzen auch die effektivsten und unparteiischsten Institutionen sowie die am weitesten zurückreichende Erfahrung mit der Demokratie. Darüber hinaus besagt unsere Theorie, dass beim gemeinsamen Auftreten von institutioneller Effektivität und Unparteilichkeit besonders starke Effekte auf das Vertrauen zu beobachten sein sollten. Daher fassen wir die Messungen der institutionellen Effizienz und Unparteilichkeit in einem Interaktionsterm zusammen (Modell 7). Länder mit zugleich effizienten und unparteiischen Institutionen weisen signifikant mehr Vertrauen auf als andere Länder. Der Interaktionseffekt erklärt 3,2 Prozent der Varianz des generalisierten Vertrauens.[9] Die Resultate weisen darauf hin, dass der Einfluss ausgeprägter institutioneller Unparteilichkeit bei gleichzeitiger hoher Effektivität der Institutionen besonders stark ist. Um die Zusammenhänge zwischen Institutionen und generalisiertem Vertrauen vollständig zu untersuchen, analysieren wir diese Beziehung im Weiteren auch in einem multivariaten Modell auf der Mikroebene.

4. Zusammenhänge auf der Mikroebene

Resultieren individuelle Erfahrungen mit Institutionen auch in spezifischen Mustern generalisierten Vertrauens, wie es unsere Theorie vorhersagt? Um die kausalen Mechanismen auf der Mikroebene zu untersuchen, analysieren wir anhand multivariater Schätzungen, ob Vertrauen in implementierende Institutionen generalisiertes Vertrauen beeinflusst. Sofern sich Vertrauen in implementierende Institutionen – auch unter Kontrolle anderer Variablen – als wichtiger Faktor für generalisiertes Vertrauen erweist, würde unsere Theorie eine weitere Bestätigung finden. Wir führen die Überprüfung auf der Basis der schwedischen SOM-Umfragen, der kanadischen ESC-Studie und der zweiten und dritten Erhebungswelle der World Value Surveys durch.[10]

Tabelle 5 zeigt drei ähnliche Modelle zu drei verschiedenen Datensätzen, anhand derer wir die Beziehungen zwischen institutionellen Erfahrungen und generalisiertem Vertrauen auf der Mikroebene analysieren. Wie in unseren Makromodellen nehmen wir verschiedene weitere Einflussgrößen auf, die sich als wichtig für generalisiertes Ver-

8 Für einen ähnlichen Ansatz siehe Delhey und Newton (2005) sowie Freitag (2006).

9 Dieser Wert wurde durch den Vergleich zwischen dem Determinationskoeffizienten (R^2) eines Regressionsmodells mit Maßzahlen der institutionellen Effizienz und Unparteilichkeit und dem des Interaktionsmodells berechnet, zu dieser Prozedur siehe Jaccard (2003).

10 Deskriptive Statistiken finden sich im Anhang.

Tabelle 5: Erklärungen des generalisierten Vertrauens – Modelle auf der Individualebene

	Modell 1 **SOM, Schweden** **(1996–2000)**	**Modell 2** **ESC, Kanada** **(2002)**	**Modell 3** **WVS, 74 Länder** **(1990/95)**
Konstante	50,16**** (0,12)	–20,58**** (0,27)	–10,63**** (0,06)
Bildung	0,10**** (0,01)	0,12**** 10,13 (0,02)	0,01**** 10,00 (0,00)
Alter	0,10**** (0,01)	0,01*** 10,01 (0,00)	0,00**** 10,00 (0,00)
Zivilstand (1 = verheiratet)	0,10** (0,04)	0,17** 10,13 (0,09)	–0,00 0,99 (0,03)
Beschäftigungsstatus (1 = arbeitslos)	–0,28*** (0,09)	–0,27* 0,76 (0,15)	–0,23**** 0,79 (0,02)
Quebec (französischsprachig)		–10,16**** 0,314 (0,12)	
Ortsgröße	–0,00 (0,00)	–0,22*** 10,24 (0,06)	–0,03 0,97 (0,02)
Lebenszufriedenheit	0,53**** (0,03)		0,43**** 10,54 (0,01)
Vereinsengagement	0,84**** (0,11)	0,30*** 10,36 (0,09)	0,95**** 20,58 (0,06)
Vertrauen in implementierende Institutionen	0,40**** (0,03)		0,39**** 10,48 (0,04)
Bewertung der Gerichte		0,01**** 10,01 (0,00)	
Bewertung der Polizei		0,00** 10,00 (0,00)	
Politisches Vertrauen (Vertrauen in politische Institutionen der Repräsentation oder Bewertung der Regierung)	0,22**** (0,02)	0,00** 10,00 (0,00)	0,69**** 10,99 (0,03)
Bereinigtes R^2	0,11		
-2 Log likelihood		31170,49	
Nagelkerke R^2		0,14	
N	11903	2456	84006
Zahl der aggregierten Untersuchungseinheiten			74

Anmerkungen zu *Tabelle 5:*

**** = 0,001-Signifikanzniveau, *** = 0,01-Signifikanzniveau, ** = 0,05-Signifikanzniveau, * = 0,1-Signifikanzniveau; Modell 1 verwendet OLS-Regression, da die abhängige Variable eine Elf-Punkte-Skala ist. Die Ergebnisse sind OLS-Regressionskoeffizienten, Standardfehler in Klammern; Modell 2 verwendet ein Logit-Schätzverfahren, da die abhängige Variable dichotomisiert ist. Die Ergebnisse sind Logit-Koeffizienten, Odds Ratios und Standardfehler in Klammern darunter; Modell 3 verwendet den Befehl *svylogit* (Stata), da Individuen aus Länderstichproben stammen. Die Ergebnisse sind Svylogit-Koeffizienten, Odds Ratios und Standardfehler in Klammern darunter. Die Messung der Ortsgröße unterscheidet sich in den drei Datensätzen leicht. In der schwedischen Umfrage werden Dörfer, kleinere Städte, größere Städte und Großstädte auf einer Vier-Punkte-Skala unterschieden. In der kanadischen Studie wird zwischen Kleinstädten und ländlichen Gebieten sowie Ballungsräumen und großstädtischen Gebieten der Befragung unterschieden. Im WVS ist die Ortsgröße eine Acht-Punkte-Skala (standardisiert zwischen 0 – 1), unterschieden werden die folgenden Bevölkerungszahlen: < 200, 2 – 500, 5 – 1000, 10 – 2000, 20 – 5000, 50 – 10000, 100 – 50000, > 50000.

trauen erwiesen haben (etwa sozioökonomische Ressourcen, Einstellungen wie Lebenszufriedenheit, Vereinsengagement usw.). Bei den kanadischen Daten haben wir eine Dummy-Variable für die französischsprachige Bevölkerung Quebecs aufgenommen, von der bekannt ist, dass sie ein signifikant geringeres Vertrauen aufweist (Soroka et al. 2006). Viele der sozioökonomischen Ressourcen stellen sich in den ausgewiesenen Schätzungen als wichtige Faktoren für das Vertrauen heraus. Dies gilt insbesondere für die Bildung. Daneben sind aber auch die individuelle Vereinsmitgliedschaft und Einstellungen wie die Lebenszufriedenheit statistisch signifikant. Modell 1 für die schwedischen Daten enthält ferner das Vertrauen in implementierende Institutionen, das sich – unter Kontrolle aller anderen einbezogenen Variablen – als sehr starker Faktor erweist: Ein Anstieg des Vertrauens in implementierende Institutionen um eine Einheit (bei einer Vier-Punkte-Skala) entspricht einem Anstieg des generalisierten Vertrauens um 0,4 auf einer Elf-Punkte-Skala.[11] Weil das Vertrauen in implementierende Institutionen unter der Kontrolle des Vertrauens in die Institutionen der Repräsentation sowie der Vereinsmitgliedschaft signifikant bleibt, bestärkt sich unsere Vermutung über die Bedeutung implementierender Institutionen für die Entwicklung generalisierten Vertrauens.

Im Fall der kanadischen Daten verfügen wir nicht über entsprechende Indikatoren des Vertrauens in implementierende Institutionen. Stattdessen werden Bewertungen politischer und implementierender Institutionen aufgenommen. Nach unserer Theorie sollten die Bewertung der Gerichte und der Polizei als unparteiische und effektive politische Institutionen stark mit Werten des generalisierten Vertrauens korrelieren. Tatsächlich zeigt sich dieser Zusammenhang zwischen ausgewählten institutionellen Bewertungen und generalisiertem Vertrauen. Unter Kontrolle für eine Vielzahl anderer Faktoren inklusive einer Bewertung der Regierung vertrauen diejenigen Bürger, die Gerichte hoch einstufen, auch anderen Bürgern. Spezifischer erhöht unter Kontrolle für andere Variablen im Modell jeder zusätzliche Punkt auf der 0–100-Skala zur Bewertung der Gerichte die Odds generalisierten Vertrauens um etwa 10 Prozent. Die Gerichte spielen hier eine gewichtigere Rolle als die Polizei und die Regierung, auch wenn diese ebenfalls in einer positiven Beziehung zum Vertrauen stehen.[12]

11 Dieser Effekt lässt sich aufgrund der verschiedenen Skalen schwer mit dem des Vereinsengagements vergleichen, beispielsweise macht es einen Unterschied von 0,84 auf der Elf-Punkte-Skala des generalisierten Vertrauens, ob man Vereinsmitglied ist oder nicht.

12 Die Erhöhung um einen Punkt auf der 0–100-Skala zur Bewertung der Polizei erhöht die

Wir stellen ferner fest, dass die Bevölkerung Quebecs im Allgemeinen weniger Vertrauen aufweist als andere Kanadier. Eine interessante Frage ist, ob das Misstrauen der Quebecer etwas mit der Wahrnehmung kollektiver Diskriminierung im kanadischen System zu tun hat, die sich in wahrgenommene Ungerechtigkeit oder Voreingenommenheit übersetzen könnte. Nach unserer Argumentation ist es weiter möglich, dass dieser Mangel an empfundener Unparteilichkeit ein anhaltendes Gefühl des Misstrauens gegenüber der gesamten Gesellschaft erzeugt. Afro-Amerikaner in den Vereinigten Staaten, Immigranten in verschiedenen demokratischen Systemen und ethnische Minderheiten haben nicht den Eindruck, dass das System für sie arbeitet (Alesina und La Ferrara 2000; Orlando 2000; Putnam 2003). Soroka et al. (2006) haben darüber hinaus festgestellt, dass Immigranten in Kanada keine wohlwollende Meinung von der Polizei haben. Insgesamt steht generalisiertes Vertrauen unter Konstanthaltung anderer Variablen mit Bildung, Alter, Beschäftigung und Vereinsmitgliedschaft in einem positiven Zusammenhang, während Menschen in größeren städtischen Ballungsräumen in Kanada signifikant weniger Vertrauen aufweisen.

Schließlich bestätigen sich viele der Zusammenhänge auf der Individualebene auch im World Value Survey. Hierbei verwenden wir eine summierte Einstufungsskala des Vertrauens in implementierende Institutionen, einschließlich des Vertrauens in die Polizei, in rechtliche Institutionen und in die Armee.[13] Unter Kontrolle sozio-ökonomischer Ressourcen, der Vereinsmitgliedschaft, der Lebenszufriedenheit und der Größe der Gemeinschaft zeigt sich wiederum, dass Vertrauen in implementierende Institutionen in einem signifikanten Zusammenhang mit generalisiertem Vertrauen steht. Im Hinblick auf den Vergleich mit Vertrauen in politische Institutionen der Repräsentation vermögen die Ergebnisse beim World Values Survey vielleicht am wenigsten zu überzeugen: Eine Veränderung auf der Vertrauensskala für implementierende Institutionen (von keinem Vertrauen in Richtung Vertrauen) erhöht die Odds des generalisierten Vertrauen unter der Kontrolle anderer Variablen um etwa 48 Prozent. Eine Erhöhung um die gleiche Einheit auf der Skala des politischen Vertrauens steigert die Odds generalisierten Vertrauens um 99 Prozent. In Modell 3 kommt deshalb nur die Bedeutung des Vertrauens in implementierende Institutionen im Vergleich zu anderen Kontrollvariablen nicht aber im Vergleich zu Vertrauen in Repräsentationsinstitutionen zum Vorschein.

Odds des Vertrauens um 6 Prozent und für die Skala zur Bewertung der Regierung um 5 Prozent.

13 Da alle drei Items bei der zweiten und dritten Erhebungswelle des WVS Verwendung fanden, nutzen wir beide Erhebungen als Querschnittsdatensatz. Cronbachs Alpha bei der Verwendung dieser drei Items beträgt 0,66. Um die verschachtelte Struktur des länderübergreifenden Datensatzes und die dadurch entstehenden Korrelationen innerhalb der Länder zu modellieren, findet Statas Svylogit Anwendung – diese statistische Analysemethode erlaubt es, die Untersuchungseinheiten (in unserem Falle Länder) zu spezifizieren und korrigiert die Standardfehler der Koeffizienten in Bezug auf die Datenstruktur (Steenbergen und Jones 2002: 234–235).

VI. Konklusion: Auf dem Weg zu einer institutionellen Sozialkapitaltheorie

In diesem Artikel haben wir eine alternative Theorie der Sozialkapitalerzeugung vorgestellt. Wir haben argumentiert, dass Sozialkapital besonders in Gesellschaften gedeiht, in denen die Bevölkerung feststellt, dass die administrativen und rechtlichen Institutionen eine Reihe ethischer Normen wie Unparteilichkeit, Gleichheit vor dem Gesetz, Abwesenheit von Diskriminierung und ein zufriedenstellendes Maß an Effizienz erfüllen. Kurzum: Sozialkapital beruht auf der *Qualität der politischen Institutionen.* Diese institutionelle Theorie des Sozialkapitals gründet auf einer theoretischen und empirischen Untersuchung der kausalen Mechanismen zwischen vertrauenswürdigen administrativen und rechtlichen Institutionen einerseits und sozialem Vertrauen andererseits. Wir haben diese Mechanismen spezifiziert und eine erste Analyse ihres Zusammenhangs auf der Makro- und Mikroebene geliefert. An anderer Stelle diskutieren wir, wie diese Erkenntnisse auf die Analyse von Korruption oder die Ausgestaltung der Institutionen der sozialen Wohlfahrt übertragen werden können (Rothstein und Stolle 2007).

Die hier gesammelte empirische Evidenz zeigt, dass Bürger tatsächlich zwischen verschiedenen Typen von Institutionen unterscheiden. Zudem stehen institutionelle Aspekte sowohl bei verschiedenen Spezifikationen institutioneller Merkmale und institutionellen Vertrauens als auch bei einer großen Auswahl von Datenquellen und Analysetechniken auf der Mikro- und Makroebene mit generalisiertem Vertrauen im Zusammenhang. Weiterhin ist in vielen (jedoch nicht in allen) unserer Modelle auf der Mikroebene das Vertrauen in implementierende Institutionen wichtiger für generalisiertes Vertrauen als andere Arten institutionellen Vertrauens.

Ein entscheidender Punkt unserer Diskussion ist die Richtung der Kausalität. Wie können wir sicher sein, dass Institutionen wirklich das Sozialkapital formen und nicht umgekehrt? Offensichtlich sind zahlreiche weitere Überprüfungen und Analysen nötig, um sicherzustellen, dass diese Richtung der Kausalität zutrifft. Beispielsweise wären quasi-experimentelle Fallstudien institutioneller Reformen mit Vorher- und Nachher-Messungen des Sozialkapitals ein ideales Testfeld. Der erste Schritt in dieser Diskussion muss jedoch sicherlich die Entwicklung eines auf einer überzeugenden theoretischen Erklärung basierenden kausalen Mechanismus sein. Unsere empirische Analyse kann nur erste Eindrücke dieser theoretischen Einsichten darstellen. Für sich genommen reicht auch keines der Ergebnisse aus, um unser Argument zu bekräftigen. Dennoch verraten die von uns in diesem Artikel entwickelten kausalen Mechanismen und die präsentierten Ergebnisse viel über das soziale Vertrauen, das im Zusammenhang mit unparteiischen, fairen und effizienten Institutionen steht und höchstwahrscheinlich in diese eingebettet ist.

Sollte die institutionelle Theorie des Vertrauens zutreffen, ließen sich Empfehlungen für die Staatstätigkeit hinsichtlich der Mängel administrativer und rechtlicher Institutionen ableiten (vgl. Kaufmann 2004). Neben der Bekämpfung der Korruption wären Maßnahmen zur erhöhten Transparenz und Rechenschaftspflicht des öffentlichen Dienstes vorstellbar. Zu denken wäre hierbei etwa an Rechte auf Einsichtnahme in öffentliche Dokumente oder an die Installierung einer Institution ähnlich des skandinavischen „Ombudsman“ zur effektiven Handhabung von Bürgerbeschwerden. Unsere Theorie verfügt darüber hinaus über Implikationen für die Struktur des Wohlfahrtstaa-

tes. Wie wir an anderer Stelle erklären, sind zum Beispiel universale sozialstaatliche Programme, welche „die Armen" nicht ausgrenzen, günstiger als Bedarf geprüfte Programme, da sie weniger Missbrauch hervorrufen und als gerechter angesehen werden (vgl. Rothstein und Stolle 2003, 2007). Beispiele für solche Programme sind sowohl universale Kindergelder als auch ein öffentliches Gesundheitssystem. Es wäre dann zu vermuten, dass sich der künftige Diskurs zur Erhöhung des Sozialkapitals der Regierungsverantwortung für defekte Institutionen und Wohlfahrtstaatsprogramme widmet.

Anhang

Tabelle A1: Deskriptive Statistiken Aggregatsdatensatz (WVS, Erhebungswellen 2 und 3 sowie aggregierte Statistiken)

Unabhängige Variablen	**Messung (Quelle und/oder Wortlaut der Frage)**	**Kodierung**	**Stichprobenmittelwert**	**Standardabweichung**	**Min.**	**Max.**	**Zahl der Länder**
Protestantismus-Dummy	Alesina-Datensatz (2002)	Dummy	0,18	0,39	0	1	71
Ethnische Fraktionalisierung	Alesina-Datensatz (2002)	Heterogenitätswert 0–1	0,31	0,21	0,01	0,85	71
Religiöse Fraktionalisierung	Alesina-Datensatz (2002)	Heterogenitätswert 0–1	0,46	0,20	0,14	0,82	71
Kommunistisch	Kodierung durch Autoren	Dummy	0,41	0,50	0	1	71
Vereinsmitgliedschaft WVS	Engagement für Kirchen, Sport, Kunst, Parteien, Umwelt, Wohltätigkeit, Sonstige	Additive Skala (Durchschnittliche Zahl der Mitgliedschaften pro Land)	0,28	0,18	0	1	71
Lebensdauer der Demokratie	Dauer der Zeit, in der das Land demokratisch war im Jahr der Erhebung des WVS (Beck et al. 2001).	Zahl der Jahre	22,73	24,99	0	65	71
Bruttoinlandsprodukt	BIP pro Kopf: Weltbankdaten	Log	10,81	7,82	0,74	29,23	68
Bildungsniveau	Indikator weiterführende Bildung: Weltbankdaten	Skala	83,57	25,32	19,16	142,49	68

Unabhängige Variablen	Messung (Quelle und/oder Wortlaut der Frage)	Kodierung	Stichprobenmittelwert	Standardabweichung	Min.	Max.	Zahl der Länder
Gini-Index	Human Development Report 2004	Index (niedrige Werte = geringe Ungleichheit)	35,38	9,75	24,40	59,10	69
Institutionelle Effektivität	Indikator der Regierungseffektivität 1996 (Kaufmann et al. 2003)	Index (niedrige Werte = geringe Effektivität)	0,47	0,90	–1,05	1,98	68
Unparteilichkeitsindex	IRIS-Datensatz (Knack und Keefer 1998)	Index (niedrige Werte = geringe Unparteilichkeit)	0	0,93	–1,89	1,19	53

Tabelle A2: Deskriptive Statistiken Individualebene: WVS

	Messung	Kodierung	Stichprobenmittelwert	Standardabweichung	Min.	Max.	Zahl der Länder
Bildung	Zahl der Ausbildungsjahre	Skala	17,35	6,23	0	30	87
Alter		Absolut	41,37	16,16	18	95	102
Zivilstand	verheiratet	Dummy (1 = verheiratet)	0,72	0,45	0	1	104
Beschäftigungsstatus	arbeitslos	Dummy (1 = arbeitslos)	0,57	0,49	0	1	101
Ortsgröße	Größe der Stadt	Standardisierte Skala	0,54	0,36	0	1	89
Lebenszufriedenheit	Lebenszufriedenheit	Standardisierte Skala	0,24	0,55	–1	1	103
Umfang des Vereinsengagements (aktive Mitgliedschaft)	Kirchen, Sport, Kunst, Parteien, Umwelt, Wohltätigkeit, Sonstige	Standardisierte Skala	0,43	0,86	0	1	105
Institutionelles Vertrauen in implementierende Institutionen	Standardisierter Wert der Armee, Polizei und des rechtlichen Systems	Standardisierter Index	0,51	0,23	0	1	102

	Messung	Kodierung	Stichprobenmittelwert	Standardabweichung	Min.	Max.	Zahl der Länder
Politisches Vertrauen in politische Institutionen der Repräsentation oder Bewertung der Regierung	Standardisierter Wert der Regierung, der Parteien und des Parlaments	Standardisierter Index	0,41	0,26	0	1	102

Tabelle A3: Deskriptive Statistiken Individualebene: ESC-Daten 1999/2000

Variablen	Stichprobenmittelwert	Standardabweichung	Min.	Max.	N
Generalisiertes Vertrauen	0,52	0,50	0	1	2923
Bildung	5,60	2,10	0	10	5071
Alter	45,30	16,30	19	96	5016
Zivilstand	0,55	0,50	0	1	5152
Beschäftigungsstatus	0,10	0,30	0	1	5125
Französischsprachig (Québecois)	0,15	0,36	0	1	5152
Ortsgröße	1,58	0,85	1	3	5152
Kumulative Mitgliedschaft in freiwilligen Vereinigungen	0,67	0,47	0	1	5152
Vertrauen in Gerichte	54,50	23,20	0	100	4662
Vertrauen in die Polizei	68,60	20,10	0	100	4949
Vertrauen in die Bundesregierung	53,30	21,70	0	100	4875
Gesamtes N, listenweises Ausschlussverfahren					2456

Anmerkungen: Weniger Befragte wurden in der ESC nach dem generalisiertem Vertrauen befragt.

Tabelle A4: Deskriptive Statistiken: SOM-Studie 1996–2000

Variablen	Stichprobenmittelwert	Standardabweichung	Min.	Max.	N
Generalisiertes Vertrauen	6,51	2,37	0	10	13532
Bildung	3,80	2,26	1	7	13779
Alter	52,31	17,74	15	85	14126
Zivilstand	0,69	0,46	0	1	13780
Beschäftigungsstatus	0,05	0,22	0	1	13312
Ortsgröße	2,53	0,96	1	4	13749
Lebenszufriedenheit	2,19	0,61	0	3	13720
Kumulative Mitgliedschaft in freiwilligen Vereinigungen	1,80	0,61	1	4	13720
Vertrauen in implementierende Institutionen	2,34	0,82	0	4	13403
Vertrauen in politische Institutionen	1,87	0,99	0	4	13507
Gesamtes N, listenweises Ausschlussverfahren					11903

Literatur

Alesina, Alberto, und *Eliana La Ferrara,* 2000: The Determinants of Trust. NBER Working Paper Series 7621.

Armony, Ariel C., 2004: The Dubious Link: Civic Engagement and Democratization. Stanford, CA: Stanford University Press.

Berman, Sheri, 1997: Civil Society and the Collapse of the Weimar Republic. World Politics 49: 401–429.

Boudon, Raymond, 1986: Theories of Social Change: A Critical Appraisal. Berkeley: University of California.

Brehm, John, und *Wendy Rahn,* 1997: Individual Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital. American Journal of Political Science 41: 999–1023.

Citrin, Jack, 1974: The Political Relevance of Trust in Government. American Political Science Review 68: 973–988.

Claiborn, Michelle P., und *Paul S. Martin,* 2000: Trusting and Joining? An Empirical Test of the Reciprocal Nature of Social Capital. Political Behavior 22: 267–291.

Coleman, James S., 1990: Foundations of Social Theory. Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press.

Delhey, Jan, und *Kenneth Newton,* 2003: Who Trusts? The Origins of Social Trust in Seven Societies. European Societies 5: 93–137.

Delhey, Jan, und *Kenneth Newton,* 2004: Social Trust: Global Pattern or Nordic Exceptionalism. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.

della Porta, Donatella, 2000: Social Capital, Beliefs in Government, and Political Corruption. S. 202–230 in: *Susan J. Pharr* und *Robert D. Putnam* (Hg.), Disaffected Democracies. Princeton: Princeton University Press.

Elster, Jon, 1989: Nuts and Bolts for the Social Sciences. Cambridge: Cambridge University Press.

Freitag, Markus, 2003: Social Capital in (Dis)Similar Democracies. The Development of Generalized Trust in Japan and Switzerland. Comparative Political Studies 36: 936–966.

Freitag, Markus, und *Marc Bühlmann,* 2005: Politische Institutionen und die Entwicklung generalisierten Vertrauens. Politische Vierteljahresschrift 46: 575–601.

Freitag, Markus, 2006: Bowling the State Back In: Political Institutions and the Creation of Social Capital. European Journal of Political Research 45: 123–152.

Fukuyama, Francis, 1995: Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York: Free Press.

Fukuyama, Francis, 1999: Social Capital and Civil Society. Conference on Second Generation Reform. Washington: International Monetary Fund.

Hage, Jerald, und *Barbara Foley Meeker,* 1988: Social Causality. Boston: Unwin & Hyman.

Hall, Peter A., 2002: The Role of Government and the Distribution of Social Capital. S. 21–57 in: *Robert D. Putnam* (Hg.), Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society. New York: Oxford University Press.

Halligan, John, 2003: Leadership and the Senior Service from a Comparative Perspective. S. 98–108 in: *B. Guy Peters* und *John Pierre* (Hg.), Handbook of Public Administration. London: Sage Publications.

Hardin, Russell, 2002: Trust and Trustworthiness. New York: Russell Sage Foundation.

Hedström, Peter, und *Richard Swedberg,* 1998: Social Mechanisms: An Introductory Essay. S. 1–31 in: *Peter Hedström* und *Richard Swedberg* (Hg.), Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory. New York: Cambridge University Press.

Herreros, Francisco, 2004: The Problem of Forming Social Capital: Why Trust*?* New York: Palgrave/Macmillan.

Hobson, Barbara (Hg.), 2000: Gender and Citizenship in Transition. London: Routledge.

Holmberg, Sören, 1999: Down and Down We Go: Political Trust in Sweden. S. 103–123 in: *Pippa Norris* (Hg.), Critical Citizens. Oxford: Oxford University Press.

Hooghe, Marc, und *Dietlind Stolle,* 2001: Generating Social Capital: The Role of Voluntary Associations, Institutions and Government Policy. New York: Palgrave/Macmillan.

Howard, Marc, 2003: The Weakness of Civil Society in Post-Communist Europe. Cambridge: Cambridge University Press.

Inglehart, Ronald, 1999: Trust, Well-being and Democracy. S. 88–120 in: *Mark E. Warren* (Hg.), Democracy & Trust. New York: Cambridge University Press.

Kaase, Max, 1999: Interpersonal Trust, Political Trust and Non-institutionalised Political Participation in Western Europe. West European Politics 22: 1–21.

Kaufmann, Daniel, Aart Kraay und *Massimo Mastruzzi,* 2003: Governance Matters III: Governance Indicators for 1996, 1998, 2000, and 2002. World Bank Economic Review 18: 253–287.

Knack, Steve, und *Philip Keefer,* 1998: IRIS-3: International Country Risk Guide (ICRG). 3. Ausgabe. College Park, Maryland: IRIS. East Syracuse/New York: The PRS Group, Inc.

Kumlin, Staffan, 2004: The Personal and the Political: How Personal Welfare State Experiences Affect Political Trust and Ideology. New York: Palgrave/Macmillan.

Kumlin, Staffan, und *Bo Rothstein,* 2005: Making and Breaking Social Capital: The Impact of Welfare State Institutions. Comparative Political Studies 38: 339–365.

Letki, Natalia, 2004: Investigating the Roots of Civic Morality: Trust, Civic Community and Institutional Performance. Working Paper. Nuffield College, Oxford University.

Levi, Margaret, 1998a: Consent, Dissent, and Patriotism. New York: Cambridge University Press.

Levi, Margaret, 1998b: A State of Trust. S. 77–110 in: *Valerie Braithwaite* und *Margaret Levi* (Hg.), Trust & Governance. New York: Russell Sage Foundation.

Lin, Nan, 2001: *S*ocial Capital: A Theory of Social Structure and Action. Cambridge: Cambridge University Press.

Lipsky, Michael, 1980: Street-Level Bureaucracy: Dilemmas of the Individual in Public Services. New York: Russell Sage Foundation.

Newton, Kenneth, 1999: Social and Political Trust in Established Democracies. S. 169–188 in: *Pippa Norris* (Hg.), Critical Citizens: Global Support for Democratic Government. New York: Oxford University Press.

Newton, Kenneth, und *Pippa Norris,* 2000: Confidence in Public Institutions. S. 52–73 in: *Susan J. Pharr* und *Robert D. Putnam* (Hg.), Disaffected Democracies. What's Troubling the Trilateral Countries? Princeton: Princeton University Press.

Ostrom, Elinor, 1990: Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. New York: Cambridge University Press.

Putnam, Robert D., 2000: Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. New York: Simon & Schuster.

Putnam, Robert D., und *Kristen A. Goss*, 2002: Introduction. S. 3–21 in: *Robert D. Putnam* (Hg.), Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society. New York: Oxford University Press.

Putnam, Robert D., Robert Leonardi und *Rafaella Nanetti,* 1993: Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press.

Rose-Ackerman, Susan, 2004: Public Participation in Consolidating Democracies: Hungary and Poland. S. 9–28 in: *János Kornai, Bo Rothstein* und *Susan Rose-Ackerman* (Hg.), Creating Social Trust in Post-Socialist Transition New York: Palgrave/Macmillan.

Rothstein, Bo, und *Dietlind Stolle,* 2003: Social Capital, Impartiality, and the Welfare State: An Institutional Approach. S. 191–210 in: *Marc Hooghe* und *Dietlind Stolle* (Hg.), Generating Social Capital: The Role of Voluntary Associations, Institutions and Government Policy. New York: Palgrave/Macmillan.

Rothstein, Bo, und *Eric Uslaner,* 2005: All for All: Equality and Social Trust. LSE Health and Social Care Discussion Paper Series. London: London School of Economics and Political Science.

Sayer, Andrew, 1992: Method in Social Science. London: Routledge.

Soroka, Stuart, John Helliwell und *Richard Johnston,* 2006: Measuring and Modeling Interpersonal Trust. S. 95–132 in: *Fiona Kay* und *Richard Johnston* (Hg.), Diversity, Social Capital and the Welfare State. Vancouver, BC: University of British Columbia Press.

Steenbergen, Marco R., und *Bradford S. Jones,* 2002: Modeling Multilevel Data Structures. American Journal of Political Science 46: 218–37.

Stolle, Dietlind, 2001: Clubs and Congregations: The Benefit of Joining Organizations. S. 202–244 in: *Karen S. Cook* (Hg.), Trust in Society. New York: Russell Sage Foundation.

Stolle, Dietlind, 2002: Trusting Strangers – The Concept of Generalized Trust in Perspective. Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft 31: 397–412.

Svendsen, Gunnar, Lind Haase und *Gert Tinggaard Svendsen,* 2005: The Creation and Destruction of Social Capital: Entrepreneurship, Co-operative Movements and Institutions. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Tarrow, Sidney, 1996: Making Social Science Work across Space and Time: A Critical Reflection on Robert Putnam's Making Democracy Work. American Political Science Review 90: 389–397.

Theiss-Morse, Elizabeth, und *John R. Hibbing,* 2005: Citizenship and Civic Engagement. Annual Review of Political Science 8: 227–250.

Uslaner, Eric, 2002: The Moral Foundation of Trust. New York: Cambridge University Press.

Whiteley, Paul F., 1999: The Origins of Social Capital. S. 25–45 in: *Jan W. van Deth, Marco Maraffi, Kenneth Newton* und *Paul F. Whiteley* (Hg.), Social Capital and European Democracy. London: Routledge.

Wollebæck, Dag, und *Per Selle,* 2002: Does Participation in Voluntary Associations Contribute to Social Capital? The Impact of Intensity, Scope, and Type. Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly 31: 32–61.

Korrespondenzanschriften: Prof. Dr. Bo Rothstein, Göteborg University, Department of Political Science, Box 711, SE 405 30 Göteborg, Schweden
E-Mail: bo.,rothsteinqpol.gu.sea

Prof. Dr. Dietlind Stolle, Department of Political Science, MCGill University, 855 rue Sherbrooke Quest, Montréal, Québec, Canada H 3A 2T7
E-Mail: dietlind.stolle@mcgill.ca

GRENZÜBERSCHREITENDER AUSTAUSCH UND VERTRAUEN

Ein Test der Transaktionsthese für Europa*

Jan Delhey

Zusammenfassung: Die Transaktionsthese besagt, dass Gemeinschaftssinn zwischen Völkern eine Funktion der Austauschdichte zwischen ihnen ist. Diese These wird für 156 europäische Länderpaare anhand von Vertrauen und einer Reihe von Austauschindikatoren überprüft. In multivariaten Analysen kann jedoch kein Einfluss verschiedener Transaktionsraten auf das wechselseitige Vertrauen nachgewiesen werden. Dichter Austausch geht nicht mit höherem Vertrauen einher, wenn man andere Länder- und Dyadenmerkmale kontrolliert. Modernitätsniveaus, Bevölkerungsgröße und kulturelle Ähnlichkeit sind weit wichtiger für die Zuschreibung von Vertrauen als grenzüberschreitender Austausch. Warum Transaktionen nicht der Königsweg zu Vertrauen sind, wird über die Dominanz systemischer Transaktionen erklärt. Diese bleiben unterhalb der Wahrnehmungsschwelle der breiten Bevölkerung und können deshalb auch nicht in Vertrauen münden.

I. Einleitung

Eine der grundlegenden Annahmen der Sozialkapitalforschung ist, dass Vertrauen ein Ergebnis von Interaktionen ist. Mikrosoziologisch gelten regelmäßige Face-to-face-Kontakte als Basis für Vertrauen – beim Nachbarschafts-Barbecue, beim Bowling, in der Fasnachtszunft (Putnam 1995). Freiwillige Mitgliedschaft gilt dabei oft als Proxy für ein solches Eingebundensein (dazu empirisch mit gemischten Ergebnissen Freitag 2003; Delhey und Newton 2003). Zunächst noch auf die unmittelbaren Interaktionspartner beschränkt, generalisiere sich anschließend das gewonnene Vertrauen – aus persönlichem wird soziales Vertrauen. Makrosoziologisch gibt es analoge Überlegungen. So hat Karl Deutsch seine in den 1950er Jahren formulierte Integrationstheorie auf der vergemeinschaftenden Wirkung von Austauschbeziehungen aufgebaut. Grenzüberschreitender Transfer von Waren, Geld, Kommunikation und Personal erzeuge Gemeinschaftssinn und banne damit nicht nur das Gespenst neuer Kriege, sondern ebne auch den Weg zu supranationalen politischen Einheiten. Die Überlegung, dass Gemeinschaftssinn eine Funktion der Austauschdichte ist, ist allgemein als *Transaktionsthese* bekannt.

Mit seinem Optimismus befindet sich Deutsch in bester Gesellschaft soziologischer Klassiker wie Smith, Durkheim und Marx. Die schottischen Moralphilosophen sahen

* Ein großer Dank gilt Ulrich Kohler für seine kompetente Beratung in statistischen Fragen sowie Martin Wegner und Magdalena Luniak für ihre Unterstützung bei der Sammlung der Transaktionsdaten.

Handel als probates Mittel an, die kriegerische Natur der Menschen zu zähmen (Hirschman 1980). Durkheim erwartete mit steigender Arbeitsteilung ein Mehr an organischer Solidarität, auch über Ländergrenzen hinweg (Münch 2001). Doch nicht alle Disziplinen teilen diesen Optimismus. In der volkswirtschaftlichen Trade-conflict-debate wird über die Friedensdividende internationaler Handelsbeziehungen kontrovers diskutiert. Handel stiftet Frieden, sagen die einen, Handel zieht zwischenstaatliche Konflikte oft erst nach sich, die anderen (vgl. z.B. Barbieri 1996). Theoretiker interethnischer Beziehungen betonen, dass dichter Austausch zwischen Gruppen mit Identitätskonflikten behaftet sein kann (Forbes 2003). Ob Austausch daher kollektives Vertrauen fördert oder im Gegenteil Misstrauen, entscheide letztlich die kulturelle Nähe oder Ferne der Gruppen.

So prominent die Transaktionsthese ist, so wenig empirische Belege (oder Widerlegungen) halten wir für sie in der Hand. Sicher, die Literatur ist reich an Studien, die *individuellen* Einstellungsänderungen durch persönlichen Kontakt nachgehen, mal mit diesem, mal mit jenem Ergebnis (zusammenfassend Zick 1997). So finden diejenigen Deutschen, die Kontakte zu Tschechen und Polen haben, diese beiden Nationen sympathischer als diejenigen ohne Kontakt (Rippl et al. 2005). Auslandskontakte gehen generell mit einer kosmopolitischeren Weltsicht einher (Mau 2006). Weit weniger Anhaltspunkte haben wir hingegen für einen vertrauensfördernden Effekt auf der Makro-Ebene, wie ihn die Transaktionsthese behauptet. Die Unterscheidung zwischen Mikro- und Makroebene, zwischen individuellem und kollektivem Vertrauen mag zunächst irrelevant erscheinen; wenn persönliche Kontakte mit einiger Wahrscheinlichkeit individuelles Vertrauen schaffen, müssten dann nicht auch grenzüberschreitende Austauschbeziehungen kollektives Vertrauen – zwischen Nationen – schaffen? Dies scheint zunächst folgerichtig, doch können beide Ebenen unterschiedlichen Logiken folgen, wie später noch ausgeführt wird.

In diesem Beitrag wird für 156 europäische Länderpaare untersucht, ob grenzüberschreitender Austausch Sozialkapital zwischen den Völkern erzeugt. Unter Sozialkapital wird für diesen Zweck das *generalisierte Vertrauen* verstanden, das die Einwohnerschaft eines Landes gegenüber einer anderen Nation äußert, mithin die Erwartung, dass sich Menschen aus diesem Land verlässlich und freundlich verhalten oder einem zumindest nicht wissentlich schaden (Inglehart 1991). Wenn in diesem Beitrag kurz von Vertrauen die Rede ist, dann immer Vertrauen in Menschen eines bestimmten Landes. Das untersuchte Vertrauen ist dyadisch, hat also einen Absender und einen Adressaten. In diesem Beitrag werde ich in Umfragen geäußertes Vertrauen zwischen Länderpaaren (Dyaden) mit entsprechenden Transaktionsdaten in Verbindung bringen. Basis sind Eurobarometer-Umfragen und amtliche Statistiken. Der Fokus auf EU-Gesellschaften hat keinen tieferen Grund, sondern ergibt sich aus der Datenverfügbarkeit. Die Transaktionsthese ist universell formuliert und beansprucht für Europa ebenso Gültigkeit wie für andere Weltregionen.[1]

1 Jedoch sind die EU-Mitgliedsländer natürlich ein besonders interessanter Fall, was die Folgen von Ver- bzw. Misstrauen anbelangt. EU-Europa ist eine supranationale politische Gemeinschaft, die grenzüberschreitende Solidarität erfordert und deshalb weit über die Qualität einer „normalen“ internationalen Beziehung hinausgeht. Diese möglichen Folgen sind allerdings nicht Gegenstand dieses Beitrags.

Ausgangspunkte des Beitrags sind optimistische und weniger optimistische Makro-Theorien über die Wirkung von Transaktionen sowie ein Überblick über den Forschungsstand. Anschließend werden die Indikatoren der Untersuchung vorgestellt und dem Zusammenhang von grenzüberschreitendem Austausch und Vertrauen empirisch nachgegangen. Dabei wird eine breitere Palette von Austauschindikatoren betrachtet als in bisherigen Studien. Die Ergebnisse stützen weder die optimistische Transaktionsthese nach Deutsch, noch einen pessimistischen Romeo-und-Julia-Effekt. Ob wir anderen Nationen vertrauen oder nicht, hängt von ganz anderen Dingen ab als von Handel und Tourismus.

II. Theoretische Positionen und Forschungsstand

1. Die optimistische Sicht: die transaktionalistische Integrationstheorie von Deutsch

Die optimistische Sichtweise lässt sich an der *transaktionalistischen Integrationstheorie* von Karl Deutsch festmachen, mit der wir vordergründig einen Ausflug in ein ganz anderes Untersuchungsfeld machen, nämlich in das der internationalen Beziehungen und supranationalen Integration. Der Zusammenhang mit der Sozialkapitalforschung wird aber rasch sichtbar werden. Deutschs Werk war tief geprägt von der Katastrophe des zweiten Weltkriegs. Supranationale politische Gemeinschaften schienen ihm vor diesem Hintergrund als Königsweg zu dauerhaftem Frieden. Will man seine Überlegungen auf die Schlüsselbegriffe reduzieren, so lauten sie Transaktionen, Gemeinschaftssinn und politische Einigung (Amalgamierung). Dem *Gemeinschaftssinn* zwischen Völkern kommt in der zweistufigen Argumentationskette eine Scharnierfunktion zu, denn grenzüberschreitende Transaktionen stiften nach Deutsch Gemeinschaftssinn, der wiederum die Eliten legitimiert, supranationale Einheiten zu schmieden. Was ist mit Gemeinschaftssinn gemeint?

„The kind of sense of community that is relevant for integration ... turned out to be rather a matter of mutual sympathy and loyalties; of ‚we-feeling', trust, and mutual consideration; of political identification in terms of self-images and interests; of mutually successful predictions of behaviour, and of co-operative action in accordance with it (...)" (Deutsch et al. 1966).

Trotz der politischen Identitäts-Komponente bestehen durch die Betonung von Reziprozität und Vertrauen deutliche Überschneidungen zwischen Gemeinschaftssinn nach Deutsch und den neueren, einflussreichen Sozialkapitalkonzepten von Putnam (1995) und Fukuyama (1995). Während diese jedoch das Binnenvertrauen von Gemeinden, Regionen oder Nationalstaaten im Blick haben, geht Deutsch gerade über den Nationalstaat hinaus. Vertrauen (oder allgemeiner: Gemeinschaftssinn) sollte nicht an nationalen Grenzen haltmachen. Die entscheidende Ressource ist Sozialkapital, das andere Völker einschließt. Und je weitreichender Staaten politisch verschmelzen sollen, desto wichtiger ist diese Ressource.

Der Gedanke, supranationale politische Integration setze gegenseitiges Vertrauen der Bevölkerung *voraus*, ist als machtpolitisch naiv kritisiert worden (Puchala 1981; Rosamond 2000). So richtig und wichtig dieser Einwand ist, braucht er uns hier nicht weiter zu interessieren. Denn zentral ist für diesen Beitrag nicht, wohin Gemeinschafts-

sinn führt, sondern woher er kommt. Nach Deutsch ist er eine Funktion der Beziehungsdichte: Je mehr Informationen, Kapital, Güter oder Personen zwei Länder austauschen, umso wahrscheinlicher sei es, dass sich zwischen den Völkern Vertrauen und Reziprozitätsnormen entwickeln. Deutsch argumentiert letztlich mit einem sozialpsychologischen Lernprozess. Grenzüberschreitender Austausch erhöht die gegenseitige Wichtigkeit, daraus erwachsen gemeinsame Interessen, dann Sympathie und Vertrauen, schließlich ein Wir-Gefühl. Allerdings seien nicht alle Formen von Austausch gleichermaßen wirksam. Um den Wunsch nach politischer Vereinigung zu wecken, sei der Austausch von Personen zentral: „In the fields of politics, persons may be more important than either goods or money" (Deutsch et al. 1966). Hier unterscheidet sich Deutsch von den Klassikern der Soziologie und den schottischen Moralphilosophen, die auf Arbeitsteilung und Handel setzten.

Die transaktionalistische Integrationstheorie ist im Grundzug optimistisch. Je mehr sich Gesellschaften miteinander verflechten – wirtschaftlich, kulturell, sozial – desto größer ist der Gemeinschaftssinn und damit auch der Spielraum für staatliche Fusion über nationale Grenzen hinweg. So erklärt sich auch das Label „*transaktionalistische* Integrationstheorie" (Rosamond 2000).

2. Gebremster Optimismus: der Romeo-und-Julia-Effekt

Kritiker monieren, es müsse genauer benannt werden, unter welchen Bedingungen welche Art von Austausch Gemeinschaftssinn weckt (Puchala 1981; Rosamond 2000). Solcherlei Einschränkungen finden sich auch bei der mikrosoziologischen Kontakthypothese (Allport 1954). Auf der Makro-Ebene ist es die *linguistic conflict theory* (Forbes 2003), die den Optimismus der Transaktionsthese nicht umstandslos teilt. Das Gegenargument ist der „Romeo-und-Julia-Effekt". Dazu trennt Forbes säuberlich zwischen Individual- und Gruppenebene. Auf ersterer fördere Austausch zwischen (ethnischen) Gruppen mit hoher Wahrscheinlichkeit Vertrauen zwischen den unmittelbar beteiligten Personen, es sei denn, die Interaktionspartner machen schlechte Erfahrungen.[2] Doch selbst wenn bei den Interaktionspartnern individuelles Vertrauen erwächst, kann es dennoch sein, dass *zwischen den Gruppen* Antipathie statt Sympathie freigesetzt wird. Wie funktioniert dieser *Romeo-und-Julia-Effekt?* Genau wie bei Shakespeare: „As Romeo and Juliet knew, when some people become more positive in their attitude toward each other, other people become more negative" (Forbes 1997: 167). Die beteiligten Personen gehen aufeinander ein, lernen die Sichtweise des anderen kennen und konvergieren vielleicht in ihren Überzeugungen und Verhaltensweisen. Die übrigen Gruppenmitglieder sehen jedoch möglicherweise durch die Überschreitung der Gruppengrenzen ihre kollektive Identität bedroht und verteidigen diese:

> „These people – the cultural or ideological conservatives – may well become more unfriendly towards outsiders as a result of other people's friendly contacts with them. Their influence on the attitudes and policies of the group may outweigh the influence of those who actually have the contact with outsiders" (Forbes 1997: 167).

2 Einiges spricht dafür, dass schon „neutrale" Kontaktsituationen Vertrauen fördern (Urry 2003).

In der Summation können sich positive und negative Effekte gegenseitig neutralisieren – oder das Pendel sogar in Richtung Misstrauen ausschlagen. Letzteres ist nach Forbes immer dann wahrscheinlich, wenn die *kulturellen Unterschiede* (insbesondere Sprachunterschiede) groß sind, denn dann drohen gerade durch den Kontakt kulturelle Interessen- und Anpassungskonflikte aufzubrechen, die sonst gar nicht auf der Agenda stünden. Ähnlich formuliert auch Huntington:

„The interactions between peoples of different civilizations are increasing; these increasing interactions intensify civilization consciousness and awareness of differences between civilizations and commonalities within civilizations. North African immigration to France generates hostility among Frenchmen and at the same time increased receptiveness to immigration by 'good' European Catholic Poles. Americans react far more negatively to Japanese investments than to larger investments from Canada and European countries" (Huntington 1993: 25–26).

Die Alternative zur Transaktionsthese lautet folglich, dass dichter Austausch zwischen Nationen nur dann mit Vertrauen einher geht, wenn die kulturellen Unterschiede gering sind; sind sie groß, leistet er Misstrauen Vorschub. An dieser Stelle ist es sicherlich nützlich, sich zu erinnern, dass die *linguistic conflict theory* für Beziehungen zwischen ethnischen Gruppen gedacht ist, typischerweise zwischen Bevölkerungsmehrheit und -minderheit. Gleichwohl lässt sich der Grundgedanke auf die internationale Bühne übertragen. Weiterhin ist nach Forbes Theorie der Romeo-und-Julia-Effekt umso wahrscheinlicher, je *intensiver* der Kontakt ist. Dies spricht dafür, nach Transaktionsformen zu differenzieren. Einwanderung ist sicherlich der spürbarste und alltagsprägendste Kontakt zwischen Gesellschaften, aus denen sich auch die bekannte Palette von Konkurrenz um Arbeitsplätze, Wohnungen, Sozialleistungen und die entsprechenden wirtschaftlichen und kulturellen Bedrohungsgefühle speisen (Sherif 1966; Stephan und Stephan 2000). Das andere Ende des Kontinuums dürften wirtschaftliche Verflechtungen bilden, die zumeist auf *beiderseitigem* Interesse beruhen und deshalb weniger konfliktträchtig sein dürften.

3. Forschungsstand

Welche Perspektive ist stichhaltiger? Bisherige Untersuchungen sprechen eher für die optimistische Transaktionsthese, wenn überhaupt ein Effekt ermittelt wurde. Insgesamt ist der Forschungsstand dünn und inkonsistent. Ich konzentriere mich auf Studien, die grenzüberschreitende Beziehungen zwischen Länderpaaren (Dyaden) makrosoziologisch und quantitativ untersuchen. Abhängige Variable ist der Gemeinschaftssinn von Bevölkerungen, nicht das Verhalten von Regierungen oder Staaten. Die mikrosoziologische und -sozialpsychologische Kontaktforschung fällt deshalb ebenso durch das Suchraster wie die Trade-conflict-debate. Die verbleibenden Untersuchungen unterscheiden sich darin, wie „Gemeinschaftssinn" konkret definiert wird, welche Austauschindikatoren Berücksichtigung finden und nicht zuletzt im Ergebnis.

Hughes (1972) hat die Meinung der Franzosen, Westdeutschen, Italiener und Briten über das jeweils andere Land untersucht. Ein starker Zusammenhang mit der Bewertung des anderen Landes (von „gute Meinung" bis „schlechte Meinung" reichend) ergab sich allein beim Tourismus. Dagegen korrelierten Zahlen zum Studentenaus-

tausch, Handel und Briefverkehr nur schwach mit der Meinung über das Partnerland. Beim Briefverkehr war der Zusammenhang sogar negativ. Allerdings bewegt man sich bei zwölf Länderpaaren statistisch auf sehr dünnem Eis.

Eine Studie aus den 1970er Jahren beschäftigte sich mit der Haltung der US-Amerikaner gegenüber 25 Ländern (Nincic und Russett 1979). An Transaktionen wurden Direktinvestitionen der USA im bewerteten Land berücksichtigt, ferner Ex- und Importe, die Zahl der dortigen US-Militärbasen und des stationierten US-Militärpersonals. Alle Verflechtungsmerkmale wurden zu einem Index „nationales Interesse am Zielland" zusammengefasst. Je wichtiger ein Land für die so definierten Interessen der USA war, desto eher bezeichneten es die US-Bürger als „freundlich". Die Ähnlichkeit zwischen den USA und dem jeweiligen Land (hier wurde ebenfalls ein Index aus verschiedenen Merkmalen gebildet) hatte dagegen einen geringeren Einfluss. Leider lässt sich aufgrund der Indexbildung nicht der Einfluss wirtschaftlicher und militärischer Verflechtung trennen, und die Fallzahl ist erneut gering.[3]

Inglehart (1991) untersuchte das generalisierte Vertrauen der EG-Bürger untereinander sowie in die Schweizer, US-Amerikaner, Japaner, Chinesen und Russen. Bei den Exporten ergab sich ein Zusammenhang mit Vertrauen, nicht aber bei den Importen: „[A]pparently, one trusts one's customers more than one's suppliers" (Inglehart 1991). Das gleiche Muster findet sich beim Studentenaustausch: „[A]pparently one goes to study among people one trust to a greater extent than one trust those who come to study in your own country" (Inglehart 1991). Multivariat betrachtet spielten Warenexport und „Studentenexport" dann aber keine Rolle mehr. Stattdessen bestimmten das ökonomische Entwicklungsniveau und das politische System des Ziellandes die Vertrauenszuschreibung, weiterhin historische Erfahrungen von Allianz oder Gegnerschaft im zweiten Weltkrieg sowie ferner die kulturelle Ähnlichkeit. Vertrauen hängt nach Inglehart also nicht vom Austausch ab, allerdings schadet er auch nicht.

Eine neuere Untersuchung belegt hingegen einen Zusammenhang zwischen Austauschdichte und Gemeinschaftssinn (Jones und van der Bijl 2004). Untersucht wurde die Bereitschaft in den alten EU-Mitgliedstaaten, 13 Kandidatenländer Ost- und Südosteuropas aufzunehmen (Indikator für Gemeinschaftssinn ist hier also die Beitrittsakzeptanz). Dazu wurden für rund zweihundert Länderpaare 1335 Bebachtungen über die Jahre 1996–2002 kumuliert. Das Ergebnis ergab: Je mehr Güter ein Mitgliedstaat in ein Kandidatenland exportiert, desto eher unterstützt die Bevölkerung dessen Aufnahme. Das gilt auch unter Berücksichtigung des Wohlstandsgefälles, möglicher Konflikte um Agrarsubventionen und kultureller Merkmale (hier allerdings nur durch eine Dummy-Variable „beide Länder katholisch" gemessen).[4] Das Ergebnis scheint aller-

3 Der große Stellenwert, der der militärischen Verflechtung zugemessen wird, könnte zudem etwas US-Spezifisches sein. Die Ergebnisse sind deshalb vermutlich nicht ohne Weiteres auf andere Länder und Weltregionen übertragbar. Zudem stellt sich die Frage von Ursache und Wirkung, denn Militärbasen sind in der Regel in befreundeten Ländern, nicht in verfeindeten (Ausnahme bei Besatzungen).

4 Jones und van der Bijl fanden überraschenderweise keinen Zusammenhang zwischen Wohlstandsunterschieden und Erweiterungsakzeptanz. Wohlstands- bzw. Modernisierungsunterschiede wurden in anderen Studien als zentral für transnationales Vertrauen identifiziert (Inglehart 1991; Delhey 2005).

dings nicht robust gegenüber Änderungen der Regressionsmethode zu sein. Andere Verflechtungen als wirtschaftliche wurden nicht analysiert.

Als ein Zwischenfazit lässt sich festhalten, dass mehrere Fragen derzeit unbeantwortet sind. Befördern Transaktionen nun Vertrauen? Tun dies nur bestimmte Transaktionsformen, andere aber nicht? Und hat Austausch zwischen kulturell entfernten Ländern einen anderen Effekt als zwischen kulturell verwandten?

III. Hypothesen und Datenmaterial

Im Folgenden werden diese Fragen anhand zweier Hypothesen überprüft:

H 1: Je dichter der Austausch mit einem anderen Land, desto größer das der Bevölkerung in diese Nation. (Vertrauen)

H 2: Bei kultureller Ferne ist das Vertrauen einer Bevölkerung in eine andere Nation umso geringer, je dichter der Austausch mit ihr ist. (Nation)

Die Überprüfung erfolgt mittels eines dyadisch aufgebauten Datensatzes, der Informationen zu Vertrauen und Transaktionen aus bevölkerungsrepräsentativen Umfragen und amtlicher Statistik kombiniert. Die Einheiten (Fälle) des Datensatzes sind 156 europäische Länderpaare. Die Zahl 156 ergab sich letztlich aus den Länderpaaren, für die sowohl Vertrauenswerte als auch fünf ausgewählte Austauschindikatoren lückenlos verfügbar sind. Diese Bedingung ist Voraussetzung für eine saubere statistische Analyse. Einzelne Indikatoren sind für weit mehr Länderpaare verfügbar.

Wie sehr die Europäer einander vertrauen, darüber geben Eurobarometer-Umfragen Auskunft. Die *Eurobarometer-Umfragen* (EB) der Europäischen Kommission werden seit 1974 mindestens einmal jährlich in den Mitgliedstaaten der Gemeinschaft erhoben. Wie ein Wetterbarometer sollen sie Hochs und Tiefs des Meinungsklimas anzeigen (vgl. Eurobarometer Nr. 1, 1974: 1). Die Umfragen sind repräsentativ für die Bevölkerungen der Mitgliedstaaten ab einem Alter von 15 Jahren. Pro Land werden ca. 1000 Personen face-to-face befragt, in Luxemburg sind es 300, im Vereinigten Königreich 1300 (1000 in Großbritannien und 300 in Nordirland), in Deutschland 2000 (je 1000 in West- und Ostdeutschland).[5] Transnationales Vertrauen war bislang neunmal im Fragenkatalog enthalten, erstmals 1976, letztmals 1997. Verwendet werden hier die Eurobarometer 46.0 und 47.0 aus den Jahren 1996 und 1997. Neuere Daten liegen nicht vor, was für einen Theorientest jedoch unproblematisch ist.

Erfragt wurde Vertrauen in Menschen aus verschiedenen Ländern. Die Fragen lauteten:

EB 47.0: „Now, I would like to ask you a question about how much trust you have in people from various countries. For each, please tell me whether you (1) tend to trust them or (2) tend not to trust them?“

5 Befragt werden jeweils eigene Staatsangehörige und Bürger aus anderen EU-Staaten. Interviews mit Drittstaatenangehörigen werden abgebrochen.

EB 46.0: „Now, I would like to ask you a question about how much trust you have in people from various countries. For each, please tell me whether you have (1) a lot of trust of them, (2) some trust, (3) not very much trust or (4) no trust at all?“

Es folgte jeweils eine Liste mit verschiedenen europäischen Ländern. Aus den einzelnen Antworten (Individualebene) lässt sich für jede Bevölkerung der EU-15 (Kollektivebene) ermitteln, wie groß der Anteil derer ist, die dem Adressaten vertrauen, nicht vertrauen oder dies nicht zu sagen wissen. Aus diesen *aggregierten* Informationen wird für jedes Länderpaar, Vertrauensgeber und -adressat, ein Indexwert berechnet (nach Merritt 1968: 117). +100 steht für alle äußern Vertrauen, –100 für niemand äußert Vertrauen. Die beiden Eurobarometer liefern Vertrauenswerte für 330 verschiedene Länderpaare. Letztlich können davon 156 Länderpaare genutzt werden, für die fünf theoretisch interessante Austauschindikatoren (s. unten) lückenlos verfügbar sind. Alle Länderpaare gehören zur EU-15. Vertrauensgeber sind Belgien, Deutschland, Italien, Niederlande, Dänemark, Irland, Griechenland, Portugal, Spanien, Österreich, Finnland und Schweden; Vertrauensadressaten sind alle genannten plus Franzosen und Briten.

Die Fallstricke international vergleichender Umfragen können an dieser Stelle nicht diskutiert werden (Niedermayer 1992; Scheuch 1993; Verba 1993), doch zumindest einige Hinweise zum Vertrauensindikator sind angebracht. Instruktiv ist ein Vergleich mit der Standard-Surveyfrage nach generalisiertem interpersonalem Vertrauen, *„Was meinen Sie, kann man den meisten Menschen vertrauen, oder kann man im Umgang mit anderen nicht vorsichtig genug sein?“*. Der Vorteil der Eurobarometer-Frage ist der genau bezeichnete Adressat, die Einwohner eines Landes. Dadurch wird die Unklarheit darüber, welchen Personenkreis die Befragten bei ihrer Antwort im Sinn haben (sollen), erheblich verringert, was die internationale Vergleichbarkeit der Antworten erhöht. Beim EB steht pro Adressatennation nur *ein* Item zur Verfügung. Einindikatorenlösungen werden zwar bisweilen kritisiert (vgl. Rost 2005), doch sind Mehrindikatorenlösungen auch nicht unproblematisch (Jagodzinski and Manabe 2005). Durch die Kombination

Abbildung 1: Berechnung der Vertrauenswerte (Beispiel)

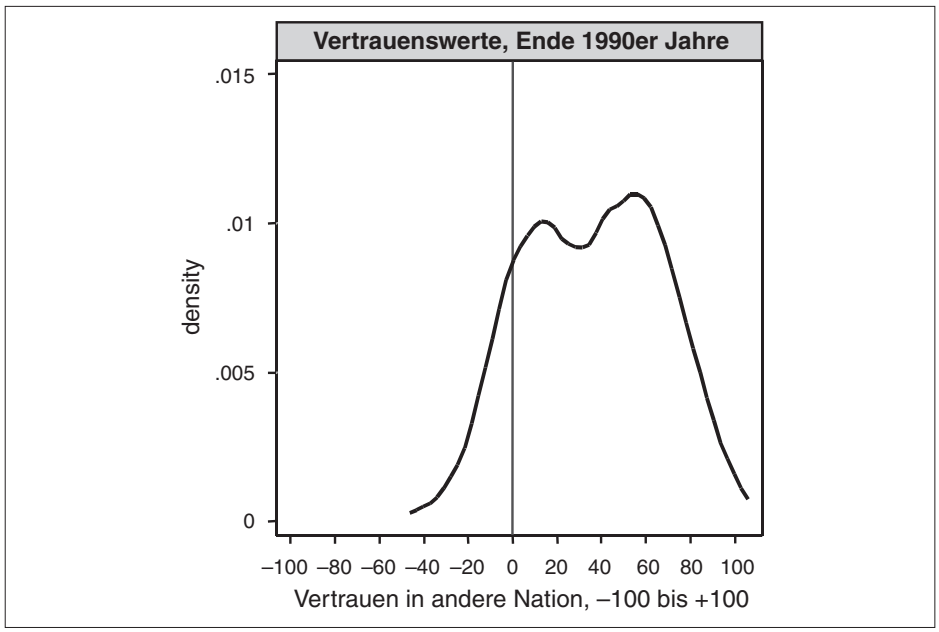
Beispiel: Dyade Deutschland – Frankreich = Vertrauen der Deutschen (Vertrauensgeber) in die Franzosen (Adressat)

Rohmaterial		**Vertrauenswert*** **	**Kombinierter Vertrauenswert** (Mittelwert der zwei Jahre)
1997			
Vertrauen	71%		
Kein Vertrauen	19%	58	
Weiß nicht	10%		
			51
1996			
Vertrauen	69%		
Kein Vertrauen	27%	44	
Weiß nicht	4%		

* a lot of trust in them + some trust
** not very much trust + no trust at all
*** Berechnet nach der Formel (Vertrauen – kein Vertrauen) / (Vertrauen + kein Vertrauen)

zweier Standard-Eurobarometer haben wir ohnehin *zwei* Messungen zur Verfügung. Da dies ausnahmslos für alle Länderpaare gilt, fallen auch die unterschiedlichen Skalen der zwei Umfragen nicht ins Gewicht (einmal 4er-Skala, einmal 2er). Die 4er-Skala wurde dichotomisiert, anschließend für jedes Länderpaar ein Vertrauensindex für 1996 und einer für 1997 berechnet, schließlich der Mittelwert aus beiden gebildet. Dieser gemittelte Vertrauenswert ist im Folgenden die abhängige Variable. Das Beispiel Deutschland-Frankreich illustriert noch einmal das Vorgehen (*Abbildung 1*).

Abbildung 2: Verteilung der Vertrauenswerte (abhängige Variable)



Lesehilfe: density × 100 = Anteile der Länderpaare (in Prozent) mit dem entsprechenden Vertrauenswert

Abbildung 2 zeigt die Verteilung der Vertrauenswerte für die 156 Länderpaare. Erkennbar überwiegt das Vertrauen, während überwiegendes Nicht-Vertrauen die Ausnahme ist. Die Extremwerte liegen bei –37 und +96. Sehr häufig vertreten sind Vertrauenswerte um die Indexwerte 10 und 60 (zur Vertrauenssoziometrie Europas vgl. Delhey 2004, 2005).

Jedem Länderpaar wurden nun *Transaktionsdaten* zugespielt, die aus offiziellen Statistiken und Eurobarometer-Umfragen zusammengetragen wurden (für Quellen und Definitionen s. Anhang). Die fünf Indikatoren decken die Bereiche Wirtschaft, Kommunikation, Tourismus und Bevölkerungsaustausch ab. Im Einzelnen sind es:

Wirtschaftliche Verflechtung
(1) Exportvolumen 1996 in Euro pro Einwohner (*Exporte*)
(2) Importvolumen 1996 in Euro pro Einwohner (*Importe*)

Kommunikation
(3) Ausgehende Telefonminuten 1995 pro 1000 Einwohner (*Telefonate*)

Tourismus
(4) Anteil derjenigen, die in den letzten zwei Jahren das Adressatenland besucht haben; Umfrage von 1997 (*Auslandsbesuche*)

Permanenter Bevölkerungsaustausch
(5) Staatsangehörige des Vertrauensempfängers mit Wohnsitz im Land des Vertrauensgebers, berechnet pro 1000 Einwohner des Gastlandes, Anfang 2000 (*Ausländeranteil*)[6]

Die Auswahl ist der Kompromiss zwischen dem Wunsch, einerseits eine breite Palette von Verflechtungen zu untersuchen, andererseits eine möglichst große Anzahl Länderpaare. Da nur der internationale Handel lückenlos dokumentiert ist, geht ein Ziel immer auf Kosten des anderen. Bekanntermaßen sind Transaktionsindikatoren, wenn man sie denn auftreiben kann, nicht einfach zu handhaben. Gerade ihr Querschnittsvergleich hat seine Tücken (Hughes 1972): Einige Länder sind nach Bevölkerungszahl und Marktgröße Riesen, andere Zwerge, was sich in den Austauschvolumina unmittelbar niederschlägt. Deshalb wurden die Volumenwerte entweder in Pro-Kopf-Werte umgewandelt (Beispiel: Exporte von Deutschland nach Belgien in Euro *pro Einwohner*) oder in Anteilswerte (Beispiel: *Anteil* der Deutschen, die Belgien besucht haben). Dies entspricht der gängigen Praxis (im Überblick: Puchala 1970).

IV. Transaktionen und Vertrauen: empirische Analysen

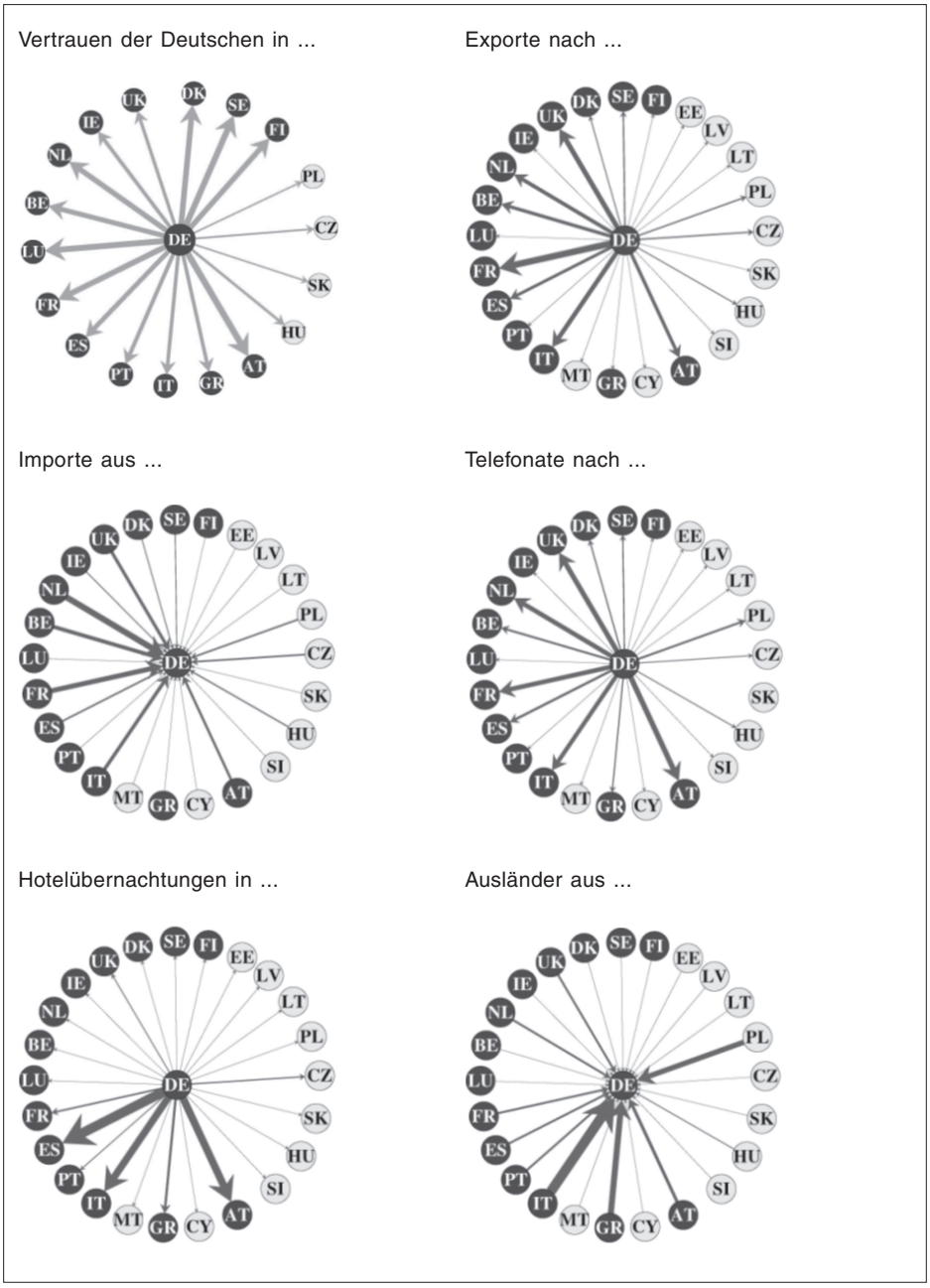
1. Das Beispiel Deutschland

Das Beispiel Deutschland erlaubt eine erste, deskriptiv-visuelle Annäherung. Ausnahmsweise gehen wir über den Tellerrand der EU-15 hinaus und betrachten auch neue Mitgliedstaaten, soweit Daten verfügbar sind. *Abbildung 3* zeigt, wem die Deutschen wie stark vertrauen. Dicke Pfeile bedeuten großes, dünne geringeres Vertrauen. Die Anordnung der Partnerländer folgt grob der Landkarte. Alte Mitgliedstaaten sind mit einem dunklen Kreis abgebildet, neue (Beitritt 2004) mit einem hellen. Die Deutschen halten insbesondere Österreicher und Skandinavier für vertrauenswürdig, dort insbesondere Schweden und Dänen; weiterhin vertrauen sie in hohem Maße den Menschen aus den Beneluxländern und Frankreich. Geringeres Vertrauen haben sie in Südeuropäer und Ostmitteleuropäer, insbesondere in Polen und Slowaken.

Sind nun Transaktionen die Basis für Vertrauen, so müssten die Austauschbeziehungen ganz ähnlich verteilt sein. Das ist aber nicht der Fall, wie die anderen Grafiken zeigen. Warenströme konzentrieren sich auf den Westen Europas und Italien. Das Gros der deutschen *Exporte* geht nach Frankreich, England und Italien, die *Importe* kommen

6 Zwar liegen die Ausländeranteile zeitlich nach der Vertrauensmessung, doch ist dies unproblematisch, weil sowohl Bevölkerungsanteile als auch Vertrauenszuschreibungen (Deutsch und Merritt 1965) als recht stabil gelten.

Abbildung 3: Transaktionen und Vertrauen am Beispiel Deutschland



dominant aus Holland, Frankreich, Italien und England. Auch der Nachbar Österreich ist ein wichtiger Handelspartner. Der *Telefonverkehr* spiegelt in hohem Maße die wirtschaftlichen Verflechtungen wieder, was nahe legt, dass viele Auslandstelefonate geschäftlicher Natur sind. *In den Urlaub* fahren die Deutschen zwar tatsächlich gerne nach Österreich, aber auch nach Spanien und Italien.[7] Letztere stehen im Vertrauensranking nicht an vorderster Stelle, bieten aber Strand und Sonne. Auch Griechenland und Tschechien werden von den Deutschen gern bereist, während sie eher selten in Skandinavien und den Benelux-Ländern Urlaub machen. Bei der *dauerhaften Personenmobilität* werfen wir einen Blick auf die Größe ausländischer Communities in Deutschland. Aus den Partnerländern der EU-25 sind vor allem Italiener, Griechen, Polen und Österreicher nach Deutschland umgesiedelt. Alles in allem legt das deutsche Beispiel nicht nahe, dass Austausch *die* Quelle von Vertrauen ist. Allein Österreich ist zentraler Austauschpartner *und* genießt viel Vertrauen. Den Skandinaviern hingegen vertrauen die Deutschen offenbar *ohne* starke Verflechtung, während sie den Südeuropäern *trotz* dichter Verflechtung nur unterdurchschnittlich vertrauen.

2. Transaktionen und Vertrauen in Europa

Nun untersuchen wir alle 156 Länderpaare. Wie erwähnt wirken große Länder als Austauschmagneten. Für nahezu alle EU-Länder sind Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Italien die wichtigsten Handelspartner, und sie ziehen auch mehr Touristen an als kleine Länder. Andererseits ist bekannt, dass großen, bevölkerungsstarken Ländern mit einer gewissen Vorsicht begegnet wird (Inglehart 1991; Delhey 2006), was mit ihrer Macht und den Dominanzängsten der kleineren Partnerländer zu tun hat. Folglich überkreuzen sich zwei gegenläufige Effekte: der Magneteffekt großer Länder für Austausch und die Skepsis ihnen gegenüber. Mit den Austauschraten misst man womöglich (ungewollt) die Vorbehalte gegenüber mächtigen Nationen mit und unterschätzt dadurch die Bedeutung von Transaktionen für Vertrauen. Die Lösung besteht darin, die Bevölkerungsgröße des Transaktionspartners zu kontrollieren. Dies wird mit einer Serie von Berechnungen (Regressionen) erreicht, wobei neben der Bevölkerungsgröße des Vertrauensadressaten *jeweils eine* Transaktionsvariable berücksichtigt wird. Dieses Vorgehen ist erforderlich, weil die Austauschindikatoren untereinander stark korrelieren (Problem der Multikollinearität): Sind die Handelsbeziehungen dicht geknüpft, ist auch der Informationsfluss stark usw. Die erklärenden Variablen wurden allesamt standardisiert, so dass ihr Einfluss auf Vertrauen unmittelbar verglichen werden kann. Abhängige Variable ist das dyadische Vertrauen. Für die Regressionen wurde eingesetzt, die Cluster-Regression ein spezielles Verfahren. Dies ist geboten, weil das Vertrauen zwischen zwei Nationen womöglich von den gegenseitigen Einschätzungen beeinflusst wird. Ob die Franzosen den Deutschen vertrauen, mag von deren Vermutung beeinflusst sein, wie die Deutschen zu ihnen (den Franzosen) stehen und umgekehrt. Man kann also nicht von unabhängigen Beobachtungen ausgehen, so dass eine „han-

7 Um auch hier die ostmitteleuropäischen Austauschpartner im Bild zu haben, wurden Hotelübernachtungen als Indikator gewählt.

delsübliche“ OLS-Regression verzerrte Standardfehler liefern würde. Dieses Problem umgeht die Cluster-Methode.

Wie erwartet vertrauen die Europäer bevölkerungsstarken Nationen weniger als kleinen Nationen (s. Modell 1 in *Tabelle 1*); dies signalisiert das negative Vorzeichen des standardisierten Regressionskoeffizienten. Ebenfalls erwartungsgemäß schälen sich diese Vorbehalte noch klarer heraus, wenn man die Transaktionen berücksichtigt (Modelle 2 bis 6). Noch wichtiger: Wie die Transaktionsthese postuliert, wächst mit dem Austausch das Vertrauen. Dies gilt für die Auslandsbesuche und die Telefonkontakte, besonders aber für die Handelsbeziehungen. Handel fördert offenbar mehr als andere Verflechtungen grenzüberschreitendes Vertrauen, Exporte dabei mehr als Importe (vgl. Inglehart 1991). Allerdings erklären selbst Bevölkerungsgröße und Exportrate zusammen nicht mehr als ein Fünftel der Varianz im Vertrauen. Von den Austauschindikatoren hat einzig der Ausländeranteil aus dem Partnerland keinen Einfluss. Ein hoher Bevölkerungsanteil aus dem „Adressatenland“ geht weder mit höherem noch mit niedrigerem Vertrauen einher.

Ob und wenn ja welche Transaktionen Vertrauen bilden, kann allerdings erst dann mit einiger Sicherheit gesagt werden, wenn man zusätzliche Merkmale kontrolliert, die bekanntermaßen beeinflussen, ob Nationen einander vertrauen oder nicht. Eine „goldene Regel“ ist uns ja bereits begegnet: Den Einwohnern großer Länder wird weniger vertraut als denen kleiner. Weiterhin wird typischerweise modernen (d.h. reichen und

Tabelle 1: Der Effekt von Transaktionen auf Vertrauen unter Kontrolle der Größe des Ziellandes

	Model 1 b/t	**Model 2** b/t	**Model 3** b/t	**Model 4** b/t	**Model 5** b/t	**Model 6** b/t
Bevölkerungsgröße Vertrauensadressat	–7.428** (–2.92)	–14.754*** (–5.47)	–13.388*** (–4.77)	–10.894*** (–4.01)	–11.266*** (–4.61)	–7.847** (–3.03)
Exporte		13.363*** (4.81)				
Importe			11.507*** (4.42)			
Telefonate				8.702* (2.21)		
Auslandsbesuche					9.505*** (4.64)	
Ausländeranteil						2.003 (1.46)
_cons	35.859*** (12.14)	35.859*** (13.28)	35.859*** (13.14)	35.859*** (12.76)	35.859*** (12.99)	35.859*** (12.14)
r^2	0.060	0.197	0.166	0.130	0.143	0.065
N	156	156	156	156	156	156

Alle erklärenden Variablen wurden standardisiert.

Signifikanzniveaus: * = p < .05; ** = p < .01; *** = p < .001.

Abhängige Variable: Vertrauen von Bevölkerung A in Bevölkerung B, Skala von +100 bis –100.

Cluster-Regressionen (Erläuterung s. Text).

demokratischen) Nationen mehr vertraut als weniger modernen und kulturell verwandten mehr als kulturell fernen (Inglehart 1991; Delhey 2005). Das Modernitätsniveau ist auch auf Seiten des Vertrauensgebers wirkungsmächtig, denn die Einwohner moderner Länder sind eher geneigt, anderen Völkern zu vertrauen. Diese „goldenen Regeln" sind keine ehernen Gesetze, aber starke statistische Tendenzen.

Es ist an dieser Stelle kein Platz, diese „Regeln" ausführlich theoretisch zu begründen. Folgende erläuternde Sätze sollten genügen: Grundüberlegung ist, dass grenzüberschreitendes Vertrauen weniger auf einer persönlichen oder kollektiven Interaktionsgeschichte beruht, sondern *Stereotypen* folgt. Diese Stereotypen werden an leicht „sichtbaren" oder „bekannten" Merkmalen festgemacht. Eines dieser Merkmale ist die kulturelle Ähnlichkeit. Wenn es bei Vertrauen darum geht, das Verhalten des Gegenübers abzuschätzen, dann kann kulturelle Verwandtschaft die damit verbundene Unsicherheit verringern. Deshalb neigen Menschen dazu, solche Kollektive für vertrauenswürdig zu halten, die ihrer eigenen Gruppe kulturell ähneln. Eine zweite Merkmalsklasse folgt nicht dem Raster ähnlich-unähnlich, sondern dem von erstrebenswert/nicht erstrebenswert. Hier ist meine Theorie, dass in Europa solche Nationen als besonders vertrauenswürdig gelten, die dem Prototyp der westlichen Moderne am nächsten kommen, d.h. reich, demokratisch und universalistisch sind. Diese Merkmale sind Zertifikate der Vertrauenswürdigkeit, nach denen wir die Reputation von Ländern und ihrer Einwohnerschaft bewerten. Schließlich spielt der Modernisierungsgrad auch auf Seiten des Vertrauensgebers eine Rolle. Materielle Sicherheit und transparente demokratische Institutionen bilden eine Art Sicherheitsnetz, das uns ermuntert, Vertrauen als riskante Vorleistung zu schenken. Deshalb haben moderne und demokratische Nationen ein höheres Grundvertrauen in andere Völker als nicht-moderne.

Sind Transaktionen auch dann relevant, wenn diese Merkmale berücksichtigt sind? Wir verwenden das gleiche Verfahren getrennter Cluster-Regressionen wie oben. Nur das Ausgangsmodell wurde um Variablen erweitert, die das Modernisierungsniveau der zwei Länder sowie ihre kulturelle Verwandtschaft nach Sprache und Religion messen (ausführliche Beschreibung im Anhang). Weiterhin berücksichtigen wir die geographische Distanz zwischen den Ländern, da auch Vertrautheit eine Quelle von Vertrauen sein kann. Alle erklärenden Variablen wurden wieder standardisiert. Zunächst bestätigen sich für die 156 Länderpaare die „goldenen Regeln": Typischerweise wird modernen Nationen mehr vertraut als weniger modernen; „kleinen" mehr als „großen"; und nach religiöser Tradition verwandten mehr als kulturell fernen (*Tabelle 2*, Modell 1). Weiterhin steigt mit dem eigenen Modernisierungsniveau die Bereitschaft, anderen Völkern Vertrauenswürdigkeit zuzuschreiben. Diese fünf Merkmale erklären nicht weniger als Zweidrittel der Varianz im Vertrauen (Modell 1). Die Nähe zwischen den Ländern spielt hingegen keine Rolle, ebenso wenig die Sprachverwandtschaft. Die weiteren Modelle (2 bis 6) berücksichtigen nun zusätzlich *jeweils einen* Austauschindikator. An den „goldenen Regeln" der Vertrauensvergabe ändert sich dadurch nichts, nur die religiös-kulturelle Verwandtschaft verliert in zwei Modellen an Bedeutung. Allerdings kann man daraus nicht unbedingt schließen, dass die Religion vorrangig deshalb an Einfluss verliert, weil ein gemeinsamer religiöser Hintergrund den Austausch fördert; schon im Basismodell 1 (ohne Austauschindikatoren) sprang die religiöse Verwandtschaft nur knapp über die konventionelle Signifikanzschwelle. In erster Linie zeigt dies,

Tabelle 2: Gesamtmodell zur Erklärung von Vertrauen in das Partnerland

	Model 1 b/t	**Model 2** b/t	**Model 3** b/t	**Model 4** b/t	**Model 5** b/t	**Model 6** b/t
Entfernung Hauptstädte	0.268 (0.13)	0.436 (0.20)	0.542 (0.25)	0.721 (0.32)	0.236 (0.11)	0.062 (0.03)
Bevölkerungsgröße Vertrauensadressat	–7.715*** (–4.96)	–8.000*** (–4.00)	–8.102*** (–4.02)	–8.147*** (–4.74)	–7.696*** (–4.44)	–7.593*** (–4.74)
Gleiche Sprachfamilie	3.446 (1.75)	3.406 (1.71)	3.356 (1.69)	3.388 (1.74)	3.441 (1.76)	3.440 (1.74)
Gleiche Religion	3.264* (2.00)	3.255 (1.98)	3.295* (2.00)	3.413* (2.04)	3.264* (1.99)	3.153 (1.89)
Modernitätsniveau, Vertrauensgeber	17.840*** (10.23)	17.750*** (9.94)	17.790*** (10.09)	17.793*** (10.08)	17.851*** (10.03)	17.837*** (10.23)
Modernitätsniveau, Vertrauensadressat	12.754*** (7.65)	12.714*** (7.57)	12.697*** (7.57)	12.690*** (7.56)	12.745*** (7.45)	12.729*** (7.62)
Exporte		0.582 (0.32)				
Importe			0.839 (0.40)			
Telefonate				1.236 (0.73)		
Auslandsbesuche					–0.063 (–0.04)	
Ausländeranteil						–0.683 (–0.96)
_cons	35.859*** (24.61)	35.859*** (24.44)	35.859*** (24.46)	35.859*** (24.51)	35.859*** (24.52)	35.859*** (24.55)
r^2	0.668	0.668	0.669	0.669	0.668	0.669
N	156	156	156	156	156	156

Alle erklärenden Variablen wurden standardisiert.

Signifikanzniveaus: * = p < .05; ** = p < .01; *** = p < .001.

Abhängige Variable: Vertrauen von Bevölkerung A in Bevölkerung B, Skala von +100 bis –100.

Cluster-Regressionen (Erläuterung s. Text).

dass grenzüberschreitendes Vertrauen nur zu einem kleinen Teil von kultureller Ähnlichkeit abhängt, zumindest für das Europa der 15.[8] Zentral für unsere Fragestellung ist das Ergebnis, dass alle Austauschindikatoren das Vertrauen zwischen den Nationen nur schwach und nach den üblichen Standards in nicht signifikanter Weise beeinflussen. Mit anderen Worten: Wie sehr die Völker einander vertrauen, hängt *nicht* von der Austauschdichte ab, unabhängig davon, welche Art Austausch man in den Blick nimmt. Modernisierungsgrad, Bevölkerungsgröße und kulturelle Ähnlichkeit sind weitaus wichtiger.

8 Schließt man ost- und südosteuropäische Länder mit ein, bekommt die Kultur ein stärkeres Gewicht für die Vertrauensvergabe (vgl. Delhey 2005).

3. Auf der Suche nach dem Romeo-und-Julia-Effekt

Nun könnte ein positiver Effekt von Transaktionen dadurch verdeckt werden, dass sie bei manchen Länderpaaren Vertrauen schaffen, bei anderen Misstrauen, je nach kultureller Nähe. Ein solcher Romeo-und-Julia-Effekt kann für Europa jedoch nicht nachgewiesen werden. Zur Überprüfung wurde für jedes Länderpaar eine *Interaktionsvariable* gebildet zwischen der kulturellen Ähnlichkeit der Länder und ihrer Verflechtungsdichte. Die fünf Interaktionsvariablen wurden wieder in getrennte Berechnungen einbezogen, zusammen mit den Variablen der vorangegangenen Analyse. Sprache diente als erstes kulturelles Merkmal. Zwei Länder gelten als kulturell unterschiedlich, wenn sie verschiedenen Sprachfamilien zuzuordnen sind, ansonsten als kulturell ähnlich (s. Anhang). „Sprache" als Kriterium für Kultur ist auch theoretisch eine schlüssige Wahl, illustriert Forbes seine „linguistic conflict theory" doch am Beispiel der Sprachassimilation.

Die Analyse ergab keinen Romeo-und-Julia-Effekt. Die Interaktionseffekte erwiesen sich stets als schwach und nicht signifikant (Ergebnisse nicht ausgewiesen). Austausch wirkt also zwischen sprachlich verwandten Ländern nicht anders als zwischen nichtverwandten. Dies gilt auch für die Verflechtungsdimension Bevölkerungsaustausch (Ausländeranteil), die plausiblerweise noch am ehesten Stoff für kulturelle Konflikte bieten würde. Das gleiche Ergebnis erhält man, wenn man Kultur über Religion definiert, auch hier zeigt sich kein Romeo-und-Julia-Effekt. Das Ausbleiben dieses Effekts kann auf verschiedene Weise interpretiert werden: Erstens, die Länder der EU-15 sind kulturell nicht verschieden genug für einen Romeo-und-Julia-Effekt. Das sähe möglicherweise anders aus, wenn man die globale Bandbreite der Kulturen untersuchen würde. Zweitens, der Austausch wirkt universell gleich, was unserer Analyse nach nichts anderes heißt als: gleich wenig. Transaktionen sind nicht zentrale Quelle von Vertrauen, egal wie klein oder groß die kulturelle Ferne ist. Doch warum hat Austausch nicht den erwarteten starken Einfluss? Meine Vermutung, der im verbleibenden Teil nachgegangen werden soll, ist: Verflechtungen zwischen Ländern sind im Bewusstsein der Menschen wenig präsent und können deshalb auch nicht in Vertrauen münden.

4. Transaktionen und öffentliche Wahrnehmungsschwellen

Grenzüberschreitende Verflechtungen sind, so kann man argumentieren, in weiten Teilen eine „systemische" Angelegenheit. Handel beispielsweise verbindet die *Volkswirtschaften* weit mehr als die *Bevölkerungen*. Zwar ist ein kleiner Teil der Einwohnerschaft an internationalen Geschäften in spezialisierten Rollen beteiligt, als Einkäufer, Verkäufer, Lieferant oder Spediteur. Faxe und Emails werden ausgetauscht, Verträge unterschrieben, Geld transferiert. Manches Geschäft wird vom Schreibtisch aus gemacht, andere werden auf Geschäftsreisen besiegelt. Breitenwirkung entfaltet das allein vermutlich jedoch nicht. Die Transaktionen bleiben unterhalb der öffentlichen Wahrnehmungsschwelle, und damit bleibt auch ein Vertrauenseffekt aus. Ob diese Vermutung stimmt, lässt sich ansatzweise mit einem Blick auf die *subjektive Relevanz* der Nationen füreinander untersuchen, hier verstanden als das Ausmaß, in dem eine Nation eine

Meinung darüber hat, ob sie der Bevölkerung eines anderen Landes vertrauen kann oder nicht. Das klingt oberflächlich betrachtet wie der Vertrauensindikator, und tatsächlich verwenden wir dasselbe Fragematerial. Allerdings geht es diesmal nur um die Quantität der Einschätzung und nicht um deren Qualität. Der Relevanzindikator reicht von 100 bis 0 – je nachdem, wie groß der Anteil der Befragten ist, der ein Urteil über die Vertrauenswürdigkeit des Adressaten abgibt, gleich ob dieses Urteil positiv oder negativ ausfällt.

Wir untersuchen nun die grenzüberschreitende Relevanz mit dem gleichen Mittel, wie wir bisher Vertrauen untersucht haben nämlich mittels Cluster-Regressionen, in die abwechselnd jeweils ein Austauschindikator einfließt. Auch der Satz von Kontrollgrößen ist derselbe (Bevölkerungsgröße, geographische Distanz, Modernisierungsniveaus, kulturelle Ähnlichkeit). Modell 1 zeigt wieder das Basismodell *ohne* Austauschindikatoren (*Tabelle 3*). Die Relevanz eines Landes folgt im Wesentlichen über die zwei Grundregeln Nähe und Größe. Über benachbarte Länder und große Länder haben die Europäer häufiger eine Meinung als über periphere und kleine. Der Größeneffekt könnte über die Medien vermittelt sein, gilt doch den großen Ländern mehr Aufmerksamkeit in der Berichterstattung (Wu 1998). Die anderen Merkmale fallen dagegen nicht ins Gewicht, mit Ausnahme des Modernitätsniveaus des bewertenden Landes. Mit dem gesellschaftlichen Entwicklungsniveau dürften kognitive Fähigkeiten der Bevölkerung einhergehen und damit auch die Kompetenz, andere Nationen nach verschiedenen Merkmalen zu beurteilen (das dahinter nicht einfach fest sitzende „Vorurteile" der Modernisierungsvorreiter gegenüber den -nachzüglern stehen, belegt die Tatsache, dass der Modernisierungsgrad des Vertrauensadressaten keine Rolle für die subjektive Relevanz spielt).

Was lässt sich nun über die Austauschindikatoren sagen? Vier der fünf Austauschindikatoren (Modelle 2–6) beeinflussen offenbar nicht die Relevanzbewertung. Die „systemischen" Verflechtungen Exporte, Importe und Telefonate[9] schaffen offenbar bei der breiten Bevölkerung kein Bewusstsein erhöhter Relevanz des Austauschpartners. Sie bleiben unterhalb der Wahrnehmungsschwelle und können somit kein Vertrauen bewirken. Ähnliches gilt für den Ausländeranteil, vermutlich, weil die Einwanderergruppen aus der EU-15 in der Regel zahlenmäßig klein, „unproblematisch" und im Alltag kaum sichtbar sind. Dazu passt auch, dass sich schon Anfang der 1990er Jahre die Westeuropäer gegenseitig nicht (mehr) als „die anderen" wahrgenommen haben, wohl aber Osteuropäer, Türken und Araber (Fuchs et al. 1993). Nur ein Transaktionsindikator geht mit erhöhter Vertrautheit einher: die vermutlich überwiegend touristischen Auslandsbesuche, die eine Aktivität der breiten Bevölkerung sind. Mit der Besuchshäufigkeit steigt die Relevanz des besuchten Landes allerdings nicht zugleich, wie wir gesehen haben, das Vertrauen in die Einwohnerschaft. Die Quantität internationaler Austauschbeziehungen setzt sich demnach nicht automatisch in Qualität um. Alles in allem spricht einiges dafür, dass insbesondere systemische Verflechtungen unterhalb der Wahrnehmungsschwelle der Bevölkerung bleiben. Deshalb können Transaktionen Vertrauen auch weder im großen Stil fördern noch untergraben.

9 Die Telefonverflechtungen korrelieren stark mit den Handelsverflechtungen, was bedeuten könnte, das ein Großteil der Kommunikation geschäftlicher Natur ist. Das rechtfertigt es, auch bei den Telefonkontakten von systemischer Verflechtung zu sprechen.

Tabelle 3: Gesamtmodell zur Erklärung der subjektiven Relevanz des Partnerlandes

	Model 1 b/t	Model 2 b/t	Model 3 b/t	Model 4 b/t	Model 5 b/t	Model 6 b/t
Entfernung Hauptstädte	–3.566*** (–6.38)	–3.523*** (–6.32)	–3.305*** (–6.01)	–3.278*** (–6.06)	–2.491*** (–4.16)	–3.575*** (–6.31)
Bevölkerungsgröße Vertrauensadressat	2.769*** (5.91)	2.697*** (4.60)	2.400*** (4.42)	2.494*** (4.82)	2.133*** (4.93)	2.774*** (5.82)
Gleiche Sprachfamilie	–0.508 (–0.88)	–0.518 (–0.90)	–0.593 (–1.03)	–0.544 (–0.97)	–0.354 (–0.64)	–0.508 (–0.88)
Gleiche Religion	–0.751 (–1.50)	–0.754 (–1.50)	–0.722 (–1.44)	–0.657 (–1.30)	–0.747 (–1.51)	–0.756 (–1.49)
Modernitätsniveau, Vertrauensgeber	0.937* (2.15)	0.914* (2.06)	0.889* (2.05)	0.907* (2.10)	0.584 (1.29)	0.937* (2.15)
Modernitätsniveau, Vertrauensadressat	–0.141 (–0.26)	–0.151 (–0.28)	–0.195 (–0.36)	–0.182 (–0.34)	0.141 (0.26)	–0.142 (–0.26)
Exporte		0.147 (0.33)				
Importe			0.800 (1.75)			
Telefonate				0.787 (1.25)		
Auslandsbesuche					2.118*** (4.81)	
Ausländeranteil						–0.030 (–0.18)
_cons	84.237*** (178.43)	84.237*** (178.43)	84.237*** (182.09)	84.237*** (181.99)	84.237*** (189.46)	84.237*** (177.81)
r^2	0.381	0.381	0.387	0.389	0.424	0.381
N	156.000	156.000	156.000	156.000	156.000	156.000

Alle erklärenden Variablen wurden standardisiert.

Signifikanzniveaus: * = p < .05; ** = p < .01; *** = p < .001.

Abhängige Variable: Vertrautheit von Bevölkerung A mit Bevölkerung B, Skala von +100 bis 0.

Cluster-Regressionen (Erläuterung s. Text).

V. Schlussfolgerungen

Soziologische Klassiker, Gründerväter der Disziplin wie moderne, haben auf internationalen Austausch und Arbeitsteilung gesetzt, um die Welt friedlicher und solidarischer zu machen. Zum Frieden mögen Transaktionen beitragen (dies wurde hier nicht untersucht), doch zum Vertrauen zwischen Völkern steuern sie nur wenig bei, wenn überhaupt etwas. Zumindest gilt das für die hier analysierten 156 europäischen Länderpaare. Entgegen der Transaktionsthese ist das Vertrauen in andere Nationen nicht von der Verflechtungsdichte abhängig. Die Untersuchung konnte nicht belegen, dass die Europäer den Völkern am meisten vertrauen, mit denen der wirtschaftliche, kulturelle und

touristische Austausch am größten ist. In der Regel haben Transaktionen keinen messbaren Einfluss auf das Urteil der Bevölkerung über andere Nationen. Das liegt nicht etwa an einem Romeo-und-Julia-Effekt. Die Idee, Transaktionen könnten bei kultureller Ferne Misstrauen Vorschub leisten und dadurch einen bei kultureller Nähe durchaus positiven Effekt neutralisieren, konnte ebenfalls nicht belegt werden. Die hier vorgeschlagene Erklärung setzt ganz woanders an. Mein Erklärungsangebot ist, dass gerade systemische Verflechtungen – und viele grenzüberschreitende Transaktionen sind systemische Verflechtungen – von der breiten Öffentlichkeit gar nicht registriert werden. Unterhalb der Wahrnehmungsschwelle der Bevölkerung verbleibend, können sie gar nicht in Vertrauen münden. Wenn überhaupt, könnte noch am ehesten dann ein Bewusstseinseffekt erwartet werden, wenn größere Segmente der Bevölkerung aktiv involviert sind. Der Boom der europäischen Billigflieger und das touristische Weekend-Hopping von Hauptstadt zu Hauptstadt könnte daher langfristig noch eher eine Vertrauensdividende erwarteten lassen als die immer dichtere wirtschaftliche Verflechtung. Doch selbst beim Tourismus ist eine solche Dividende fraglich.

Damit ist nicht gesagt, dass persönliche Kontakte mit anderen Ländern für die *individuelle* Bewusstseinsbildung folgenlos bleiben. Die Zusammenhänge (oder Nicht-Zusammenhänge) der Aggregatebene, also der Bevölkerung, können nicht ohne weiteres auf die Individualebene transferiert werden. Es gibt zahlreiche Belege dafür, dass innerhalb der Länder der transnational mobile Teil, d.h. diejenigen, die in um mit dem Ausland studieren, arbeiten, und Verwandtschafts- oder Freundschaftsbeziehungen unterhalten, kosmopolitischer eingestellt sind als der sesshafte Teil der Bevölkerung. Und es mag auch richtig sein, dass individuelles Vertrauen in andere Nationen eine Folge von angenehmen und erfolgreichen grenzüberschreitenden Kontakten ist. Makrosoziologisch spürbar sind diese Phänomene (bislang) jedoch nicht. Will man verstehen, warum die Europäer anderen nationalen Gruppen positiv gegenüberstehen, sind Transaktionen nicht der Schlüssel. Andere Dinge erwiesen sich als weit wichtiger als die Verflechtungsgeschichte, allen voran das Modernitätsniveau, die Bevölkerungsgröße, mit Abstrichen auch die kulturelle Ähnlichkeit. Offenbar ist transnationales Vertrauen weit mehr *character-based* denn *process-based* (vgl. zu dieser Unterscheidung Zucker 1986). Dies muss bei der Theoretisierung von Vertrauen berücksichtigt werden. Eine empirische Untersuchung allein stürzt keine Theorie, zumindest nicht in den Sozialwissenschaften. Dennoch spricht einiges dafür, Transaktionen als Mechanismus einen weniger prominenten Platz einzuräumen, als manche (klassische) Theorie dies tut. Zumindest makrosoziologisch hat sich die Transaktionsthese empirisch nicht gut bewährt. Für die gesellschaftliche Praxis bedeutet dies Folgendes: Die wachsenden europäischen und globalen Verflechtungen von Politik, Wirtschaft, Kultur und Gesellschaft führen vermutlich nicht automatisch und nicht in großem Stil zu wachsendem Vertrauen oder Gemeinschaftssinn. Aus der interdependenten Weltgesellschaft erwächst nicht automatisch eine vertrauensvolle Weltgemeinschaft. Allerdings schaden dichte Beziehungen auch nicht, wie Forbes oder Huntington nahelegen.

Anhang

In der Untersuchung verwendete Variablen

Transaktionsindikatoren:

Exporte
Def.: Exportvolumen
Einheit: Wert der Exporte im Jahr 1996 in Euro
Quelle: EUROSTAT (http://epp.eurostat.cec.eu.int/)
Anmerkung: Werte für Belgien und Luxemburg imputiert durch Wert von 1999 bereinigt um das durchschnittliche Exportwachstum innerhalb der EU-25 (bis einschließlich 1998 wurden Belgien/Luxemburg zusammengefasst).

Importe (Details entsprechend wie Exporte)

Telefonate
Def.: zwischenstaatliche Telefonverbindungen
Einheit: ausgehende Telefonminuten 1995
Quelle: http://www.princeton.edu/~ina/telephone/index.html

Auslandsbesuche
Def.: Auslandsbesuch in Mitgliedstaaten der EU-15 in den letzten zwei Jahren
Einheit: Bevölkerungsanteil
Quelle: Eurobarometer EB 47.2 von 1997

Ausländeranteil
Def.: ausländische Bevölkerung nach Land des ständigen Wohnorts und Staatsangehörigkeit
Einheit: Anzahl ausländischer Personen im Jahr 2003
Quelle: Europäische Kommission (Hg.): Bevölkerungsstatistik – Detaillierte Tabellen. Luxemburg 2004, S. 68ff., sowie Onlinedatenbanken der nationalen Ämter für Statistik

Sonstige Länder- und Dyadenmerkmale:

Bevölkerungsgröße
Einwohnerzahl (in Mio.)

Gleiche Sprachfamilie
Dummy-Variable mit 1 = gleiche und 0 = unterschiedliche Sprachfamilie. Es wurde unterschieden zwischen germanisch, romanisch, griechisch und finno-ugrisch. Abweichend von dieser Praxis wurden die Länderpaare Frankreich und Belgien aufgrund der besonderen Sprachkonstellation als der gleichen Sprachfamilie zugehörig eingeordnet.

Gleiche Religion
Dummy-Variable mit 1 = gleiche und 0 = unterschiedliche historisch dominante Religion. Es wurde unterschieden zwischen protestantisch, katholisch und griechisch-orthodox. Bi-konfessionelle Länder (gemischt protestantisch-katholisch) wie die Niederlande und Deutschland wurden als „gleich“ sowohl mit protestantischen als auch mit katholischen Ländern eingestuft.

Modernitätsgrad Vertrauensgeber
Faktor gebildet aus (Faktorladungen in Klammer): Humanentwicklung (.951); Demokratiequalität (.936); Korruptionsverbreitung (–.778).

Modernitätsgrad Vertrauensadressat
Faktor gebildet aus (Faktorladungen in Klammer): Humanentwicklung (.954); Demokratiequalität (.924); Korruptionsverbreitung (–.869).

Dazu verwendete Einzelindikatoren:
- Humanentwicklung: Human Development Index 1997 (HDI), ein kombiniertes Maß aus wirtschaftlichem Wohlstand, Lebenserwartung und Bildungsbeteiligung. Quelle: Human Development Report 2005.
- Demokratiequalität: Für jedes Land wurde die kombinierte Freedom House-Bewertung der politischen Rechte und bürgerlichen Freiheiten (7–1) über zwanzig Jahre kumuliert (1976–1997). Je höher der kumulierte Score, umso demokratischer das Land.
- Korruptionsverbreitung: Corruption Perception Index (CPI) von Transparency International, 1997 oder spätere Jahre. Skala von 10 „frei" bis 0 „in hohem Maße korrupt".

Geographische Nähe:
Kilometerdistanz zwischen den Hauptstädten (Luftlinie).

Literatur

Barbieri, Katherine, 1996: Economic Interdependence: A Path to Sleep or a Source of Interstate Conflict? Journal of Peace Research 33: 29–49.

Delhey, Jan, 2004: Nationales und transnationales Vertrauen in der Europäischen Union. Leviathan 32: 15–45.

Delhey, Jan, 2005: A Trade-off between Enlargement and Integration? An Analysis of Trust between EU Nationalities. WZB Discussion Paper SP I 2005 – 203. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin.

Delhey, Jan, 2006: Erweiterungen contra Integration? Zum Verhältnis von territorialer Expansion und innerer Integration der Europäischen Union. S. 309–332 in: *Jens Alber* und *Wolfgang Merkel* (Hg.), Europas Osterweiterung: Das Ende der Vertiefung? Berlin: Edition Sigma.

Delhey, Jan, und *Kenneth Newton,* 2003: Who Trusts? The Origins of Social Trust in Seven Societies. European Societies 5: 93–137.

Deutsch, Karl W., Sidney A. Burrel, Robert A. Kann, Maurice Lee, Martin Lichtermann, Raymond E. Lindgren, Francis L. Loewenheim und *Richard W. Van Wagenen,* 1966: Political Community and the North Atlantic Area. S. 1–91 in: *Karl W. Deutsch, Sidney A. Burrel, Robert A. Kann, Maurice Lee, Martin Lichtermann, Raymond E. Lindgren, Francis L. Loewenheim* und *Richard W. Van Wagenen* (Hg.), International Political Communities. An Anthology. Garden City: Anchor Books.

Deutsch, Karl W., und Richard L. Merritt, 1965: Effects of Events on National and International Images. S. 130–187 in: *Herbert C. Kelman* (Hg.), International Behavior. A Social-Psychological Analysis. New York: Holt, Rinehart and Winston.

Forbes, H. D., 2003: Ethnic Conflict and the Contact Hypothesis. S. 69–88 in: *Yueh-Ting Lee, Clark McCauley, Fathali Moghaddam* und *Stephen Worchel* (Hg.), The Psychology of Ethnic and Cultural Conflict: Looking through American and Global Chaos or Harmony? xxxOrt: xxxVerlag.

Freitag, Markus, 2003: Beyond Tocqueville: The Origins of Social Capital in Switzerland. European Sociological Review 19: 217–232.

Fuchs, Dieter, Jürgen Gerhards und *Edeltraud Roller,* 1993: Wir und die Anderen. Ethnozentrismus in den zwölf Ländern der europäischen Gemeinschaft. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 45: 238–253.

Fukuyama, Francis, 1995: Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York: Free Press.

Hirschman, Albert O., 1980: Leidenschaften und Interessen. Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Hughes, Barry B., 1972: Transaction Data and Analysis: In Search of Concepts. International Organization 26: 659–680.

Huntington, Samuel P., 1993: The Clash of Civilizations? Foreign Affairs 72: 22–49.

Inglehart, Ronald, 1991: Trust Between Nations: Primordial Ties, Societal Learning and Economic Development. S. 145–186 in: *Karlheinz Reif* und *Ronald Inglehart* (Hg.), Eurobarometer. The Dynamics of European Public Opinion. Essays in Honour of Jacques-René Rabier. Houndmills: Macmillan.

Jagodzinski, Wolfgang, und Kazufumi Manabe, 2005: Warum auch Mehrfachindikatoren manchmal nicht helfen: Überlegungen zu einem multiplen Indikatorenmodell für interpersonales Vertrauen im Anschluss an die Anmerkung von Jürgen Rost. ZA-Informationen 56: 8–17.

Jones, Erik, und *Niels van der Bijl,* 2004: Public Opinion and Enlargement. European Union Politics 5: 331–351.

Mau, Steffen, 2006: Nationalstaatliche Entgrenzung und kosmopolitische Politisierung. WZB Discussion Paper. Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin.

Merritt, Richard L., 1968: Visual Representation of Mutual Friendliness. S. xxx–yyy in: *Richard L. Merritt* und *Donald J. Puchala* (Hg.), Western European Perspectives on International Affairs. New York/Washington/London: Praeger Publishers.

Münch, Richard, 2001: Offene Räume. Soziale Integration diesseits und jenseits des Nationalstaats. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Niedermayer, Oskar, 1992: Vergleichende Umfrageforschung: Probleme und Perspektiven. S. 71–85 in: *Dirk Berg-Schlosser* und *Ferdinand Müller-Rommel* (Hg.), Vergleichende Politikwissenschaft. Ein einführendes Studienhandbuch. Opladen: Leske + Budrich.

Nincic, Miroslav, und *Bruce M. Russett,* 1979: The Effect of Similarity and Interest on Attitudes Toward Foreign Countries. The Public Opinion Quarterly 43: 68–78.

Puchala, Donald J., 1970: International Transactions and Regional Integration. International Organization 24: 732–763.

Puchala, Donald J., 1981: Integration Theory and the Study of International Relations. S. 145–163 in: *Richard L. Merritt* und *Bruce M. Russett* (Hg.), From National Development to Global Community. Essays in Honor of Karl W. Deutsch. London: George Allen & Unwin.

Putnam, Robert D., 1995: Bowling Alone: America's Declining Social Capital. Journal of Democracy 6: 65–78.

Rippl, Susanne, Dirk Baier, Angela Kindervater und *Klaus Boehnke,* 2005: Die EU-Osterweiterung als Mobilisierungsschub für ethnozentrische Einstellungen? Die Rolle von Bedrohungsgefühlen im Kontext situativer und dispositioneller Faktoren. Zeitschrift für Soziologie 34: 288–310.

Rosamond, Ben, 2000: Theories of European Integration. Houndmills: Palgrave.

Rost, Jürgen, 2005: Messen wird immer einfacher! ZA-Informationen 56: 6–7.

Scheuch, Erwin K., 1993: Theoretical Implications of Comparative Survey Research: Why the Wheel of Cross-Cultural Methodology Keeps on Being Reinvented. Historical Social Research 18: 172–195.

Sherif, Muzafer, 1966: In Common Predicament. Boston: Houghton Mifflin.

Stephan, Walter G., und *Cookie W. Stephan,* 2000: An Integrated Threat Theory of Prejudice. S. 23–46 in: *Stuart Oskamp* (Hg.), Reducing Prejudice and Discrimination. Mahwah: Erlbaum.

Urry, John, 2003: Social Networks, Travel and Talk. British Journal of Sociology 54: 155–176.

Verba, Sidney, 1993: The Uses of Survey Research in the Study of Comparative Politics: Issues and Strategies. Historical Social Research 18: 55–103.

Wu, Haoming Denis, 1998: Investigating the Determinants of International News Flows. Gazette. The International Journal for Communication Studies 60: 493–512.

Zick, Andreas, 1997: Vorurteile und Rassismus. Eine sozialpsychologische Analyse. Münster: Waxmann.

Zucker, Lynne C., 1986: Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920. Research in Organizational Behavior 8: 53–111.

Korrespondenzanschrift: Prof. Dr. Jan Delhey, Jacobs University Bremen, P.O. Box 750561, 28725 Bremen

E-Mail: j.delhey@iu-bremen.de

FREIWILLIGENTÄTIGKEIT ALS SOZIALKAPITAL

Eine empirische Analyse zu den Rahmenbedingungen bürgerschaftlichen Vereinsengagements*

Marc Bühlmann und Markus Freitag

Zusammenfassung: In unserem Beitrag fragen wir nach Bedingungen, welche das bürgerschaftliche Engagement in Freiwilligenorganisationen als Horte sozialen Kapitals beeinflussen. Neben individuellen Merkmalen stehen dabei vor allem die politischen, gesellschaftlichen und sozioökonomischen Rahmenbedingungen individueller Wahlhandlungen im Mittelpunkt des analytischen Interesses. Die Einflüsse der Individual- und der Kontextebene werden simultan in unterschiedlichen Mehrebenenmodellen geschätzt. Es wird deutlich, dass sich unbezahlte Tätigkeiten in Vereinigungen nicht allein auf individuelle Eigenschaften zurückführen lassen. Vielmehr stimulieren auch ländlich geprägte Gemeinwesen und Opportunitätsstrukturen politischer Mitsprache wie direktdemokratische Beteiligungsmöglichkeiten oder eine stark dezentralisierte staatliche Architektur das bürgerschaftliche Engagement in Freiwilligenorganisationen. Die Grundlage der empirischen Untersuchungen bilden Befragungsdaten der Schweizerischen Arbeitskräfteerhebung (SAKE) für das Jahr 2004. Diese Erhebung wurde bei 54 251 Individuen durchgeführt, die sich auf die 26 Kantone verteilen.

I. Einleitung

Das freiwillige Engagement von Bürgerinnen und Bürgern ist in den vergangenen Jahren als gesellschaftspolitisch bedeutsames Thema zunehmend ins akademische wie öffentliche Bewusstsein gerückt (Dekker und Halmann 2003; Gensicke et al. 2006). Hiervon zeugt zum einen die fortlaufende Debatte über das bürgerschaftliche Engagement als Kernelement der kooperativen Demokratie (Holtkamp et al. 2006; Heinze und Olk 2001). Dabei wird deutlich gemacht, dass insbesondere auf kommunaler Ebene dialogisch orientierte und auf kooperative Problemlösungen angelegte Verfahren der Bürger- und Verbändebeteiligung die Politikformulierung und -umsetzung nachhaltig verbessern können. Obwohl der Staat in dieser Sichtweise weiterhin für bestimmte Sicherungsleistungen zuständig ist, sucht er bei der Umsetzung dieser Aufgaben die Kooperation mit individuellen und gesellschaftlichen Akteuren (Heinze und Olk 2001). Vor diesem Hintergrund sehen weniger hierarchisch und bürokratisch verfasste wohlfahrtstaatliche Gestaltungsformen Freiwilligentätigkeiten als nicht-staatliche Erzeuger

* Dieser Beitrag ist im Rahmen eines von der Deutschen Forschungsgemeinschaft innerhalb des Exzellenzclusters 16 „Kulturelle Grundlagen sozialer Integration“ unterstützten Projektes zu den Sozialkapitalwelten im interkulturellen Vergleich entstanden. Wir danken den Gutachtern für ihre kritischen und hilfreichen Anmerkungen zu einer früheren Version dieses Beitrages.

öffentlicher Güter- und Dienstleistungsanbieter vor, welche die professionellen Systeme zu entlasten imstande sind (Heinze und Olk 2001; Zimmer 2007). Freiwilligenorganisationen zeichnen sich in diesem Sinne vor allem durch Bürger- und Problemnähe aus. Sie sind imstande, Legitimations- und Leistungsdefizite staatlicher Organisationen durch freiwilliges Engagement auszugleichen.

Zum anderen steht das freiwillige Engagement in seiner Funktion als sozialintegratives Element für Staat und Zivilgesellschaft im Mittelpunkt geführter Auseinandersetzungen. Eingedenk einer zunehmenden Individualisierung und Pluralisierung der Lebenswelten wird im bürgerschaftlichen Engagement und seiner Gemeinwohlorientierung ein wirksamer Anker im Treibsand einer zunehmend individualistisch geprägten Gesellschaft erkannt. Diese Anschauung wird seit Beginn der 1990er Jahre durch das Aufkommen des Sozialkapitalkonzeptes akzentuiert. Beim Sozialkapital handelt es sich um eine spezifische Form von Ressourcen, die in sozialen Beziehungen zwischen Akteuren verankert sind. Im Kern besteht Sozialkapital aus zwei Elementen: einerseits aus der sozialen Beziehung, welche den individuellen Akteuren Zugang zu bestimmten Ressourcen verschafft, und andererseits aus diesen Ressourcen selbst. Mit anderen Worten: Die Grundidee des Sozialkapitals besteht in der Annahme, dass die sozialen Beziehungen einer Person einen wichtigen Wert darstellen, den sie zu ihrem Vorteil nutzen kann.

Während es also klare Vorstellungen über den Wert über die Konsequenzen und Wirkungen freiwilliger Tätigkeit gibt, wissen wir vergleichsweise wenig über die Ursachen der Ausübung derartiger sozialer Handlungen und Beziehungen. Aus diesem Grund möchte sich der vorliegende Beitrag diesem Thema widmen. Dabei stehen kontextuelle Bedingungen des bürgerschaftlichen Engagements im Mittelpunkt des analytischen Interesses, d.h.: Welche sozioökonomischen, politisch-institutionellen oder kulturellen Rahmenbedingungen stimulieren das individuelle bürgerschaftliche Engagement, welche Makrobedingungen erschweren die Ausübung freiwilliger Tätigkeit?

In der angelsächsischen Literatur wird das zu erklärende Phänomen weitgehend einheitlich mit dem Begriff „*volunteering*" belegt: „Volunteering means any activity in which time is given freely to benefit another person, group or organization" (Wilson 2000: 215). Die in dieser Definition betonten Charakteristika der zu bezeichnenden Tätigkeit liegen in der Freiwilligkeit, der Gemeinwohlorientierung und der Unentgeltlichkeit. In Deutschland findet sich keine einheitliche Übersetzung dieser Begrifflichkeit. Das Gegenstandsfeld wird wahlweise mit „Ehrenamt", „freiwilliges Engagement", „bürgerschaftliches Engagement", „zivilgesellschaftliches Engagement", „unbezahlte Tätigkeit", „Selbsthilfe", „Bürgerarbeit" oder „Freiwilligenarbeit" bezeichnet (Klages 2002: 83f.). Diese Begriffe umfassen eine Vielzahl von Aktivitäten in Vereinen und Verbänden, in der Eigenarbeit, in der Selbsthilfe, zur Wahrnehmung öffentlicher Funktionen und in der politischen Beteiligung (Heinze und Olk 2001: 15). In unserem Verständnis folgen wir Klages (2002: 85) und definieren „die Gesamtheit unbezahlter und nichtberuflich ausgeübter freiwilliger Tätigkeiten von Bürgerinnen und Bürgern im Interesse anderer oder übergeordneter Gemeinwohlbelange" als „*freiwilliges bürgerschaftliches Engagement*".[1] Dieses Engagement wird sowohl außerhalb der beruflichen Beschäf-

1 Um Häufungen zu vermeiden, finden in diesem Beitrag die Begriffe „Freiwilligenarbeit", „Frei-

tigung als auch außerhalb der privaten familiären Umgebung zum Nutzen anderer Personen, Gruppen oder Ziele erbracht.

Mit Blick auf die konzeptionellen Überlegungen zum Sozialkapital argumentieren wir, dass sich gerade im freiwilligen Engagement eine besondere Form des Sozialkapitals manifestiert, da die unbezahlte Tätigkeit in nahezu unvergleichlicher Weise sowohl die soziale Beziehung als auch deren Wert reflektiert. Dies wird insbesondere durch das so genannte „Dritt-Personen-Kriterium" verdeutlicht (Bühlmann und Schmid 1999). Dieses Kennzeichen macht den Unterschied zwischen freiwilliger Arbeit und Freizeitaktivität an der Frage fest, ob das jeweilige Engagement von einer Drittperson gegen Bezahlung ausgeführt werden könnte. So gelten beispielsweise sportliche Aktivitäten oder der Besuch beim Zahnarzt zur Freizeit, da diese Tätigkeiten nicht gegen Entgelt von einer Drittperson erledigt werden könnten. Die Leitung eines Sporttrainings oder der Transport einer außerhalb des eigenen Haushalts lebende Person zum Sportplatz oder zum Zahnarzt gilt in diesem Sinne hingegen als freiwillige Arbeit. Jeder als freiwilliges bürgerschaftliches Engagement deklarierten sozialen Handlung kann folglich über das Drittpersonenkriterium ein (im-)materiell definierter Wert zugewiesen werden. Freiwilligkeit wird auf dieses Weise zum sozialen *Kapital*.[2]

Während manche Formen von Freiwilligkeit formell in Vereinen und Organisationen geregelt sind, finden andere Tätigkeiten auf privat-informeller und nicht-assoziativer Ebene statt (Freitag 2004; Putnam 2000; Wilson 2000). Beispiele für informelle Freiwilligenarbeit sind etwa Transportdienste, Gartenarbeiten, das Hüten fremder Kinder oder auch Pflegedienste. Diese Tätigkeiten unterscheiden sich von der Haushalts- und Familienarbeit insbesondere dadurch, dass sie zugunsten von Personen erbracht werden, die nicht im selben Haushalt wohnen. Diese Personen können sowohl Nachbarn, Bekannte aber auch Freunde und Verwandte sein. Wir beschränken unsere Analyse der Bedingungen freiwilliger Tätigkeit auf das formelle Engagement in Freiwilligenorganisationen.

Die Untersuchung hierzu wird in vier Schritten durchgeführt. In *Abschnitt II* werden die wichtigsten theoretischen Grundlegungen zum Einfluss von Makrobedingungen auf die Teilnahme in Freiwilligenorganisationen vorgestellt. *Abschnitt III* behandelt die der empirischen Analyse zugrunde liegenden Daten und Methoden. Die vorgestellten Hypothesen werden anhand eines hierarchischen Datensatzes getestet, der sowohl soziodemographische und sozioökonomische Merkmale von über 54 000 Befragten der Schweizerischen Arbeitskräfteerhebung (SAKE) des Jahres 2004 als auch sozioökonomische, kulturelle und politisch-institutionelle Makrostrukturen der 26 Schweizer Kantone enthält. Im *Abschnitt IV* werden die Ergebnisse präsentiert bevor Schlussfolgerungen den Beitrag abrunden (*Abschnitt V*).

---

willigentätigkeit" „freiwilliges Engagement", „bürgerschaftliches Engagement", und „unbezahlte Tätigkeit" eine synonyme Verwendung.

2 Eine freiwillige Tätigkeit kann je nach eingenommener Perspektive sowohl für den Leistungserbringer als auch für den Leistungsempfänger einen Nutzen abwerfen. Während letzterer von der Wohltätigkeit des freiwillig Tätigen profitiert, kann das freiwillige Engagement des Leistungserbringers als Investition in Sozialkapital betrachtet werden, die eine Verpflichtung beim Empfänger etabliert von welcher der Geber einen späteren Nutzen erwarten darf. Das insbesondere dann, wenn Reziprozitätsnormen eingehalten werden und ein hoher Grad an zwischenmenschlichem Vertrauen zwischen den beteiligten Personen vorliegt (Coleman 1990).

II. Theorien und Hypothesen zur Erklärung der Ausübung freiwilligen bürgerschaftlichen Engagements

Neben Aspekten des sozialen Vertrauens werden in der Forschungsliteratur insbesondere soziale Netzwerke als Manifestationen sozialen Kapitals betrachtet (Bourdieu 1983; Coleman 1990; Freitag 2001, 2004, 2006; Hooghe und Stolle 2003; Kunz 2002). Bei Bourdieu (1983: 190–191) handelt es sich beim Sozialkapital um Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen. Nach Coleman (1990) wird soziales Kapital allgemein durch die vertrauensvollen Beziehungen zwischen Personen verkörpert, welche die individuellen Handlungen begünstigen. Putnam (1993, 2000) spitzt diese Anschauungen zu und operationalisiert soziales Kapital vor allem durch die Aktivität in bürgerschaftlichen Vereinigungen. Als regelmäßige und auf Dauer angelegte Beziehungen stellen diese den organisatorischen Kontext dar, in dem Bürger eine gemeinschaftsbezogene Kommunikations-, Kooperations- und Hilfsbereitschaft erlernen und diese zur Lösung kollektiver oder individueller Probleme einsetzen können (Putnam 1993: 90). Freiwilligenorganisationen lassen sich deshalb als soziales Kapital bezeichnen, da Kooperationen gefördert werden, die einen individuellen Nutzen abwerfen und in die das Individuum investieren kann (Diekmann 1993; Fukuyama 2000; Gabriel et al. 2002: 38–42; Offe und Fuchs 2001: 419; Putnam 2000; Stolle 1998).

Dieser Beitrag widmet sich den Determinanten, die ein individuelles freiwilliges Vereinsengagement bedingen. Insbesondere möchte die vorliegende Untersuchung zur Klärung der Frage beitragen, inwiefern die politische, kulturelle und sozioökonomische Umgebung das einzelne Individuum animiert, ein freiwilliges Vereinsengagement aufzunehmen (vgl. hierzu auch: Curtis et al. 1992, 2001). Analytisch betrachtet finden wir uns bei dieser Problemstellung in hierarchischen Strukturen wieder: Es wird die Annahme vertreten, dass gewisse Makrobedingungen (etwa das religiös-konfessionelle Umfeld) die Handlungen auf der Mikroebene (hier das freiwillige Vereinsengagement) strukturieren können.

Im Zusammenspiel zwischen Makro- und Mikroebene kann der Kontext das individuelle Verhalten theoretisch auf verschiedene Weise beeinflussen (vgl. Bühlmann 2006). Neben Interaktionen mit der sozialen Umgebung, die das Tun und Lassen des Individuums prägen, lässt sich individuelles Handeln auch allein auf die Beobachtung des Umfeldes und bedeutungsgenerierende Kognitionen zurückführen. Ferner kann ein bestimmter Anreiz aus dem ökonomischen, sozialen und politischen Umfeld das Individuum zu einer bestimmten Handlung führen. Vor diesem Hintergrund werden im Folgenden die Wirkungszusammenhänge zwischen spezifischen kontextuellen Eigenschaften und dem individuellen Verhalten mit ihren zugrunde liegenden Mechanismen dargelegt. Im Einzelnen werden die sozioökonomischen, politisch-institutionellen und kulturellen Rahmendaten in ihrem Einfluss auf das individuelle bürgerschaftliche Engagement analysiert. Eine Übersicht über die einzelnen unabhängigen Größen, deren Operationalisierung und Quellen bietet *Tabelle 1*.

1. Sozioökonomische Rahmenbedingungen bürgerschaftlichen Engagements

Ressourcen. Je höher das ökonomische Entwicklungsniveau einer Gemeinschaft ausfällt, desto umfassender ist theoretisch die Einbindung der Bürgerinnen und Bürger in Freiwilligenorganisationen (Gabriel et al. 2002: 218ff.). Kontexte mit einem hohen Stand an ökonomischer Entwicklung fördern die Ausdifferenzierung und Segmentierung gesellschaftlicher Interessen und Strukturen, um welche sich eine Vielzahl von Vereinigungen mit individuellen Beteiligungsmöglichkeiten formieren. Darüber hinaus gewähren die zumindest bei einer großen Mehrheit der Bevölkerung gestillten materiellen Bedürfnisse mehr Zeit und Ressourcen für unbezahlte Aktivitäten in Vereinen.[3] Ausgehend von der Beobachtung, dass sich mit steigendem Bildungsniveau der Bevölkerung deren Beteiligung an gemeinschaftlichen Angelegenheiten erhöht, sollten zudem auch Gemeinschaften mit einem hohen Bevölkerungsanteil von höher Gebildeten das freiwillige Engagement motivieren (Bühlmann und Freitag 2006). Ferner sollten insbesondere Hauseigentümer in ihrer Umgebung stark verwurzelt sein, sich eher für das gesellschaftliche Geschehen in ihrem Gemeinwesen interessieren und mit größerer Wahrscheinlichkeit soziale Kontakte pflegen. Damit sind wichtige Voraussetzungen für Freiwilligentätigkeiten gegeben: Eine hohe kantonale Hauseigentümerquote sollte deshalb systematisch die Ausübung von Freiwilligentätigkeit stimulieren.

Mobilität und Haushaltstruktur. Die soziale Interaktion als Voraussetzung für freiwillige Tätigkeiten steht auch für eine Reihe von weiteren Größen im Vordergrund. Zum einen reduziert ein hoher Grad an Mobilität (etwa in Form von Pendlerströmen oder demographischen Wanderungen) die Möglichkeit zu sozialen Kontakten am Wohnort und steht der Ausübung freiwilliger Tätigkeit damit in gewisser Weise entgegen (Hofferth und Iceland 1998). Mit Blick auf die Haushaltsstruktur ließe sich erwarten, dass ein hoher Anteil an Einpersonenhaushalten etwaige Möglichkeiten zur Deliberation und Kommunikation begrenzt, die Wahrscheinlichkeit sozialer Kontakte allgemein reduziert und in der Summe die Ausübung freiwilliger Vereinsarbeit nicht zu stimulieren vermag.

Urbane Gebiete. In ländlich-agrarischen Kontexten lassen die geringere Anonymität und das damit verbundene Moment der sozialen Wünschbarkeit ebenso wie Sanktionsmöglichkeiten der Nichtbeteiligung ein stärkeres ziviles Engagement der Bürgerinnen und Bürger erwarten (Forsa 1988; Gabriel et al. 2002). Gaskin et al. (1996) dokumentieren etwa, dass die Beteiligung an formeller Freiwilligenarbeit mit zunehmender Verstädterung abnimmt. Umgekehrt bieten urbane Gebiete theoretisch vielfältigere und ausdifferenziertere Opportunitätsstrukturen der Vereinsmitgliedschaft an als kleine ländliche Kontexte. Dies erhöht das bürgerschaftliche Vereinsengagement von Individuen in dicht besiedelten Räumen (Wilson 2000). Ferner schaffen bevölkerungsdichte Gemeinschaften durch die potentielle Erreichbarkeit anderer Menschen Gelegenheitsstrukturen, die organisiertes Handeln erleichtern und weniger kostspielig machen (Bekkers 2002).

3 Dieser Vermutung hält Wilson (2000) entgegen, dass in wirtschaftlich ärmeren Regionen sowohl der soziale Zusammenhalt als auch die Nachfrage nach Freiwilligkeit größer seien.

2. Politische und institutionelle Rahmenbedingungen bürgerschaftlichen Engagements

Ausgestaltung des Versorgungsstaates. Zum Einfluss des Sozialstaates auf die Freiwilligentätigkeit herrschen konkurrierende Sichtweisen vor (Penner und Finkelstein 1998; Salamon und Sokolowski 2001; Salamon et al. 2003). Einerseits vermögen staatliche Sozialleistungen die soziale Verantwortlichkeit des Einzelnen bzw. die privat und intermediär organisierten Unterstützungen zu substituieren. In dieser Sichtweise werden Vereinigungen oftmals als Reaktion auf neu entstehende soziale Bedürfnisse gegründet. Sie lassen diese Bedürfnisse als Problembereiche sichtbar werden und verleihen ihnen solange eine Konsistenz bis sie vom politischen System als politische Aufgabe aufgegriffen und in der Errichtung neuer sozialer Dienstleistungen verarbeitet werden (Worms 2001: 337). Andererseits könnte die Entwicklung des Sozialstaates die Bereitschaft zur Beteiligung in Vereinigungen begünstigen. Eine ausgedehnte Sozialpolitik würde der freiwilligen Aktivität in Organisationen etwa Vorschub leisten, indem sie diesen dauerhaft eine Teilverantwortung im Rahmen der Durchführung öffentlicher Dienstleistungen überträgt. Im ersten Fall wiesen Kontexte mit überdurchschnittlicher sozialstaatlicher Vorsorge eine geringe Quote von freiwillig Tätigen aus, im zweiten Fall ließe sich eine hohe soziale Beteiligung in Organisationen mitunter auf eine ausgedehnte Sozialstaatlichkeit zurückführen. Ausgehend von der Beobachtung, dass sich mit steigendem Bildungsniveau die Freiwilligenarbeit erhöht, sollten zudem Gemeinschaften mit einer engagierten öffentlichen Bildungspolitik die Zugangsmöglichkeiten für die Partizipation in Vereinen und Verbänden erweitern.

Opportunitätsstrukturen politischer Mitsprache. Politisch-institutionelle Bedingungen stellen schließlich Anreize dar, die freiwilliges Engagement in Vereinigungen wie im informellen Umfeld stimulieren. In diesem Zusammenhang streicht Schumacher (2003) unter anderem die unzureichenden politischen Beteiligungsmöglichkeiten als Ursache für eine eingeschränkte Freiwilligentätigkeit heraus. Sofern die politischen Rahmenbedingungen Anreize zur Teilhabe am politischen Prozess versprechen, werden die Individuen eines Gemeinwesens ihre Interessen in Vereinigungen bündeln, um ihre Ansprüche besser durchsetzen zu können. Kontexte mit direktdemokratischen Mitwirkungsverfahren schaffen beispielsweise Anreize zur organisierten Partizipation, indem die Mitsprache an politischen Entscheidungsprozessen auf die intermediären Assoziationen ausgeweitet wird und unterrepräsentierte Interessen politische Einflusskanäle nutzen können (Bühlmann und Freitag 2004; Kirchgässner et al. 1999). Direktdemokratische Verfahren fördern aber auch die informellen Formen des sozialen Zusammenlebens, da sie die Deliberation und Kommunikation zwischen den partizipierenden Individuen allgemein begünstigen (Feld und Kirchgässner 2000). Ein weiteres Einfallstor zur Partizipation am politischen System wird durch den Grad der Dezentralisierung geschaffen. Stark dezentral organisierte Gemeinschaften gewähren den Fortbestand politischer, kultureller und sozialer Interessen mit lokalen Ausprägungen, während zentralisierte Strukturen die Entwicklung lokaler Freiwilligenorganisationen hemmen und damit Gelegenheiten zur sozialen Integration einschränken (Freitag 2006).

Institutionelle Spendenregelung. Die Schweizer Kantone unterscheiden sich in den Regelungen zur steuerlichen Absetzbarkeit von Spenden an Freiwilligenorganisationen (Put-

schert et al. 2003). Es wird erwartet, dass sich das Angebot an Freiwilligenorganisationen und damit die Anreize zur Ausübung von unbezahlter Arbeit an der steuerlichen Behandlung von Spenden orientiert. Je kleiner die Mindestsumme ist, die als Steuererleichterung anrechenbar ist, desto vielfältiger ist das Angebot an Freiwilligenorganisationen und desto wahrscheinlicher ist die Ausübung einer freiwilligen Tätigkeit.

3. Kulturelle Rahmenbedingungen bürgerschaftlichen Engagements

Religiosität. Verschiedene Studien argumentieren, dass sich die individuelle Bereitschaft zur sozialen Einbindung in Freiwilligenorganisationen auf bestimmte Normen- und Wertesysteme zurückführen lässt, wie sie beispielsweise durch unterschiedliche *konfessionelle Kontexte* vermittelt werden (Uslaner 2002; Wuthnow 1999, 2002). Mehr noch als die konfessionelle Ausrichtung ist die tatsächlich vorhandene religiöse Grundhaltung ein entscheidender Faktor, wenn es um die Aufnahme unbezahlter Arbeit geht. So kommen Anheier und Salamon (1999: 56) in ihrer international vergleichenden Studie zum Schluss: „The degree of religiosity is one of the most important factor explaining variations in volunteering."

Kulturkreis. Insbesondere im Schweizer Kontext bilden zusätzlich die verschiedenen Sprachregionen unterschiedliche politisch-kulturelle Identitäten, wobei das freiwillige Engagement in Organisationen der lateinischen Sprachregion im Vergleich zur Deutschschweiz geringer ausfällt (Freitag 2000, 2001, 2004; Ladner und Bühlmann 2007). Zum einen zeigen die deutschsprachigen Kontexte großzügiger gefasste direktdemokratische Beteiligungsmöglichkeiten als die lateinische Region, die sich stärker am repräsentativen Demokratiemodell orientiert (Freitag 2006; Linder 2005). Zum anderen genießen familiäre, freundschaftliche und nachbarschaftliche Beziehungen in den lateinischen Regionen einen höheren Stellenwert als in der deutschen Sprachregion, was die Bedeutung von assoziativen Vereinigungen schmälert (Freitag 2001: 15; Fukuyama 2000: 240ff.).

Zwischenmenschliches Vertrauensklima. Eine zentrale Voraussetzung für die Ausübung von Freiwilligenarbeit ist überdies das Vertrauen in andere Menschen. Die Dimensionen des Vertrauens und der sozialen Integration sind eng miteinander verknüpft (Newton 2001; Putnam 2000). Immer mehr Studien kommen zum Schluss, dass das zwischenmenschliche Vertrauen eine wichtige Voraussetzung für die Mitgliedschaft in Freiwilligenorganisationen darstellt (Bühlmann und Freitag 2004; Newton 2001; Stolle 1998; Uslaner 2002). Vertrauen fördert Normen, welche egoistische und eigennützige Verhaltensmuster einschränken und eine positive Einstellung gegenüber gemeinschaftsorientiertem Handeln fördern. Es wird vermutet, dass das Ausmaß des gesellschaftlichen Vertrauensklimas mit der Wahrscheinlichkeit zum individuellen Vereinsengagement positiv korreliert.

Neben den dargelegten Handlungskontexten lässt sich auf individueller Ebene eine Reihe von beteiligungsfördernden Motiven, Merkmalen und Einstellungen anführen (vgl. Nollert und Huser 2006). Darunter fallen bestimmte Werthaltungen (Einstellung gegenüber freiwilliger Tätigkeit; hier gemessen durch die Bereitschaft zur informellen

Tabelle 1: Schlüsselgrößen ehrenamtlicher Tätigkeit; erwartete Wirkung; Operationalisierung und Quelle

Variable	EW	Operationalisierung und Quellen[a]
		Individualgrößen
informelle Freiwilligkeit	+	„Haben Sie in den letzten 4 Wochen andere unbezahlte Arbeiten, wie z.B. fremde Kinder hüten, Nachbarschaftshilfe, Transportdienste usw. ausgeführt?“ 1 = ja / 0 = nein.
Bildungsabschluss	+	Sekundarstufe 1 = 0; Sekundarstufe II = 0.5; Tertiärstufe = 1
Berufsstatus	±	3 Kategorien: selbständig; Arbeitnehmer; nicht erwerbstätig (Referenzkategorie)
Zivilstand	+	0 = alleine lebend; 1 = verheiratet; Konkubinat
Haushaltgröße	+	Anzahl Bewohner im gleichen Haushalt
Kinder	+	0 = ohne Kinder unter 15 Jahren / 1 = mit Kindern
Wohndauer	+	0 = weniger als 1 Jahr; 0.33 = 1–4 Jahre; 0.66 = 4–8 Jahre; 1 > 8 Jahre
Geschlecht	±	0 = Frau; 1 = Mann
Alter	+	Anzahl Lebensjahre (15 bis 102)
Alter quadriert	–	quadrierte Anzahl Lebensjahre
		Kontextgrößen
Sozioökonomische Determinanten		
Volkseinkommen	+	Volkseinkommen der Kantone nach neuer Berechnung für das Jahr 1999 in Mio. Fr. (Nettogröße zu Faktorkosten); Quelle: Vatter et al. 2006.
Anteil tertiärer Bildungsanschlüsse	+	Bildungsstand der 25- bis 64-Jährigen im Kanton für das Jahr 2000 (Anteile Abschluss auf Tertiärstufe in Prozent). Quelle: BFS, Regionalportraits 2002.
Hauseigentümerquote	+	Wohneigentumsquote im Jahr 2000; Quelle: BFS, Volkszählung 2000.
Anteil Pendler	–	Wegpendler in andere Gemeinden in Prozent der erwerbstätigen Einwohner im Jahr 2000; Quelle: BFS, Volkszählung 2000.
Zu- und Abwanderungsquoten	–	Bevölkerungsveränderung durch Zu-/Abwanderung zwischen den Jahren 1992 und 2002; Quelle: BFS, Regionalportraits 2002.
Anteil Einpersonenhaushalte	–	Anteil Einpersonenhaushalte an allen Haushalten in Prozent im Jahr 2000; Quelle: BFS, Volkszählung 2000.
Ländlich-agrarische Struktur	+	Anteil Beschäftigte im ersten Wirtschaftssektor gemäß eidgenössischer Betriebszählung (und Landwirtschaftszählung) für das Jahr 2000; Quelle: BFS, Regionalportraits 2002.
Politische und institutionelle Determinanten		
Sozialausgaben	+	logarithmierte kantonale Ausgaben für Soziale Wohlfahrt in CHF pro Kopf 1999; Vatter et al. 2006.
Bildungsausgaben	+	logarithmierte kantonale Ausgaben für Bildung in CHF pro Kopf 1998; Quelle: Vatter et al. 2006.

Variable	EW	Operationalisierung und Quellen[a]
Regelungen direkt-demokratischer Mitsprache	+	Index der direkten Demokratie für 1996 (für Obwalden, Nidwalden Glarus, Appenzell Ausserhoden und Appenzell Innerhoden Angaben von 1990); Quelle: Stutzer 1999.
Gemeindeautonomie	+	Grad der Gemeindeautonomie gemessen am Anteil der Gemeindeausgaben an den Gesamtausgaben von Gemeinden und Kanton (1999); Quelle: BADAC 2006.
Steuerliche Erleichterung Spenden	+	Gesetzlich geregelte steuerliche Behandlung von Spenden; keine Minimalsumme erforderlich = 1; 100 SFR Mindestsumme = .66; 200 SFR Mindestsumme = .33; 500 SFR Mindestsumme = 0; Quelle: Putschert et al. 2003.
Kulturelle Determinanten		
Religiosität	–	Anteil Konfessionslose pro Kanton im Jahr 2000; Quelle: BFS, Volkszählung 2000.
Kulturkreis	+	Anteil deutsch Sprechende in einem Kanton; Quelle: BFS, Volkszählung 2000.
Vertrauensklima	+	Durchschnittliches kantonales Vertrauen, berechnet auf der Basis folgender Fragestellung: „Würden Sie sagen, dass man den meisten Menschen vertrauen kann (10) oder kann man im Umgang mit anderen Menschen nicht vorsichtig genug sein (0)?“ Quelle: Selects 2003.

Anmerkungen: EW = erwartete Richtung des Zusammenhangs: + positiv; – negativ. Für die Berechnungen wurden alle Variablen derart umkodiert, dass die höchste Ausprägung den Wert 1 und die geringste Ausprägung den Wert 0 annimmt. a) Quelle für die Individualvariablen: Schweizerische Arbeitskräfteerhebung (SAKE) 2004.

Freiwilligentätigkeit), individuelle Ressourcen (Bildungsgrad, Berufsstand), Größen sozialer Integration (Zivilstand, Ortsgebundenheit, Haushaltsgröße, Familie) sowie soziodemographische Merkmale (Alter und Geschlecht).[4]

III. Methode und Daten

Im weiteren Verlauf des Beitrages steht die Überprüfung der oben diskutierten Merkmalszusammenhänge im Mittelpunkt des analytischen Interesses. Als abhängige, zu erklärende Größe fungiert die in der Schweizer Arbeitskräfteerhebung 2004 erhobene individuelle Bereitschaft zum bürgerschaftlichen Engagement in Vereinen. Dieses wurde durch die folgende Frage erfasst: „*Wir interessieren uns jetzt für alle Ihre ehrenamtlichen oder freiwilligen Tätigkeiten, die Sie für einen Verein, für eine Organisation oder eine öffentliche Institution ausüben. Haben Sie in den letzten 4 Wochen eine oder mehrere solche Tätigkeiten ausgeführt?*“ Zur Erklärung des Phänomens der individuellen Freiwilligkeit fließen neben kontextuellen Eigenschaften auch individuelle Merkmale, Einstellungen und Ressourcen in die Analyse ein. Die Messzeitpunkte der kontextuellen Merkmale

4 Bislang (Stand Mai 2007) sind für die Schweiz keine öffentlich zugänglichen Daten verfügbar, mit denen sich die Motivation freiwillig Tätiger bestimmen ließe. Aus diesem Grund beschränkt sich die Auswahl an den Merkmalen auf individueller Ebene auf die in der SAKE 2004 erhobenen Eigenschaften.

orientieren sich aus kausalanalytischen Erwägungen an der abhängigen Variable und enden vor dem Erhebungsjahr 2004 (die genauen Angaben zu den einzelnen Variablen können *Tabelle 1* entnommen werden).

Zur Beantwortung der Fragestellung nach den Determinanten des individuellen bürgerschaftlichen Engagements als Wiege des Sozialkapitals wird die Mehrebenenanalyse als adäquate statistische Methode gewählt (vgl. Jones 1997).[5] Mit dieser Methode werden sowohl der Einfluss von kontextuellen wie auch von individuellen Einflussgrößen simultan und statistisch treffend geschätzt. Erst durch Modellierung der hierarchischen Struktur der Daten (jede Messung auf der Individualebene kann eindeutig einer Messung auf der kantonalen Ebene zugeordnet werden) lässt sich die Wirkung individueller und kontextueller Merkmale bestimmen (Bühlmann 2006). Im Kern betrachtet die Mehrebenenanalyse die hierarchische Struktur der Datenebenen als detailgetreue Abbildung einer komplexen Realität (vgl. Goldstein 1999; Husymans et al. 2000; Jones 1997; Snijders und Bosker 1999: 6). Die Varianz in der abhängigen Variablen wird der Individual- und der Kontextebene zugeschrieben und die Varianzanteile werden simultan und separat geschätzt.[6] Das Prinzip der Methode beruht dabei auf der Modellierung der Varianz der Makroebene, so dass gilt:

(1) $y_{ij} = \beta_{0j} + \beta_1 X_{1ji} + \varepsilon_{ij}$, wobei

(2) $\beta_{0j} = \beta_0 + \mu_{0j}$ (μ_{0j} stellen die Residuen auf der Makroebene dar).

Mit diesem Vorgehen wird expliziert, dass individuelles Handeln von Kontext zu Kontext (hier von Kanton zu Kanton) unterschiedlich sein kann. Das heißt: Es wird im Gegensatz zu herkömmlichen Methoden nicht unterstellt, dass das Grundengagement (Regressionskonstante β_0) in allen Kantonen gleich ist, sondern dass es sich um eine veränderliche, von Kontext zu Kontext variierende Größe handelt. Mehrebenenmodelle erlauben ferner die Modellierung bestimmter Makroeigenschaften, welche die Varianz auf der Makroebene (hier von Kanton zu Kanton) erklären. Schematisch nimmt ein solches Zweiebenenmodell folgende Form an:

(3) $y_{ij} = \beta_0 + \beta_1 X_{1ij} + \ldots + \beta_n X_{nij} + \alpha_1 W_{1j} + \ldots + \alpha_n W_{nj} + \mu_{0j} + \varepsilon_{ij}$

5 Weder eine reine Aggregat- noch eine reine Individualdatenanalyse liefern befriedigende Resultate. Setzt man sich bei der ersteren der Gefahr des ökologischen Fehlschlusses und der Kritik der Vernachlässigung der originären Datenstruktur aus, so wird die zweite Untersuchungsanordnung den inhärenten hierarchischen Strukturen nicht gerecht oder unterschätzt die für Signifikanztests benötigten Standardfehler (Fehler der Art I). Zwar modelliert ferner die Aufnahme von dichotomen Kontextvariablen bei Individualdatenanalysen die hierarchischen Strukturen, die Unterschiede zwischen den Kontexten können aber nicht erklärt werden (vgl. Bühlmann 2006).

6 Wir verzichten auf eine detaillierte Ausführung der Vorgehensweise bei Mehrebenenanalysen und verweisen auf die ein- und weiterführende Literatur (Bullen et al. 1994; Ditton 1998; Goldstein 1987, 1999; Hox 1995; Jones 1997; Jones und Duncan 1996; Snjiders und Bosker 1999; Teachman und Crowder 2002). Alle Modelle werden mit der Mehrebenensoftware MLwiN (Rasbash et al. 2002) geschätzt. Aufgrund der Dichotomie der abhängigen Variable schätzen wir Logit-Mehrebenenmodelle (vgl. dazu Goldstein 1987, 1991, 1999; Guo und Zhao 2000; Hox 1995; Jones et al. 1992; Snjiders und Bosker 1999).

Die Bereitschaft zum bürgerschaftlichen Engagement (y) eines Individuums i im Kanton j wird durch den Gesamtmittelwert (β_0), individuelle Eigenschaften (X bzw. deren Schätzer b) und Eigenschaften der unterschiedlichen Kantone (W bzw. deren Schätzer α) erklärt. Dabei werden neben individuellen Unterschieden (ε_{ij}) auch kontextabhängige Unterschiede des Grundengagements (μ_{0j}) modelliert. Mit Hilfe der Mehrebenenanalyse wird also geschätzt, ob und zu welchem Anteil sich die Varianz des individuellen bürgerschaftlichen Engagements auf Unterschiede zwischen den Individuen und auf Unterschiede zwischen den Kantonen zurückführen lässt. Die Varianz zwischen den Individuen wird durch individuelle und die Varianz zwischen den Kontexten durch kontextuelle Merkmale zu erklären versucht. Da unsere zu erklärende Variable eine dichotome Form aufweist, verwenden wir nicht eine OLS-basierte Mehrebenenmethode, sondern wir transformieren bürgerschaftliches Engagement in eine Logit-Struktur. Die Schätzmethoden und Interpretationen ähneln freilich den konventionellen Logit-Analysen. Die Gleichung (3) verändert sich wie folgt und π_{ij} gibt die Wahrscheinlichkeit an, dass ein Individuum i im Kanton j bürgerschaftliches Engagement aufweist.

$$(4) \quad \log it(\pi_{ij}) = \beta_1 + \beta_2 X_{2ij} + \ldots + \beta_n X_{nij} + \alpha_1 W_{1j} + \ldots + \alpha_n W_{nj} + \mu_{0j} + \varepsilon_{ij}$$

Die Mehrebenenmethode stellt indes einige Anforderungen an die Daten: Um statistisch gehaltvolle Aussagen treffen zu können, werden hierarchische Erhebungen benötigt, die für jeden Kontext eine Mindestzahl an Befragten aufweisen. Für den vorliegenden Beitrag bilden Befragungsdaten der Schweizerischen Arbeitskräfteerhebung (SAKE) für das Jahr 2004 die Analysebasis. Diese Erhebung wurde bei 54 251 Individuen durchgeführt, die sich auf die 26 Kantone verteilen. Auch im kleinsten Kanton (Appenzell Innerrhoden) finden sich noch 86 Befragte, so dass die Mindestanforderungen der Mehrebenenanalyse als erfüllt betrachtet werden können.[7]

IV. Analyse und Resultate

Um den Einfluss kontextueller wie individueller Bedingungen auf die Ausübung freiwilliger Tätigkeit zu untersuchen, werden im Folgenden eine Reihe von Mehrebenenanalysen durchgeführt (s. *Tabelle 2*). Alle Modelle beinhalten die persönlichen Merkmale und unterscheiden sich durch die herangezogenen Makrogrößen.[8] Dabei finden

7 Im Schnitt weisen die Kantone 2087 Befragte auf. Die Befragtenzahl variiert von 86 (Kanton Appenzell Innerrhoden) bis 8330 (Kanton Zürich) und entspricht in etwa der Einwohnerverteilung auf die Kantone. In der Literatur werden in der Regel mindestens 25 Objekte auf dem höchsten Level und jeweils mindestens 25 Beobachtungen innerhalb jeder tiefer liegenden Ebene empfohlen (vgl. Ditton 1998; Jones 1997; Jones und Duncan 1996; Paterson und Goldstein 1992; Teachman und Crowder 2002).

8 Freilich schränkt die relativ geringe Zahl an Kontexten (hier Kantone) die Zahl gleichzeitig zu berücksichtigender Einflussgrößen ein. Es ist nicht möglich, alle diskutierten Kontextgrößen in ein einziges Modell einfliessen zu lassen. Wir behelfen uns damit, die erörterten Faktorenbündel weitgehend einzeln zu testen. Mit diesem Vorgehen finden sich höchstens fünf Makrovariablen gleichzeitig in den einzelnen Schätzungen wieder. Die Befunde – zumindest jene auf der Kontextebene – sollten entsprechend als Indizien und nicht als stichfeste Belege interpretiert werden.

Tabelle 2: Individuelle und kontextuelle Determinanten freiwilligen bürgerschaftlichen Vereinsengagements

Variable	**Modell 1**	**Modell 2**	**Modell 3**	**Modell 4**	**Modell 5**	**Modell 6**
Konstante	–1.78 (.20)*	–2.08 (.27)*	–1.60 (.08)*	–2.11 (.14)*	–1.63 (.12)*	–2.36 (.15)*
			Individualgrößen			
Werthaltung						
Informelle Freiwilligkeit	.55 (.03)*	.55 (.03)*	.55 (.03)*	.55 (.03)*	.55 (.03)*	.55 (.03)*
Ressourcen						
Bildungsabschluss	.51 (.03)*	.51 (.03)*	.51 (.03)*	.51 (.03)*	.51 (.03)*	.51 (.03)*
Berufsstatus[a]						
selbständig	–.24 (.04)*	–.24 (.04)*	–.24 (.04)*	–.24 (.04)*	–.24 (.04)*	–.24 (.04)*
Arbeitnehmer	–.39 (.03)*	–.39 (.03)*	–.39 (.03)*	–.39 (.03)*	–.39 (.03)*	–.39 (.03)*
Soziale Integration						
Zivilstand	.02 (.03)	.02 (.03)	.02 (.03)	.02 (.03)	.02 (.03)	.02 (.03)
Haushaltgröße	–.63 (.10)*	–.63 (.10)*	–.63 (.10)*	–.63 (.10)*	–.63 (.10)*	–.63 (.10)*
Kinder	.21 (.03)*	.21 (.03)*	.21 (.03)*	.21 (.03)*	.21 (.03)*	.21 (.03)*
Wohndauer	.22 (.04)*	.22 (.04)*	.22 (.04)*	.22 (.04)*	.22 (.04)*	.22 (.04)*
Soziodemographische Merkmale						
Geschlecht	–.77 (.02)*	–.77 (.02)*	–.77 (.02)*	–.77 (.02)*	–.77 (.02)*	–.77 (.02)*
Alter	3.58 (.25)*	3.59 (.25)*	3.58 (.25)*	3.58 (.25)*	3.58 (.25)*	3.59 (.25)*
Alter quadriert	–4.17 (.29)*	–4.18 (.29)*	–4.17 (.29)*	–4.18 (.29)*	–4.18 (.29)*	–4.18 (.29)*
			Kontextgrößen			
Sozioökonomische Determinanten						
Ressourcenbasierte Größen						
Volkseinkommen	–.06 (.16)	–	–	–	–	–
Anteil tertiärer Bildungsabschlüsse	–.16 (.23)	–	–	–	–	–
Hauseigentümerquote	.17 (.22)	–	–	–	–	–

Variable	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4	Modell 5	Modell 6
Strukturelle Größen						
Anteil Pendler	–	.09 (.18)	–	–	–	–
Zu- und Abwanderungsquoten	–	–.02 (.12)	–	–	–	–
Anteil an Einpersonenhaushalten	–	.11 (.27)	–	–	–	–
Ländlich-agrarische Struktur	–	.74 (.27)*	–	–	–	.75 (.15)*
Politische und institutionelle Determinanten						
Politische Staatstätigkeit						
Sozialausgaben	–	–	–.31 (.15)*	–	–	.05 (.12)
Bildungsausgaben	–	–	–.10 (.15)	–	–	–
Institutionelle Bedingungen						
Regelungen direktdemokratischer Mitsprache	–	–	–	.18 (.09)*	–	.13 (.05)*
Gemeindeautonomie	–	–	–	.25 (.12)*	–	.26 (.10)*
Steuerliche Spendenregeln	–	–	–	.07 (.09)	–	–
Kulturelle Determinanten						
Religiosität (Konfessionslose)	–	–	–	–	–.26 (.12)*	.21 (.14)
Kulturkreis (Sprachregion)	–	–	–	–	.13 (.08)	–
Vertrauensklima	–	–	–	–	–.22 (.18)	–
Varianzanteile						
Individualvarianz	1 (.00)*	1 (.00)*	1 (.00)*	1 (.00)*	1 (.00)*	1 (.00)*
Kontextvarianz	.013 (.00)*	.007 (.00)*	.011 (.00)*	.012 (.00)*	.010 (.00)*	.002 (.00)
Erklärung der Kontextvarianz (%)[b]	27.7	61.1	38.8	33.3	44.4	88.9
Modellkennzahlen						
Joint Chi² (df)	4200 (15)	5244 (16)	4443 (14)	4298 (15)	4560 (15)	8493 (17)
N	53781	53781	53781	53781	53781	53781

Anmerkungen: [a] Referenzkategorie: nicht berufstätig; [b] Verringerung der Kontextvarianz im Vergleich zum nicht ausgewiesenen nur mit Individualgrössen spezifizierten Modells (.018) in Prozent; Unstandardisierte Koeffizienten (in Klammern: Standardfehler); * = signifikant: Individualebene mindestens auf dem 99-Prozent-Niveau; Kontextebene mindestens auf dem 90-Prozent-Niveau; berechnet mittels restricted iterativ generalized least squares (RIGLS). Alle Variablen auf 0–1-Skala umkodiert (0 = geringste Ausprägung; 1 = höchste Ausprägung).

sich in den Modellen 1 und 2 die oben vorgestellten sozioökonomischen Rahmenbedingungen, entsprechend dem Kriterium der höchsten Variablenanzahl aufgeteilt in eher ressourcenbasierte (Modell 1) und eher strukturelle Größen (Modell 2). Die Modelle 3 und 4 schätzen den Einfluss der politischen Staatstätigkeit (Modell 3) und der institutionellen Bedingungen (Modell 4), während sich Modell 5 den kulturellen Rahmendaten widmet. Die sich in diesen ersten Schätzungen als signifikant erweisenden Makrogrößen werden anschließend in ein kombiniertes Modell eingebunden (Modell 6).

Vorgängig wurde eine hier nicht tabellarisch ausgewiesene Analyse zur Feststellung der Eignung eines Mehrebenendesigns durchgeführt. In diesem Nullmodell zeigt sich, dass das bürgerschaftliche Vereinsengagement nicht nur zwischen Individuen, sondern auch zwischen den Kontexten (hier Kantonen) variiert.[9]

Mit Blick auf die Individualgrößen zeigen sich mehrheitlich die erwarteten und aus der internationalen Freiwilligenforschung bekannten Befunde: „the person most likely to volunteer is a middle-aged, middle class, married woman with more than high school education and with dependent school-age children" (Bühlmann und Freitag 2006; Gerard 1985; Hettman und Jenkins 1990; Nollert und Huser 2006; Schön-Bühlmann 2004; Thoits und Hewitt 2001: 116). Nichtsdestotrotz scheint aber der Zivilstand für die Schweiz keine überragende Rolle zu spielen. Darüber hinaus geht die Bereitschaft zur informellen Freiwilligentätigkeit mit dem bürgerschaftlichen Vereinsengagement einher. Der negative Einfluss des Berufsstatus bzw. des Beschäftigtenstatus (Selbständig und Arbeitnehmerverhältnis) im Vergleich mit Nicht-Erwerbstätigkeit dürfte weniger auf die Unwichtigkeit von Ressourcen als vielmehr auf die Bedeutung der Verfügbarkeit freier Zeit hindeuten. Zudem machen Kinder und die Ortsverbundenheit die Aufnahme einer unbezahlten Arbeit in Vereinen wahrscheinlicher, während die Haushaltsgröße die Ausübung formeller Freiwilligentätigkeit eher einschränkt.[10]

Welche kulturellen, sozioökonomischen und politisch-institutionellen Rahmenbedingungen beeinflussen nun das Engagement in bürgerschaftlichen Vereinigungen? Die Schätzungen der Modelle 1 bis 5 lassen zunächst folgende Schlüsse zu: Fünf der 17 Kontextvariablen weisen eine statistische Signifikanz auf und vermögen die kontextuellen Unterschiede des bürgerschaftlichen Engagements zu erklären. Ein geringer Anteil an konfessionslosen Mitbürgerinnen und Mitbürgern, eine ländlich-agrarisches Gemeinwesen, geringe Ausgaben für Sozial- und Fürsorgeleistungen, ein Umfeld ausgebauter direktdemokratischer Mitsprachemöglichkeiten und eine dezentrale staatliche Architektur machen unabhängig von personenbedingten Merkmalen die Ausübung freiwilliger Tätigkeit wahrscheinlicher.

---

9 Im Nullmodell werden die Varianzanteile der beiden Ebenen (Individualebene und Kontextebene) geschätzt. Es handelt sich hier also um ein nicht spezifiziertes Modell, in welchem keine Variablen sondern lediglich der Effekt der Konstanten modelliert wird. Die Kontextvarianz im Nullmodell beträgt .015 und ist auf dem 99-Prozent-Niveau signifikant.

10 Ein weiteres hier nicht ausgewiesenes Mehrebenenmodell, in welchem lediglich die Individualgrößen modelliert werden, zeigt keine anderen Resultate. Die Kontextvarianz in diesem Individualmodell nimmt im Vergleich zum Nullmodell leicht zu und bleibt unverändert auf dem 99-Prozent-Niveau signifikant (.018). Dies weist darauf hin, dass die Kontextvarianz im Nullmodell nicht lediglich einer spezifischen Verteilung der Individualfaktoren entlang der Kantone geschuldet ist.

Ohne statistisch nachweisbaren Einfluss auf die individuelle Bereitschaft zur freiwilligen Tätigkeit bleiben neben dem Vertrauensklima auch der Anteil an Pendlern, Einpersonenhaushalten und Hauseigentümern, das Volkseinkommen und die Bildungsbeteiligung. Dazu dokumentiert die Analyse, dass der sprachlich-kulturellen Umgebung ebenfalls kein Einfluss zukommt. Anders ausgedrückt: Kantone der Deutschschweiz unterscheiden sich von ihren Partnerinnen in der lateinischen Sprachregion nicht systematisch hinsichtlich des bürgerschaftlichen Vereinsengagements ihrer Bürgerinnen und Bürger. Unter den politischen und institutionellen Bedingungen weisen weder die Bildungsausgaben noch die Spendenregelungen und die Nutzung der Volksmitsprache statistische Signifikanz auf.

Werden die fünf signifikanten Einflussgrößen gleichzeitig in die Schätzung integriert (Modell 6), verlieren zudem sowohl die Sozialausgaben als auch der Anteil an Konfessionslosen ihre bisherige Erklärungskraft.[11] Damit können nach den vorliegenden Analysen in erster Linie den Opportunitätsstrukturen politischer Mitsprache und soziostrukturellen Gesichtspunkten und weniger kulturellen Bedingungen ein Einfluss auf die Ausübung bürgerschaftlichen Engagements zugesprochen werden: Je dezentraler ein Gemeinwesen organisiert ist, je leichter dort die direktdemokratische Volksmitsprache in Gang gesetzt werden kann und je ländlich-agrarischer sich das Lebensumfeld des Individuums zeigt, umso wahrscheinlicher wird es sich bürgerschaftlich engagieren.

V. Fazit

In diesem Beitrag wurde das bürgerschaftliche Engagement in Freiwilligenorganisationen als Hort sozialen Kapitals betrachtet. Da die Mitglieder einer Gemeinschaft unterschiedliche Chancen aufweisen, sich dieser Quelle zu bedienen, stand die Frage nach den Determinanten der formellen Freiwilligenarbeit in Vereinen im Mittelpunkt des analytischen Interesses. Neben individuellen Merkmalen galt den kontextuellen Bedingungen des Vereinsengagements dabei das besondere Augenmerk. Der Kontext stellt allgemein den Bezugsrahmen für Aktionen und Interaktionen der Individuen und Gruppen in spezifischen Situationen her (Münch und Smelser 1987: 381ff.). Regionale Kontexte können im Anschluss an Hank (2003: 81) als Opportunitätsstrukturen (z.B. politische, sozioökonomische, soziodemographische oder geographische Infrastruktur), als kulturelle Referenzrahmen (z.B. Werte, Gebräuche und Sitten, Weltanschauungen) oder als soziale Bezugsrahmen (z.B. Normen) entworfen werden, die als kontextuelle Eigenschaften der Individuen zu Parametern individuellen Handelns werden (vgl. Bühlmann 2006).

In der vorliegenden Untersuchung wurde argumentiert, dass regionale Kontexte gewisse Anreizstrukturen zur Bildung von Freiwilligenorganisationen schaffen, die dem Individuum mit seinen spezifischen Präferenzen eine Vielzahl sozialer Beteiligungsmöglichkeiten bieten. Freiwilligenorganisationen lassen sich als soziales Kapital bezeichnen, da in diesen Kooperationen zum Nutzen aller Beteiligter gefördert werden. Zwar stellt

11 Es bleibt anzufügen, dass die fünf Kontextfaktoren in diesem Modell die Varianz zwischen den Kantonen praktisch vollständig erklären (zu rund 90 Prozent) und die Kontextvarianz denn auch nicht mehr signifikant ist.

die Ausübung des bürgerschaftlichen Vereinsengagements nur eine von vielen Formen des Sozialkapitals dar. Jedoch garantieren vor allem regelmäßige, auf Dauer angelegte soziale Beziehungen die Entwicklung von Normen reziproken Verhaltens und damit die Fähigkeit zur Kooperation (Putnam 1993, 2000). Im Gegensatz zu eher informellen sozialen Netzwerken (Freunde, Kollegen etc.) ist der Fortbestand sozialer Beziehungen in Vereinigungen durch institutionell vorhandene Sanktionsmöglichkeiten gegenüber opportunistischem Verhalten Einzelner besser abgesichert (Gabriel et al. 2002: 39). Daher lohnen sich Investitionen in das vereinsmäßig eingebettete Sozialkapital mehr als bei informellen Beziehungen, deren Dauerhaftigkeit und die damit verbundenen Renditen weniger garantiert sind. Darüber hinaus schafft die Mitgliedschaft in formellen Assoziationen in besonderem Maße Verpflichtungen, Erwartungen und Informationskanäle, fördert das soziale Vertrauen und unterliegt den Normen der Gemeinwohlorientierung.

Mit Blick auf die politischen, sozioökonomischen und gesellschaftlich-kulturellen Rahmenbedingungen bürgerschaftlichen Engagements zeigen unsere empirischen Analysen zum einen, dass die Ausübung einer freiwilligen Vereinstätigkeit in einem ländlich-agrarischen Umfeld wahrscheinlicher wird. Damit bestätigen sich die Befunde internationaler Studien, die vor allem in der stärkeren Individualisierung und höheren individuellen Mobilität in den Städten die hauptsächlichen Begründungen eines geringeren bürgerschaftlichen Engagements in urbanen Gebieten sehen (Wilson 2000).

Zum anderen wurde auf der Basis verschiedener Mehrebenenanalysen deutlich, dass sich das individuelle bürgerschaftliche Engagement in Freiwilligenorganisationen auf die Zugangsmöglichkeiten politischer Mitsprache eines Kontextes zurückführen lässt. Eine Erscheinungsform dieser gesuchten politischen Konfigurationen offenbart sich in den direktdemokratischen Mitsprachemöglichkeiten eines Gemeinwesens. Die Analysen zeigen hier, dass ein institutionell wenig reglementierter und verbarrikadierter Zugang zur Direktdemokratie entsprechende Signale an die Zivilgesellschaft aussendet. Je stärker direktdemokratische Verfahren ausgebaut sind, desto höher ist der Anteil derjenigen, die sich bürgerschaftlich engagieren. Es kann hierbei argumentiert werden, dass direktdemokratische Mitspracherechte für den Einzelnen wie für soziale Gruppen vergleichsweise leicht einnehmbare Zugangschancen zu politischen Entscheidungsprozessen präsentieren. Weil die Durchsetzung politischer Ziele mit der kollektiven Bündelung einzelner Interessen wahrscheinlicher wird, sollten sich Individuen in direktdemokratischen Gemeinwesen eher zu bürgerschaftlichen Vereinigungen zusammenschließen als in Kontexten ohne Möglichkeiten der Volksmitsprache. Damit manifestieren sich in den Volksrechten günstige Gelegenheitsstrukturen zivilgesellschaftlichen Engagements, da sie im Sinne von Opp (1996: 230) die Chance zur persönlichen wie kollektiven Zielerreichung erhöhen. Zudem fördern stark dezentral organisierte Gemeinschaften, den Fortbestand politisch, kulturell und sozial segmentierter Interessen, die das bürgerschaftliche Engagement des jeweiligen Individuums zu stimulieren vermögen.

Vor dem Hintergrund der vorliegenden Ergebnisse muss auch die Sichtweise zurückgewiesen werden, wonach politische Opportunitätsstrukturen einem bürgerschaftlichen Engagement entgegenstehen. Institutionell vorgegebene Möglichkeiten politischer Mitsprache erfüllten nach dieser Anschauung die vereins- und verbandseigenen Kernfunktionen der Artikulation und Repräsentation bereits und lassen deshalb das indivi-

duelle Engagement in Vereinen nicht mehr notwendig erscheinen. Die vorliegenden Schätzungen haben jedoch deutlich gemacht, dass die Opportunitätsstrukturen politischer Mitsprache in Form der Dezentralisierung und direkten Demokratie das freiwillige bürgerschaftliches Vereinsengagement nicht substituieren, sondern stimulieren.

Schließlich lässt sich berichten, dass kulturelle und soziale Referenzgrößen (z.B. Werte, Gebräuche und Sitten, Weltanschauungen, religiöse Werthaltungen, Normen etc.) ohne statistisch signifikanten Einfluss auf das individuelle freiwillige Engagement bleiben. Dieser Befund steht im Einklang mit anderen internationalen Studien, die auf einen eher schwachen und inkonsistenten Zusammenhang zwischen kulturellen Bedingungen und dem bürgerschaftlichen Vereinsengagement hinweisen (Wilson 2000: 219).

Literatur

Anheier, Helmut K., und *Lester M. Salamon,* 1999: Volunteering in Cross-National Perspective: Initial Comparisons. Law and Contemporary Problems 62: 43–65.

BADAC, 2006: Portal Schweizer Kantone / Städte. Gemeindeautonomie. Abrufbar unter: http://www.badac.ch/NE/tableaux/indicateurs/10/Csi10_31.xls (letzter Zugriff: Februar 2007). Lausanne: idheap.

Bekkers, René, 2002: Participation in Voluntary Associations: Resources, Personality, or Both? Paper presented at the 5th Conference of European Sociological Association, Helsinki, August 28 – September 1, 2001.

Bourdieu, Pierre, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183–198 in: *Reinhard Kreckel* (Hg.), Soziale Ungleichheiten. Göttingen: Schwartz & Co.

Bühlmann, Jacqueline, und *Beat Schmid*, 1999: Unbezahlt – aber trotzdem Arbeit. Zeitaufwand für Haus- und Familienarbeit, Ehrenamt, Freiwilligenarbeit und Nachbarschaftshilfe. Neuchâtel: Bundesamt für Statistik.

Bühlmann, Marc, 2006: Politische Partizipation im kommunalen Kontext. Der Einfluss lokaler Kontexteigenschaften auf individuelles politisches Partizipationsverhalten. Bern: Haupt.

Bühlmann, Marc, und *Markus Freitag*, 2004: Individuelle und kontextuelle Determinanten der Teilhabe an Sozialkapital. Eine Mehrebenenanalyse zu den Bedingungen des Engagements in Freiwilligenorganisationen. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 56: 326–349.

Bühlmann, Marc, und *Markus Freitag*, 2006: Freiwilligkeit als soziales Kapital der Gesellschaft. Makrosoziologische Untersuchungen für die Schweizer Kantone. S. xxx–yyy in: *Peter Farago* (Hg.), Freiwilliges Engagement in der Schweiz: Ergebnisse neuer Forschungen. Studienband im Rahmen der Reihe „Freiwilligkeit". Zürich: Seismo.

Bullen, Nina, Kelvyn Jones und *Craig Duncan*, 1994: Modelling Complexity: Analysing Between-individual and Between-place Variation: A Multilevel Tutorial. Mimeo. Portsmouth: University of Portsmouth, Department of Geography.

Bundesamt für Statistik, 2000: Volkszählung 2000. Neuenburg: BFS.

Bundesamt für Statistik: Regionalportraits 2002; abrufbar unter: http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/regionen/regionalportraets.html (letzter Zugriff: Februar 2007).

Bundesamt für Statistik, 2005: Statistisches Jahrbuch 2002. Zürich: NZZ.

Coleman , James S., 1990: Foundations of Social Theory. Cambridge, Mass.: Belknap Press.

Curtis, James E., Douglas E. Baer und *Edward G. Grabb*, 2001: Nations of Joiner: Explaining Voluntary Association Membership in Democratic Societies. American Sociological Review 66: 783–805.

Curtis, James E., Edward G. Grabb und *Douglas E. Baer*, 1992: Voluntary Association Membership in Fifteen Countries: A Comparative Analysis. American Sociological Review 57: 139–152.

Dekker, Paul, und *Loek Halman* (Hg.), 2003: The Values of Volunteering. Cross-Cultural Perspectives. New York et al.: Kluwer.

Diekmann, Andreas, 1993: Sozialkapital und das Kooperationsverhalten in sozialen Dilemmata. Analyse und Kritik 15: 22–35.

Ditton, Hartmut, 1998: Mehrebenenanalyse. Grundlagen und Anwendungen des Hierarchisch Linearen Modells. Weinheim/München: Juventa.

Feld, Lars P., und *Gebhard Kirchgässner*, 2000: Direct Democracy, Political Culture, and the Outcome of Economic Policy: A Report on the Swiss Experience. European Journal of Political Economy 16: 287–306.

Forsa, 1988: Vereinsmitgliedschaft in Nordrhein-Westfalen. Ergebnisse einer Repräsentativbefragung im Auftrag des Instituts für Landes- und Stadtentwicklungsforschung. Dortmund.

Freitag, Markus, 2000: Soziales Kapital und Arbeitslosigkeit. Eine empirische Analyse zu den Schweizer Kantonen. Zeitschrift für Soziologie 3: 186–201.

Freitag, Markus, 2001: Das soziale Kapital der Schweiz. Vergleichende Einschätzungen zu Aspekten des Vertrauens und der sozialen Einbindung. Schweizerische Zeitschrift für Politische Wissenschaft 7: 87–117.

Freitag, Markus, 2004: Schweizer Welten des Sozialkapitals. Empirische Untersuchungen zum sozialen Leben in Regionen und Kantonen. Schweizerische Zeitschrift für Politikwissenschaft 10: 87–118.

Freitag, Markus, 2006: Bowling the State Back in: Political Institutions and the Creation of Social Capital. European Journal of Political Research 45: 123–152.

Fukuyama, Francis, 2000: The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order. New York: The Free Press.

Gabriel, Oscar W., Volker Kunz, Sigrid Rossteutscher und *Jan W. van Deth*, 2002: Sozialkapital und Demokratie. Zivilgesellschaftliche Ressourcen im Vergleich. Wien: WUV-Universitäts-Verlag.

Gaskin, Katherine, Justin Davis Smith und *Irmtraut Paulwitz*, 1996: Ein neues bürgerliches Europa. Eine Untersuchung zur Verbreitung und Rolle von Volunteering in zehn Ländern. Freiburg im Breisgau: Lambertus.

Gensicke, Thomas, Sybille Picot und *Sabine Geiß*, 2006: Freiwilligen Engagement in Deutschland 1999–2004. Empirische Studien zum bürgerschaftlichen Engagement. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Gerard, David, 1985: What Makes a Volunteer? New Society 8: 236–238.

Goldstein, Harvey, 1987: Multilevel Models in Educational and Social Research. London/New York: Oxford University Press.

Goldstein, Harvey, 1991: Multilevel Modelling of Survey Data. Statistican 40(2), Special Issue: Survey Design, Methodology and Analysis: 235–244.

Goldstein, Harvey, 1999: Multilevel Statistical Models. Internet edition at: www.arnoldpublishers.com/support/goldstein.htm

Guo, Guang, und *Hongxin Zhao*, 2000: Multilevel Modelling for Binary Data. Annual Review of Sociology 26: 441–462.

Hank, Karsten, 2003: Eine Mehrebenenanalyse regionaler Einflüsse auf die Familiengründung westdeutscher Frauen in den Jahren 1984 bis 1999. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 55: 79–98.

Heinze, Rolf G., und *Thomas Olk*, 2001: Bürgerengagement in Deutschland – Zum Stand der wissenschaftlichen und politischen Diskussion. S. 11–26 in: *Rolf G. Heinze* und *Thomas Olk* (Hg.), Bürgerengagement in Deutschland – Bestandsaufnahmen und Perspektiven. Opladen: Leske + Budrich.

Hettman, Dennis W., und *Elisabeth Jenkins*, 1990: Volunteerism and Social Interest. Individual Psychology 46: 298–303.

Hofferth, Sandra L., und *John Iceland*, 1998: Social Capital in Rural and Urban Communities. Rural Sociology 63: 574–598.

Holtkam, Lars, Jörg Bogumil und *Leo Kißler*, 2006: Kooperative Demokratie. Das politische Potenzial von Bürgerengagement. Frankfurt a.M.: Campus.

Hooghe, Marc, und *Dietlind Stolle*, 2003: Generating Social Capital. Civil Society and Institutions in Comparative Perspective. New York: Palgrave Macmillan.

Hox, Joop J., 1995: Applied Multilevel Analysis. Den Haag: CIP-Gegevens Koninklijke Bibliotheek.

Husymans, Frank, Jan Lammers, Karsten Renckstorf und *Fred Wester*, 2000: Television Viewing and the Temporal Organization of Daily Life in Households: A Multilevel Analysis. Communications 5: 357–370.

Jones, Kelvyn, 1997: Multilevel Approaches to Modelling Contextuality: From Nuisance to Substance in the Analysis of Voting Behaviour. S. 19–43 in: *Gert P. Westert* und *René N. Verhoeff* (Hg.), Places and People: Multilevel Modelling in Geographical Research. Utrecht: The Royal Dutch Geographical Society.

Jones, Kelvyn, und *Craig Duncan*, 1996: People and Places: The Multilevel Model as a General Framework for the Quantitative Analysis of Geographical Data. S. 79–104 in: *Paul Longley* und *Michael Batty* (Hg.), Spatial Analysis: Modelling in a GIS Environment. Cambridge: Longman.

Jones, Kelvyn, Ronald John Johnston und *Charles J. Pattie*, 1992: People, Places and Regions: Exploring the Use of Multi-Level Modelling in the Analysis of Electoral Data. British Journal of Political Science 22: 343–380.

Kirchgässner, Gebhard, Lars P. Feld und *Marcel R. Savioz*, 1999: Die direkte Demokratie. Modern, erfolgreich, entwicklungs- und exportfähig. München: Franz Vahlen.

Klages, Helmut, 2002: Freiwilliges bürgerschaftliches Engagement im kommunalen Raum. Deutsche Zeitschrift für Kommunalwissenschaften 2: 83–107.

Kunz, Volker, 2002: Vergleichende Sozialkapitalforschung. S. 393–418 in: *Hans-Joachim Lauth* (Hg.), Vergleichende Regierungslehre. Eine Einführung. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Ladner, Andreas, und *Marc Bühlmann*, 2007: Demokratie in den Gemeinden. Der Einfluss der Gemeindegrösse und anderer Faktoren auf die Qualität der lokalen Demokratie. Zürich/Chur: Rüegger.

Linder, Wolf, 2005: Schweizerische Demokratie. Institutionen, Prozesse, Perspektiven. Bern/Stuttgart/Wien: Paul Haupt.

Münch, Richard, und *Neil J. Smelser*, 1987: Relating the Micro and Macro, S. 356–388 in: *Jeffrey C. Alexander, Bernhard Giesen, Richard Münch* und *Neil J. Smelser* (Hg.), The Micro-Macro Link. Berkeley: XXX.

Newton, Kenneth, 2001: Trust, Social Capital, Civil Society, and Democracy. International Political Science Review 22: 201–214.

Nollert, Michael, und *Christian Huser*, 2006: Freiwillig Aktive in der Schweiz: Einflussfaktoren und typische Profile. S. 14–55 in: *Peter Farago* (Hg.), Freiwilliges Engagement in der Schweiz. Zürich: Seismo Verlag.

Offe, Claus, und *Susanne Fuchs*, 2001: Schwund des Sozialkapitals? Der Fall Deutschland. S. 417–514 in: *Robert D. Putnam* (Hg.), Gesellschaft und Gemeinsinn: Sozialkapital im internationalen Vergleich. Gütersloh: Verlag Stiftung Bertelsmann.

Opp, Karl-Dieter, 1996: Gesellschaftliche Krisen, Gelegenheitsstrukturen oder rationales Handeln? Ein kritischer Theorienvergleich von Erklärungen politischen Protests. Zeitschrift für Soziologie 25: 223–242.

Paterson, Lindsay, und *Harvey Goldstein*, 1992: New Statistical Methods for Analysing Social Structures: An Introduction to Multilevel Models. British Educational Research Journal 17: 387–393.

Penner, Louis A., und *Marcia Finkelstein*, 1998: Dispositional and Structural Determinants of Volunteerism. Journal of Social Psychology 74: 525–537.

Putnam, Robert D., 1993: Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press.

Putnam, Robert D., 2000: Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community. New York: Simon & Schuster.

Putschert, Robert, Georg von Schnurbein und *Claudio Beccarelli*, 2003: Visions and Roles of Foundations in Europe. Länderstudie Schweiz. Freiburg: Verbandsmanagement Institut (VMI).

Rasbash, Jon, William Browne, Harvey Goldstein, Min Yang, Ian Plewis, Michael Healy, Geoff Woodhouse, David Draper, Ian Langford und *Toby Lewis*, 2002: A User's Guide to MlwiN. Version 2d for use with MlwiN 1.10. London.

SAKE, 2004: Schweizerische Arbeitskräfteerhebung 2004. Neuenburg: Bundesamt für Statistik.

Salomon, Lester M., und *Wojciech Sokolowski*, 2001: Volunteering in Cross-National Perspective: Evidence from 24 Countries. John Hopkins University: unveröffentlichtes Manuskript.

Salamon, Lester M., Wojciech Sokolowski und *Regina List*, 2003: Global Civil Society. An Overview. Baltimore: The Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project.

Schön-Bühlmann, Jacqueline, 2004: Freiwilligenarbeit in der Schweiz – statistische Eckdaten. S. 92–108 in: *Guido Münzel* (Hg.), Studie zum Bericht zur Freiwilligenarbeit in der Schweiz. Expertenbericht im Auftrag des Bundesamtes für Statistik. Neuchâtel: Bundesamt für Statistik.

Schumacher, Ulrike, 2003: Lohn und Sinn. Individuelle Kombinationen von Erwerbsarbeit und freiwilligem Engagement. Opladen: Leske + Budrich.

Selects, 2003: Wahlnachbefragung zu den Schweizerischen Nationalratswahlen 2003. Neuenburg: SIDOS.

Snjiders, Tom, und *Roel Bosker*, 1999: Multilevel Analysis. An Introduction to Basic and Advanced Multilevel Modeling. London/Thousand Oaks/New Delhi: Sage.

Stolle, Dietlind, 1998: Bowling Together, Bowling Alone: The Development of Generalized Trust in Voluntary Associations. Political Psychology 19: 497–526.

Stutzer, Alois, 1999: Demokratieindizes für die Kantone der Schweiz. IEW Arbeitspapier 23. Universität Zürich: Institut für empirische Wirtschaftsforschung.

Teachman, Jay, und *Kyle Crowder*, 2002: Multilevel Models in Family Research: Some Conceptual and Methodological Issues. Journal of Marriage and Family 64: 280–294.

Thoits, Peggy A., und *Lyndi N. Hewitt*, 2001: Volunteer Work and Well-Being. Journal of Health and Social Behavior 42: 115–131.

Uslaner, Eric M., 2002: The Moral Foundations of Trust. Cambridge: Cambridge University Press.

Vatter, Adrian, Markus Freitag, Marc Bühlmann und *Isabelle Steffen*, 2006: Politische, soziale und ökonomische Daten zu den Schweizer Kantonen. Bern: Institut für Politikwissenschaft.

Wilson, John, 2000: Volunteering. Annual Review of Sociology 26: 215–240.

Worms, Jan-Pierre, 2001: Alte und neue staatsbürgerliche und bürgergesellschaftliche Bindungen in Franreich. S. 327–415 in: *Robert D. Putnam* (Hg.), Gesellschaft und Gemeinsinn: Sozialkapital im internationalen Vergleich. Gütersloh: Verlag Stiftung Bertelsmann.

Wuthnow, Robert, 1999: Mobilizing Civic Engagement: The Changing Impact of Religious Involvement. S. 331–336 in: *Fiorina Morris* und *Theda Skocpol* (Hg.), Civic Engagement in American Democracy. Washington.

Wuthnow, Robert, 2002: Religious Involvement and Status-Bridging Social Capital. Journal for the Scientific Study of Religion 41: 669–675.

Zimmer, Annette, 2007: Vereine. Zivilgesellschaft konkret. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Korrespondenzanschriften: Dr. Marc Bühlmann, Universität Zürich, NCCR-Democracy, Democracy Barometer, Stampfenbachstraße 63, CH-8006 Zürich
E-Mail: buehlmann@nccr-democracy.unizh.ch

Prof. Dr. Markus Freitag, Universität Konstanz, Fachbereich Politik- und Verwaltungswissenschaft, Vergleichende Kommunal- und Regionalpolitik, Postfach D84, 78457 Konstanz
E-Mail: markus.freitag@uni-konstanz.de

ARBEITSMARKTUNGLEICHHEITEN UND DIE VERFÜGBARKEIT VON SOZIALKAPITAL

Die Rolle von Gratifikationen und Belastungen*

Martin Diewald

Zusammenfassung: Es geht in diesem Beitrag um die Frage, wie die individuelle Verfügbarkeit von Sozialkapital mit arbeitsmarktvermittelten sozialen Ungleichheiten zusammenhängt. Hierzu werden sowohl Gratifikationen als auch Belastungen als ungleichheitsrelevante Arbeitsplatzmerkmale detailliert betrachtet. Ein besonderes Interesse gilt Arbeitsplatzmerkmalen, die in der Diskussion um den Wandel der Arbeit eine besondere Bedeutung haben. Der Schwerpunkt bei der Betrachtung des Explanandums Sozialkapital liegt auf emotionaler und instrumenteller Unterstützung. Datenbasis der Untersuchung sind die Wellen 2005 und 2006 sowie der Pretest 2006 „Persönlichkeit und Alltag" des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP). Unter den Ergebnissen ist als Überraschung hervorzuheben, dass unter den Gratifikationen das Arbeitseinkommen einen negativen Einfluss auf das Sozialkapital aufwies, während Arbeitsdruck und zeitliche Belastungen einen positiven Gesamteinfluss hatten. Letzteres ist darauf zurückzuführen, dass Beziehungen am Arbeitsplatz einen Bedeutungszuwachs erfahren haben, der Einbrüche bei entfernteren Beziehungen in der Verwandtschaft und bei Wahlbeziehungen mehr als ausglich. Allerdings geht mit hohen Belastungen auch vermehrter Streit innerhalb von Familien- und Arbeitsplatzbeziehungen einher. Da Bedingungen von Unsicherheit und Unstetigkeit einen eher geringen Einfluss ausübten, entspricht das Gesamtbild der Ergebnisse eher den von Hochschild in „The Time Bind" geschilderten Verhältnissen als den von Sennett in „The Corrosion of Character" geäußerten Befürchtungen.

I. Das alte und neue Interesse an „Sozialkapital"

In den letzten Jahren ist eine Konjunktur des Interesses an sozialem Kapital nicht zu übersehen. Sozialkapital wird als wichtige Ressource sowohl für das individuelle Wohlergehen (z.B. Coleman 1990) als auch für die gesellschaftliche Entwicklung (z.B. Putnam 2000) thematisiert. Im Folgenden werden wir uns allerdings ausschließlich mit individuellem Sozialkapital auseinandersetzen. Aber auch unter dieser Einschränkung bleibt zu konstatieren, dass „Sozialkapital" zunächst eine in ihrer konkreten Bedeutung eher unspezifische Metapher für die insgesamt segensreichen, in sich jedoch höchst heterogenen Wirkungen ist, die informelle soziale Beziehungen haben können. Insgesamt betrachtet handelt es sich bei „Sozialkapital" um einen mehrdimensionalen Komplex, für dessen Messung keine klar definierten Vorgaben oder Regeln existieren (van Deth 2003*)*. Was aber ist überhaupt soziales Kapital? Ohne an dieser Stelle auf die vielfach anderswo dargestellten unterschiedlichen Bedeutungen von Sozialkapital bei verschiede-

* Zwei ananoymen Gutachtern sei an dieser Stelle für hilfreiche Hinweise gedankt.

nen Autoren und in unterschiedlichen theoretischen Kontexten eingehen zu wollen (z.B. Flap 1999; Lin 2000; van der Gaag und Snijders 2004), sind zur Einordnung der folgenden Ausführungen und Analysen vorab einige Klärungen notwendig.

Erstens ist Sozialkapital sowohl Selbstzweck als auch Mittel zum Zweck. Selbstzweck meint, dass informelle Beziehungen Leistungen erbringen, die deren originäre Aufgabe sind und für die auch keine äquivalenten institutionellen Angebote existieren. Es geht um die Integrationsleistungen informeller Beziehungen, die innerhalb der Netzwerk- und Unterstützungsforschung häufig etwa unpräzise als „emotionale Unterstützung" zusammengefasst und thematisiert werden.[1] Es geht dabei um Zugehörigkeit und Geborgenheit, die Vermittlung von Liebe und Zuneigung, von persönlicher Wertschätzung, um Ermutigung und motivationalen Rückhalt bei Problemen, aber auch positiv verstandene soziale Kontrolle im Sinne von Fürsorge sowie Geselligkeit. Es kann davon ausgegangen werden, dass diese Leistungen elementare Bedürfnisse aller Menschen betreffen. Niemand kann ohne emotionale Nähe und persönliche Zuwendung leben, auch wenn Bedürfnisse danach unterschiedlich stark ausgeprägt sind. Davon zu unterscheiden ist das, was als „instrumentelle Unterstützung" bezeichnet wird. Hier geht es um die Verfolgung spezifischerer, individuell stärker variierender Interessen im Hinblick auf den Zugang zu ungleichen sozialen Positionen, Entscheidungsinstanzen und knappen Ressourcen. Soziale Netzwerke können hier wichtig werden auf dem Wege konkreter materieller Hilfen, Arbeitshilfen, von Informationen oder Interventionen. Wichtig sind hier insbesondere die Ressourcen der Interaktionspartner, aber auch Vertrauen als den Ressourcenfluss erleichterndes Beziehungs- und Netzwerkmerkmal. Von Sozialkapital im eigentlichen Sinne kann hier allerdings nur dann gesprochen werden, wenn diese Ressourcen bestimmte konkrete Interessen von Individuen begünstigen (Coleman 1990: 302), deren Valenz in hohem Maße kontextabhängig ist: Hilfe beim Hausbau benötigt man nur dann, wenn man ein Haus baut, Kinderbetreuung ist von Kinderlosen nicht gefragt, und finanzielle Hilfe ist für Leute ohne Geldknappheit kein relevantes Thema.

Zweitens wird postuliert, dass zwei Typen von Beziehungen und Netzwerken generell wichtig sind: „bonding" und „bridging" (Putnam 2000). „Bonding" bezieht sich auf einen Kernbereich enger, mulitplexer und eng miteinander verflochtener Beziehungen, wie sie besonders innerhalb der Familie und unter sozial Gleichen zu Stande kommen. Sie vor allem ermöglichen Identifikation, Geborgenheit und Solidarität. „Bridging" bezieht sich dagegen auf die Existenz eher schwacher Beziehungen, die zu Personen außerhalb des persönlichen Nahumfeldes führen und Kontakte zu sozial eher unähnlichen Personen knüpfen. Für den Zugang zu Informationen und Interventionen sind gerade solche Beziehungen wichtig (Granovetter 1973). Sie erweitern den Aktionsraum über den Nahbereich hinaus, befreien aus sozialer Kontrolle und sorgen für soziale Anerkennung.

Drittens wird gegenüber der Netzwerk- und Unterstützungsforschung stärker der Aspekt des Solidaritätsempfindens und des Vertrauens thematisiert, sowohl innerhalb verschiedener Netzwerkteile wie Freundschaften oder Verwandtschaft als auch gegenüber Fremden in Form des generalisierten Vertrauens.

---

1 Zu unterschiedlichen Typologien sozialer Unterstützung siehe House und Kahn (1985) sowie Diewald (1991: Kap. 2).

Viertens sei darauf verwiesen, dass Beziehungsnetze neben Ressourcen auch Konflikte und Belastungen beinhalten können. Diese negativen Begleiterscheinungen werden oft übersehen oder bewusst aus der Operationalisierung von Sozialkapital ausgeschlossen (z.B. van der Gaag und Snijders 2004). Dies käme jedoch einer ökonomischen Bestandsaufnahme gleich, bei der nur die Guthaben, nicht jedoch die Schulden bilanziert würden. Zudem wirken sich gerade negative Beziehungsaspekte besonders stark auf das individuelle Wohlbefinden aus (Rook und Schuster 1996).

Sozialkapital wird in diesem Beitrag sowohl im Hinblick auf seine sozialintegrative als auch im Hinblick auf seine instrumentelle Bedeutung verstanden, inklusive negativer Begleiterscheinungen in Form von Streit und Konflikten, während generalisiertes Vertrauen und Partizipation in Vereinen oder ehrenamtlichen Organisationen als weitere wichtige Dimensionen des Sozialkapitals nicht betrachtet werden. Es wird im Besonderen untersucht, wie die individuelle Verfügbarkeit dieser Sozialkapital-Komponenten mit sowohl Belohnungen als auch Belastungen einschließenden *arbeitsmarktvermittelten* sozialen Ungleichheiten zusammenhängt, d.h. die folgende Untersuchung bezieht sich ausschließlich auf die Erwerbsbevölkerung. Dass Sozialkapital ein wichtiger Bestandteil der Ungleichheitsstruktur einer Gesellschaft darstellt ist wohl unbestritten. Insbesondere Bourdieu (1983) hat darauf verwiesen, dass soziales Kapital als individuelle Ressource die sozialen Ungleichheiten verfestigt und verstärkt, indem es die Reproduktion des ökonomischen und kulturellen Kapitals stützt und selbst zur Ungleichverteilung knapper Güter und Dienstleistungen beiträgt, indem privilegierte soziale Positionen und Ressourcen für die Aufrechterhaltung von sozialen Netzwerken förderliche Voraussetzungen bereit stellen, damit die eigene Attraktivität als Austauschpartner erhöhen und die eigene Tauschposition in Beziehungsnetzen stärken. Es handelt sich folglich um einen sich wechselseitig verstärkenden Zusammenhang: Die Verfügung über kulturelles und ökonomisches Kapital fördert die Verfügbarkeit des sozialen Kapitals, und soziales Kapital hilft bei der Akkumulation kulturellen und ökonomischen Kapitals. Dieser Zusammenhang thematisiert insbesondere die Bedeutung instrumenteller Unterstützung. Doch auch bei der Verfügbarkeit emotionaler Unterstützung handelt es sich insofern um eine Ungleichheitsdimension, als sich darin Teilhabechancen an einem für alle Menschen notwendigen und knappen Gut widerspiegeln. Daran anknüpfend stellt sich auch hier die Frage, inwiefern sie entlang klassischer Stratifikationslinien ungleich verteilt ist. In der älteren Netzwerk- und Unterstützungsforschung, aber auch in der neueren Sozialkapitalforschung im Kontext der Debatte um den Niedergang von Gemeinschaft (z.B. Putnam 2000; McPherson et al. 2006) spielte die stratifikatorische Perspektive auf emotionale Unterstützung bisher nur eine nachgeordnete Rolle. Bezugspunkt waren hauptsächlich Global-Thesen zur fortschreitenden sozialen Differenzierung, zum kulturellen Wandel im Sinne einer Durchsetzung individualistischer Orientierungen oder jüngst der Globalisierungsfolgen in der Arbeitswelt. Während klassische Untersuchungen durchaus die Möglichkeit von Solidarisierungsprozessen zum Ausgleich solcher Belastungen nahegelegt haben (Lipset et al. 1956), ist die jüngere Literatur eher von Befürchtungen eines Niedergangs von Gemeinschaft geprägt (z.B. Sennett 1998), die wiederum an die Befürchtungen erinnert, wie sie schon früher und immer wieder im Zusammenhang mit voranschreitenden gesellschaftlichen Veränderungen postuliert wurden (Wellman 1979). Diese Global-Thesen bleiben für die Diskussion bestim-

mend, obwohl die einschlägige Forschung etliche Belege für höchst ungleiche Betroffenheiten und unterschiedliche Bewältigungschancen hinsichtlich dieser Entwicklungen geliefert hat (z.B. Kalleberg et al. 2000; Diewald und Sill 2004). Es ist ein explizites Ziel des Beitrags, diese Lücke schließen zu helfen.

Bevor im Folgenden die ungleiche Verfügbarkeit von Sozialkapital mit neueren Daten des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP Group 2001) empirisch untersucht wird, soll zur weiteren Klärung des Untersuchungsgegenstands zunächst eine adäquate Konzeptualisierung von auf Arbeitsmärkten generierten Ungleichheiten diskutiert werden (*Abschnitt II*). Anschließend wird der Zusammenhang zwischen diesen Arbeitsmarkt-Ungleichheiten auf der einen und verschiedenen Komponenten des Sozialkapitals auf der anderen Seite theoretisch gefasst und der entsprechende Stand der Forschung dargestellt, um daraus konkrete untersuchungsleitende Hypothesen abzuleiten (*Abschnitt III*). In *Abschnitt IV* werden Datenbasis, Modellierung und Operationalisierungen der folgenden Analysen dargestellt. Die entsprechenden Ergebnisse finden sich in *Abschnitt V.* Abschließend werden die hauptsächlichen Ergebnisse noch einmal zusammengefasst und im Hinblick auf ihren Stellenwert im Rahmen der bisherigen Forschung und den Bedarf an weiteren Forschungsanstrengungen diskutiert (*Abschnitt VI*).

II. Zur Definition von Arbeitsmarktungleichheiten

Der zentrale Aspekt bei der Konzeptualisierung von Arbeitsmarktungleichheiten ist die Frage, inwieweit entsprechende Positionierungen die *Lebenschancen* der Marktteilnehmer strukturieren. Betrifft dies zunächst die direkt in den Arbeitsverhältnissen eingelagerten Muster von Gratifikationen und Anforderungen, geht es darüber hinaus auch um die damit verknüpften Auswirkungen auf ungleichheitsrelevante Teilhabechancen in anderen Lebensbereichen. Erst darüber ist eine vollständige Bilanzierung der Bedeutung von Arbeitsmarktungleichheiten innerhalb der gesellschaftlichen Ungleichheitsstruktur möglich. Der Beitrag stellt in diesem Sinne ein Beispiel speziell im Hinblick auf Sozialkapital dar. Klassische soziologische Ansätze, um Arbeitsverhältnisse ungleichheitstheoretisch einzuordnen, sind in den letzten Jahren zunehmend in die Kritik geraten. Bei den Großklassen-Konzepten wird in Frage gestellt, ob deren Definitionskriterien angesichts der feineren Gradierungen entlang von Berufen und Organisationsmitgliedschaften die tatsächlich relevanten Ungleichheitsdifferenzierungen noch abzubilden in der Lage sind, oder ob dafür nicht doch Mikro-Klassen (Weeden und Grusky 2005) oder kontinuierliche, keine klaren Gruppierungen bildende Abstufungen (Ganzeboom et al. 1992) angemessener sind. Die klassischen gradualen Konzepte Status, Prestige und Einkommen aber sind insofern problematisch, als sie, erstens, nicht die unterschiedlichen Inklusions- (Vollzeitarbeit, Teilzeitarbeit, geringfügige Beschäftigung) und Exklusionsgrade (Arbeitslosigkeit, dauerhafte Exklusion vom Arbeitsmarkt) auf dem Arbeitsmarkt erfassen, und, zweitens, ausschließlich auf die Seite der Nutzen von Erwerbstätigkeit fokussieren, während die dafür aufzubringenden Leistungen und Belastungen ausgeblendet bleiben. Diese Auslassung erscheint in den klassischen soziologischen Theorien zu arbeitsmarktvermittelten sozialen Ungleichheiten unproblematisch zu sein, weil eine Tendenz zur Kumulation von Vor- und Nachteilen entlang von Ver-

handlungsmacht angenommen bzw. eine starke Tendenz zur Statuskristallisation behauptet wird. Wenn, wie in der jüngeren Zeit, Untersuchungen zum Wandel der Arbeit darauf verweisen, dass in neuem Umfang Zumutungen und Belastungen auftreten, scheinen diese für die Kartierung von Arbeitsmarktungleichheiten wenig bedeutsam zu sein, insofern es nicht zu Verschiebungen im *Verhältnis* zwischen Gratifikationen und Belastungen kommt. Im Vordergrund der Diskussion um neue Risiken und Belastungen stehen Arbeitsplatz- und Statusunsicherheit, berufliche und arbeitsplatzbezogene Erwartungsunsicherheiten sowie Zumutungen hinsichtlich Lage und Umfang der Arbeitszeit sowie Arbeitsdruck und daraus resultierende nervliche Belastungen. Es gibt zwar plausible Argumente (Breen 1997) und auch empirische Hinweise (Kalleberg et al. 2000) dafür, dass die klassische soziologische Kumulationsannahme einer Tendenz zur Statuskristallisation auch diesbezüglich zutrifft und im Hinblick etwa auf Unsicherheitszumutungen eher eine Ballung von Risiken in den unteren Klassen stattfindet, während die oberen Statusgruppen weitgehend geschützt sind. Auf der anderen Seite gibt es jedoch auch theoretische Argumente und empirische Befunde, die auf eine erhebliche interne Differenzierung von Belohnungen und Belastungen innerhalb von Beschäftigtengruppen (z.B. Neumark 2000) hinsichtlich der Möglichkeit hinweisen, sich gegen neue Zumutungen und Risiken zu wehren oder sie sich entsprechend honorieren zu lassen. Offensichtlich etablieren sich teils neuartige Kompensationen zwischen hohen Belohnungen und hohen Risiken auf der einen und Belastungen auf der anderen Seite im Rahmen einer Differenzierung beschäftigungspolitischer Strategien, die im Bereich der hochqualifizierten Beschäftigung zu steigenden Arbeitszeiten und gestiegenem Arbeitsdruck sowie Kompensationsbeziehungen zwischen hohen Einkommen und Jobunsicherheit führen (Groß 2001; Bosch 2001; Brose et al. 2004). Die weithin eingestandene Asymmetrie in der Verhandlungsposition von Arbeitgebern und Arbeitnehmern lässt zudem erwarten, dass für viele Arbeitnehmer mit wahrgenommenen Ungleichgewichten zwischen den erbrachten Leistungen und den erhaltenen Gratifikationen zu rechnen ist. Die Frage, ob es aufgrund einer Kumulation von Vor- und Nachteilen ausreichend sein mag, auf die klassischen soziologischen Ungleichheitskonzepte zu vertrauen, oder ob beide Seiten im Sinne des ökonomischen Ausgleichstheorems bzw. der beide Seiten betrachtenden Anreiz-Beitrags-Theorie (March und Simon 1993) gegeneinander zu bilanzieren sind, scheint deshalb offener denn je zu sein (Preisendörfer 2002: 104).

Diese Frage, inwiefern Gratifikationen und Belastungen kumulativ Ungleichheiten akzentuieren oder aber ganz im Gegenteil Anreize und Beiträge im Gleichgewicht sind, kann hier jedoch nicht untersucht werden. Es kann an dieser Stelle auch nicht der an sich wünschenswerte Versuch gemacht werden, charakteristische Bündel von Arbeitsbedingungen (Gratifikationen wie Belastungen umfassend) als Strukturierungsmuster von Arbeitsmarktungleichheiten zu identifizieren. Beides würde jeweils einen eigenen zusätzlichen Artikel erfordern. Es bleibt jedoch bei der Schlussfolgerung, dass nicht nur die Belohnungen, sondern auch die Kosten beruflichen Engagements betrachtet werden sollen, wenn es um die Darstellung von Arbeitsmarktungleichheiten als Ausdruck von damit verbundenen Lebenschancen geht. Als Kosten beruflichen Erfolgs stehen sie unter besonderem Verdacht, Teilhabechancen in anderen Lebenschancen zu beeinträchtigen. Die Bilanzierung beider Seiten soll allerdings wenigstens als subjektive Bilanzie-

rung von Beschäftigten mit untersucht werden, wozu auf das Konzept der „Gratifikationskrisen“ von Siegrist (1996) zurückgegriffen wird.

III. Zum Zusammenhang zwischen Arbeitsmarktungleichheiten und Sozialkapital: Stand der Forschung und Hypothesen

Ausgehend von der Bourdieu'schen Kapitaltheorie kann für instrumentelle Unterstützung von einem positiven Zusammenhang mit arbeitsmarktvermittelten sozialen Ungleichheiten ausgegangen werden. Bourdieu postuliert, dass die verschiedenen Kapital-Arten des ökonomischen, kulturellen und sozialen Kapitals ineinander überführbar sind und sich akkumulieren lassen. Außerdem erlauben es ökonomische Ressourcen eher, Beziehungen auch über längere Distanzen zu pflegen. Vorteilhafte Positionierungen und ein höheres Maß an damit verbundenen Ressourcen erhöhen die Attraktivität als Tauschpartner. Insgesamt kann also ein positiver Zusammenhang von Arbeitsmarkt-Gratifikationen auf der einen und sowohl instrumenteller als auch emotionaler Unterstützung auf der anderen Seite postuliert werden. Dies gilt zumindest bei Kontrolle der mit beruflichem Erfolg verbundenen Investitionen und Belastungen, die auch eine negative Konkurrenz- oder Kompensationsbeziehung zwischen Arbeitsmarkterfolg und Sozialkapital begründen könnten (s.u.). Die sprichwörtliche Jagd nach dem Gelde würde dann zu einer Vernachlässigung der Sozialkapitalbildung führen und auch unabhängiger von instrumenteller Unterstützung machen, während umgekehrt beruflich Erfolglose ihren Lebenssinn stärker in der Pflege gehaltvoller Privatbeziehungen suchen würden (vgl. Diewald 2003). Die überraschend wenigen vorliegenden empirischen Untersuchungen bestätigen der Tendenz nach jedoch einen positiven Spill-over von beruflichem Erfolg und ökonomischen Ressourcen auf die Verfügbarkeit von Sozialkapital (zusammenfassend: Lin 2000; Wolf 2006: 267).

Die für einen solchen Spill-over vorgebrachten Argumente gelten jedoch nicht für alle Teilnetze und alle unter dem Sozialkapital-Begriff subsumierten Leistungen gleichermaßen. Sie sind eher auf Wahlbeziehungen gemünzt, in denen direkte Reziprozität statt Zugehörigkeit eine vergleichsweise größere Rolle spielt. Dementsprechend weniger haben sie für Familie und Verwandtschaft Gültigkeit, in denen dem Prinzip der generalisierten Reziprozität folgend auch ohne direkte Gegenleistung voraussetzungsloser als in Wahlbeziehungen emotionale wie instrumentelle Hilfe gewährt wird. Zum zweiten kann eine Eigenlogik informeller Beziehungen angenommen werden, die sich weniger an Konkurrenz auf einem ideellen Gesamt-Beziehungsmarkt speist, sondern nach den Regeln sozialer Ähnlichkeit funktioniert und nicht der absoluten Bevorzugung ressourcenreicher Alteri folgt – gerade bei belastenden Lebensumständen ist das Zusammengehörigkeitsgefühl mit Menschen in ähnlicher Lage belastungsmindernd: „Geteiltes Leid ist halbes Leid“, wie der Volksmund weiß. Die bisherige Empirie bestätigt diese Einschränkungen: Für Wahlbeziehungen und „bridging“ sind die Zusammenhänge zwischen sozialer Ungleichheit und Sozialkapital in der Regel stärker als für verwandtschaftliche Teilnetze und „bonding“ in dichten Netzwerken, wo es häufig überhaupt keinen signifikanten Zusammenhang mit sozialen Ungleichheiten gibt (Lin 2000; Diewald und Lüdicke 2007).

Nimmt man die beruflichen Anforderungen und Belastungen in den Blick, so sind im Zusammenhang mit der ökonomischen Globalisierung und Flexibilisierung von Arbeitsverhältnissen weit reichende Befürchtungen geäußert worden, dass die Integration in Primärbeziehungen durch die damit verbundenen Veränderungen der Berufswelt gefährdet würde. Nach Sennett (1998) haben zunehmende Beschleunigungen, Diskontinuitäten und Risiken auf dem Arbeitsmarkt für die davon Betroffenen zur Folge, dass im privaten Leben enge, längerfristige Bindungen erodieren. Dies betrifft bei ihm keineswegs nur oder auch nur vorwiegend die unteren Beschäftigungsgruppen, sondern auch und gerade hochqualifizierte Beschäftigte mit anspruchsvollen, gut bezahlten und hoch angesehenen Tätigkeiten. Bei ihnen stehen die Anforderungen hoher und gleichzeitig flexibler Arbeitszeiten, wechselnder Einsatzorte, räumlicher Mobilität, zunehmender Vereinnahmung und hoher nervlicher Beanspruchung in einem grundsätzlichen Widerspruch zu den Voraussetzungen für das Pflegen dauerhafter, fürsorglicher und emotional gehaltvoller Beziehungen. In ähnlicher Weise, aber ambivalenter als Sennett, sehen Voß und Pongratz (1998) die zunehmende Gefahr, dass Beziehungen zunehmend beruflich instrumentalisiert werden könnten, auf Kosten ihres emotionalen Gehalts. Empirische Belege für diese These bleiben diese Autoren jenseits anekdotischer Evidenzen jedoch weitgehend schuldig. Die Befürchtungen scheinen jedoch nicht aus der Luft gegriffen zu sein. Für die USA wurde gezeigt, wie innerhalb von nur zwei Jahrzehnten ein dramatischer Rückgang von Personen, mit denen man persönlich wichtige Dinge besprechen kann, stattfand (McPherson et al. 2006). Davon besonders betroffen waren Beziehungen, die über den engsten Nahbereich hinaus reichen. Obwohl hier keine Auswirkungen von Arbeitsmarktungleichheiten betrachtet wurden, hat sich gezeigt, dass zwar weiterhin Personen mit hoher Bildung mehr Gesprächspartner hatten als solche mit niedriger Bildung, dass sich dieser Unterschied aber signifikant verringert hat. Eine in dem Artikel geäußerte Vermutung für diese Veränderung ist, dass die Zunahme von Arbeitszeiten und Wegzeiten eine Rolle spielen könnte. Zwar legen Untersuchungen speziell zum Zusammenhang zwischen Arbeitsbelastungen und Familienleben (zusammenfassend Perry-Jenkins et al. 2000) sowie zu den Auswirkungen von Arbeitsmarktunsicherheit und das Eingehen einer Elternschaft (z.B. Tölke und Diewald 2003) nahe, dass durchaus mit negativen Auswirkungen zu rechnen ist, doch liegen zu Auswirkungen auf Sozialintegration und Sozialkapital kaum Untersuchungen vor. Insgesamt ist die empirische Forschungslage trotz der Aufmerksamkeit für das Thema mehr als dürftig. Es ist jedoch zu vermuten, dass lange und unregelmäßige Arbeitszeiten, Arbeitsplatz- und Entlohnungsunsicherheit, Arbeitsdruck und nicht eingehaltene psychologische Verträge in dem Sinne, dass sich Arbeitnehmer im Betrieb ungerecht belohnt fühlen, sich für emotionale Unterstützung allesamt nachteilig auswirken. Sie kosten Zeit und Energie, die dann nicht mehr für die Pflege aufwändiger und gehaltvoller Beziehungen aufgewendet werden können, und aus den gleichen Gründen erhöht sich die Wahrscheinlichkeit von belastendem Streit innerhalb existierender Beziehungen.

Betrachtet man wieder die verschiedenen Teilnetzwerke, so wird deutlich, dass die von Sennett geäußerten Befürchtungen auf den Kernbereich enger, familialer Beziehungen und stabiler Freundschaften zielen, und zwar vor allem in Folge von Unstetigkeit und Unsicherheit sowie von Mobilitätsanforderungen. Die von McPherson, Smith-

Lovin und Brashears (2006) berichteten Veränderungen betreffen jedoch stärker die weiteren Beziehungen außerhalb des engsten Nahbereichs, und sie diskutieren diese Entwicklung vor dem Hintergrund anderer Arbeitsmerkmale wie insbesondere Arbeits- und Wegezeiten sowie Arbeitsdruck. Insgesamt würden dann Unsicherheit und Unstetigkeit eher die Existenz und die Pflege familialer Beziehungen negativ beeinflussen, Arbeitsbelastungen eher zu einer Kontraktion des Netzwerks auf eben diese Beziehungen führen und die weiteren Beziehungen erodieren lassen. Angesichts dieser doppelten Entwicklung vermehrter Belastungen sowie des Wegfalls weiterer Beziehungsnetze auf der anderen Seite liegt die Erwartung nahe, dass die Beziehungen im Nahumfeld vermehrt durch Streit belastet werden (vgl. Perry-Jenkins et al. 2000). Was angesichts einer generell niedrig eingestuften Bedeutung des Arbeitsplatzes für die Gemeinschaftsbildung (Völker und Flap 2007) kaum diskutiert und selten untersucht wird, ist die Veränderung der Beziehungen am Arbeitsplatz selbst. Bereits Lipset, Trow und Coleman (1956) hatten darauf hingewiesen, dass gerade unregelmäßige Arbeitszeiten, kooperative Arbeitebeziehungen und anspruchsvolle Arbeitsbedingungen zu einer Intensivierung der Kollegenbeziehungen führen können. Den Extremfall schildert Hochschild (1997): Der Arbeitsplatz wird zu familialen Lebenswelt, und die Familie wird zum Kampfplatz.

Sind Zusammenhänge zwischen Arbeitsmarktungleichheiten einerseits und Sozialkapital andererseits im Querschnitt überhaupt kausal eindeutig in eine Richtung interpretierbar? Zusätzlich zu den bis jetzt dargestellten Zusammenhängen gilt ja auch umgekehrt: „The general proposition is that social capital enhances the likelihood of instrumental returns, such as better jobs, earlier promotions, higher earnings or bonuses, and expressive returns, such as better mental health“ (Lin 2000: 786), d.h.: Zusammenhänge zwischen Sozialkapital und der Positionierung auf dem Arbeitsmarkt könnten auch darauf zurückzuführen sein, dass Sozialkapital den Arbeitsplatzerwerb beeinflusst hat statt umgekehrt. Wie Lin selbst im gleichen Artikel jedoch zusammenfassend für eine Vielzahl von Untersuchungen zu den Auswirkungen informeller Beziehungen auf den Arbeitsmarkterfolg darlegt, sind es nur sehr spezifische Beziehungen unter sehr spezifischen Bedingungen, die tatsächlich direkt zu höheren Einkommen oder besseren Karrieren führen. Wenn also wie im Folgenden eher allgemeine Sozialkapitalkomponenten untersucht werden, liegt es nahe, bei entsprechenden Zusammenhängen eher im Sozialkapital das Explanandum und in den Arbeitsmarktungleichheiten das Explanans zu sehen, sofern eine empirische Überprüfung der Kausalrichtung durch eine Längsschnittanalyse nicht möglich ist.

Zusammenfassend lassen sich also für die Untersuchung folgende forschungsleitende Hypothesen aufstellen:

H1: Die Höhe der Gratifikationen sollte sich generell positiv auf die Verfügbarkeit von Sozialkapital auswirken, da sie die soziale Attraktivität erhöht und Ressourcen für die Pflege von Beziehungen darstellt. (*H1a*) Dieser Zusammenhang sollte vor allem für Wahlbeziehungen gelten.

H2: Arbeitslosigkeit sollte sich nach allen bisherigen Untersuchungen insgesamt negativ auf die Verfügbarkeit von Sozialkapital auswirken. (*H2a*) Allerdings sind auch

kompensatorische Reaktionen aus dem Teilnetzwerk der familialen Solidarbeziehungen zu erwarten.

H3: Aufgrund von Konkurrenz der Investition von Zeit und Aufmerksamkeit in den verschiedenen Lebensbereichen ist es jedoch umgekehrt auch möglich, dass es einen negativen Zusammenhang zwischen dem Ausmaß von Gratifikationen und Sozialkapital gibt.

H4: Das Ausmaß von Belastungen sollte sich generell negativ auf die Verfügbarkeit von Sozialkapital auswirken, da sie die Möglichkeiten zur Pflege von Beziehungen einschränken. Folgt man der bisherigen Literatur, sollten (*H4a*) Unsicherheit, Unstetigkeit und Beschleunigung vor allem das Eingehen und die Pflege enger, stabiler Beziehungen wie innerhalb der Familie beeinträchtigen, während (*H4b*) Arbeitsdruck sowie lange Arbeits- und Wegezeiten vor allem die Aufrechterhaltung von weniger engen Beziehungen negativ beeinflussen.

H5: Lange Arbeitszeiten ebenso wie hoher Arbeitsdruck haben in einem Teilnetzwerk auch positive Auswirkungen: Sie führen zu einer Intensivierung der Beziehungen am Arbeitsplatz.

IV. Datenbasis und Operationalisierung

Die im Folgenden dargestellten Untersuchungen fußen auf der Basis des SOEP der Wellen 2005 und 2006 sowie zusätzlich des 2005 durchgeführten „Pretests 2006 Persönlichkeit und Alltag". In Welle 2006 wurden neue Instrumente zur Analyse von Sozialkapital implementiert (Diewald et al. 2006), die hier zur Operationalisierung der abhängigen Variablen verwendet wurden.[2] Darüber hinaus sind in dieser Welle erstmals Fragen zur Erfassung von Arbeitsbelastungen sowie der wahrgenommenen Balance zwischen Gratifikationen und Belastungen gestellt worden. Da in Welle 2005, nicht aber in 2006, zusätzlich detaillierte Informationen zu Wegezeiten und der Lage von Arbeitszeiten enthalten sind, wurden für die folgenden Analysen Informationen beider Wellen zusammengefasst. Um mit einiger Zuverlässigkeit diese Angaben aus Welle 2005 auf das in Welle 2006 gemessene Sozialkapital beziehen zu können, wurden nur solche Beschäftigte in die Analysen mit aufgenommen, die zwischen beiden Zeitpunkten keinerlei beruflichen Wechsel angegeben hatten. Der Pretest-Datensatz wurde zusätzlich verwendet, weil er weitere Sozialkapital-Operationalisierungen, die in der Haupterhebung nicht mehr enthalten sind, sowie ebenfalls relativ detaillierte Angaben zu Arbeitsmarktungleichheiten enthält (s. *Tabellen 1* und *2*). Angesichts der wenig standardisierten Operationalisierung von Sozialkapital im allgemeinen und der noch wenig erprobten neuen Instrumente in der Hauptuntersuchung im besonderen sollte auf diese Informationen nicht verzichtet werden.

2 Zwar gibt es im SOEP auch einige wenige Sozialkapital-Indikatoren im Längsschnitt, doch wurde auf eine entsprechende Analyse zugunsten der seit neuestem verfügbaren, sehr viel umfangreicheren und besseren Sozialkapital-Operationalisierungen verzichtet.

Tabelle 1: Operationalisierung und Merkmalsausprägungen der abhängigen Variablen

Dimension	Operationalisierung	Quelle	Min[1]	Max[1]	MW (STD)
Emotionale Unterstützung	Anzahl (max. 3) Nennungen bzgl. „mit wem teilen Sie persönliche Gedanken oder Gefühle oder sprechen über Dinge, die Sie nicht jedem sagen würden“ und „wer kann Ihnen auch mal unangenehme Wahrheiten sagen“	SOEP 2006	0	6	3,91 (1,68)
Instrumentelle Unterstützung	Anzahl (max. 3) Nennungen bzgl. „nur mal hypothetisch: wie wäre es bei einer längerfristigen Pflegebedürftigkeit, z.B. nach einem Unfall“ und „wer unterstützt Sie in Ihrem beruflichen Fortkommen und hilft Ihnen, voranzukommen“	SOEP 2006	0	6	2,92 (1,63)
Unterstützung insgesamt	a) Familienbeziehungen b) weitere Verwandtschaft c) Kollegen d) sonstige Herkunftskontexte	SOEP 2006	0 0 0 0	12 12 12 12	5,60 (2,64) 0,10 (0,44) 0,75 (1,17) 0,38 (0,79)
Streit	„Mit wem haben Sie gelegentlich Streit oder Konflikte, die belastend für Sie sind“ insgesamt Familienbeziehungen weitere Verwandtschaft Kollegen sonstige Herkunftskontexte	SOEP 2006	0 0 0 0 0	3 3 3 3 3	0,94 (1,04) 0,71 (0,91) 0,02 (0,16) 0,13 (0,39) 0,08 (0,29)
Anzahl Freunde	„Was würden Sie sagen: wie viele enge Freunde haben Sie?“	Pretest 2006	0	40	4,32 (3,96)
Geselligkeit	„Geselligkeit mit Freunden, Verwandten oder Nachbarn“: Häufigkeit: jede Woche/jeden Monat/seltener/nie	Pretest 2006	1	4	1,75 (0,76)
Aktive Hilfe	„Mithelfen bei Freunden, Verwandten oder Nachbarn, wenn etwas zu tun ist“: jede Woche/jeden Monat/seltener/nie	Pretest 2006	1	4	2,25 (0,75)
Subjektive Einsamkeit	„Wie sehr stimmen Sie folgender Aussage zu: Ich fühle mich oft einsam“: stimme voll zu/stimme eher zu/lehne eher ab/lehne voll ab	Pretest 2006	1	4	3,28 (0,91

Dimension	Operationalisierung	Quelle	Min[1]	Max[1]	MW (STD)
Subjektive Integration[2]	Skala aus folgenden Items (Antworten 1 bis 7) a) Ich habe immer jemanden in erreichbarer Nähe, zu dem ich mit alltäglichen Problemen kommen kann b) Mir fehlt wirklich guter Freund/eine gute Freundin c) Manchmal habe ich das Gefühl, dass mich große Leere erfasst d) Es gibt ausreichend viele Menschen auf die ich zählen kann, wenn ich Schwierigkeiten habe e) Ich vermisse die Geselligkeit mit anderen Menschen f) Ich finde, der Kreis meiner Freunde und Bekannten ist zu klein g) Es gibt viele Personen, denen ich voll vertrauen kann h) Ich habe genügend Personen, denen ich mich sehr verbunden fühle i) Ich vermisse einen häufigeren Kontakt mit meinen Familienangehörigen und Verwandten j) Oft fühle ich mich im Stich gelassen k) Wenn ich meine Freunde brauche, kann ich jederzeit auf sie zählen	Pretest 2006	1	77	60,30 (12,40)
Vertrauen	a) zur eigenen Familie b) zu Freunden c) zu Arbeitskollegen jeweils: Sehr viel/ziemlich viel/wenig/gar keines	Pretest 2006	1	4	1,27 (0,53) 1,67 (0,64) 2,23 (0,70)

1 Minimum und Maximum sind die theoretisch möglichen Werte, nicht die tatsächlich realisierten.
2 Mittels Faktorenanalyse auf Eindimensionalität überprüft.

Diejenigen Informationen, die insgesamt für die Operationalisierung von Sozialkapital verwendet wurden, sind in *Tabelle 1* zusammenfassend dargestellt. Neben emotionaler und instrumenteller Unterstützung – letztere anhand zweier für die Erwerbsbevölkerung generell relevanter Items – ist dies auch die negative Dimension von belastendem Streit. Alle drei Aspekte wurden so abgefragt, dass maximal drei Personen genannt werden konnten, die hierbei eine Rolle spielen. Diese Deckelung stellt insofern eine Verzerrung dar, als dadurch die tatsächliche Varianz eingeschränkt wird. So wurden im „Minipanel" des DFG-Schwerpunktprogramms „Beziehungs- und Familienpanel" bei denselben Unterstützungsfragen je nach Art der Unterstützung bis zu 9 und im extremsten Fall bis zu 22 Personen genannt. Allerdings liegen Mittelwert und Standardabweichung für das Teilen von Gefühlen bei 2,5 bzw. 1,7 Nennungen, und für die Unterstützung beim beruflichen Fortkommen bei 1,6 bzw. 1,4 Nennungen, während Nennungen für Streit kaum einmal mehr als drei Nennungen umfassen (Wendt et al. im Druck). Die drei Personen wurden identifiziert über den Verwandtschaftsgrad oder den Herkunftskontext, aus dem die Beziehung stammt. Partnerschaften, Linienverwandtschaft (Kinder, Enkel, Eltern, Großeltern) und Geschwister wurden unter „Familie" zusammengefasst; alle anderen Verwandten zählen zur Verwandtschaft. Unter sonstigen Beziehungen werden wegen des besonderen Fokus auf Arbeitsmarktungleichheiten die Arbeitskollegen getrennt betrachtet, während Beziehungen aus anderen Herkunftskontexten (Schule/Ausbildung/Studium, Nachbarschaft, Vereins-/Freizeitaktivitäten, sonstige) zusammengefasst wurden unter „Wahlbeziehungen". Hervorzuheben ist, dass im Unterschied zu den meisten anderen Untersuchungen dieser Art keine Antwortkategorie „Freund(-schaft)" angeboten wurde. Damit wurde das Problem vermieden, dass Herkunftskontexte und die unpräzise sowie von unterschiedlichen Schichten und Geschlechtern außerdem unterschiedlich verwendete Beziehungsqualität „Freundschaft" in einer Abfrage vermengt wurden sowie die Bedeutung von Herkunftskontexten nicht mehr eindeutig ermittelbar ist (Wolf 2006: 246; Wendt et al. in Druck). Aus dem Pretest wurden zusätzlich verwendet: Angaben zur Anzahl von Freunden, zur Häufigkeit von Geselligkeit und aktiver informeller Hilfe, zum Vertrauen zur eigenen Familie, zu Freunden und zu Arbeitskollegen sowie zwei subjektive Einschätzungen der Netzwerkqualität: ein Item zu Einsamkeit und eine Skala zur Bewertung der insgesamt verfügbaren Beziehungen.

Die Operationalisierung der Arbeitsmarktungleichheiten umfasst mehrere Indikatoren sowohl zu Gratifikationen als auch Belastungen (s. *Tabelle 2*). Angegeben sind in *Tabelle 2* die Verteilungen in beiden Quellen sowie die höchste (Erwerbsstatus)und die niedrigste Fallzahl gültiger Werte bei einzelnen Prädiktoren (Nettoeinkommen) Bei den Gratifikationen sind mit Prestige, Einkommen und Autonomie die drei wohl wichtigsten einzelnen Merkmale erfasst. Betrachtet man die Interkorrelationen zwischen ihnen, so bestätigen sie eine Tendenz der Kumulation von Vorteilen: Sie liegen zwischen 0,42 für den Zusammenhang zwischen Bruttoeinkommen und Prestige und 0,62 für den Zusammenhang zwischen Prestige und Autonomie. Für Prestige und Einkommen wurden zusätzlich zu den kontinuierlichen Variablen auch Dezile gebildet, um die Linearität des Zusammenhangs zu überprüfen. Entsprechende Ergebnisse sind aus Platzgründen nicht in den Ergebnistabellen enthalten, sondern werden im Text berichtet. Von

Tabelle 2: Verteilung der Merkmale von Arbeitsverhältnissen als Prädiktoren

Merkmal	**Definition**	**SOEP 2006/051**	**Pretest 2006**
Erwerbsstatus	vollzeitbeschäftigt teilzeitbeschäftigt (inklusive geringfügig) weniger als 1 Jahr arbeitslos mindestens 1 Jahr arbeitslos	63% 24% 6% 6% (n = 13337, davon 11662 erwerbstätig)	57% 22% 9% 13% (n = 536, davon 421 erwerbstätig)
Autonomieskala	Nach Hoffmeyer-Zlotnik, Werte 1 bis 5	10/19/26/ 20/4%	–2
Einkommen	Bruttomonatsarbeitseinkommen (log) letzter Monat	MW = (STD =) (n = 11364)	MW = 1499 (STD = 1073,4) (n= 338)
Prestige	Magnitude Prestige-Score (Wegener)		–2
Entfernung Arbeitsort/ Wohnort	Recodiert in zuhause/selber Ort/max. 10 km, bis 50 km, über 50 km, wechselnd	50/37/6/7/?%	–2
Arbeitsplatz-unsicherheit	„Mein eigener Arbeitsplatz ist gefährdet“ Befristeter Vertrag Leih-/Zeitarbeit	15% 6% 3%	13% 8% 4%
Flexibler Lohn	persönliche Zulagen und/oder Trinkgelder	5%	6%
Tatsächliche Arbeitszeit (Woche)	Angaben 1 bis 99	MW = 38,5 STD = 13,9	MW = 37,4 STD = 14,2
Verschlech-terung	„Ich erfahre – oder erwarte – eine Verschlechterung meiner Arbeitssituation“	27%	36%
Schlechte Auf-stiegschancen	„Die Aufstiegschancen in meinem Betrieb sind schlecht“	58%	51%
Arbeitsdruck	Index 0 bis 3: Antwort „ja“ auf a) Aufgrund des hohen Arbeitsaufkommens besteht häufig hoher Zeitdruck b) Bei meiner Arbeit werde ich häufig unterbrochen und gestört c) Im Laufe der letzten beiden Jahre ist meine Arbeit immer mehr geworden	MW = 1,7 STD = 1,1	MW = 1,6 STD = 1,1

der Verwendung eines Klassenschemas wurde abgesehen, um deutlicher den Einfluss spezifischer Gratifikationen und Belastungen herausarbeiten zu können.

Die Seite der für diese Gratifikationen von den Erwerbstätigen zu leistenden Beiträge, bzw. die damit verbundenen Belastungen, umfasst zunächst die im SOEP standardmäßig erhobene tatsächliche Wochenarbeitszeit (s. *Tabelle 2*). Die in der Flexibilisierungs- und Work-life-Balance-Debatte ebenfalls wichtige Lage der Arbeitszeit wurde 2005 ausführlich erhoben. Ebenfalls relevant für die mit der Erwerbsarbeit verbundenen zeitlichen Belastungen ist auch die zwischen Heim und Arbeitsstätte liegende Entfernung. Einen zweiten, in den aktuellen Debatten um den Wandel der Arbeit ebenfalls prominenten Aspekt bildet die Frage der Unsicherheit des Arbeitsplatzes. Hierzu

Merkmal	Definition	SOEP 2006/05[1]	Pretest 2006
Belastung aus Arbeit	Skala 4 bis 24: 4 abgestufte Antworten auf a) Beim Arbeiten komme ich leicht in Zeitdruck b) Es passiert mir oft, dass ich beim Aufwachen an Arbeitsprobleme denke c) Wenn ich nach Hause komme, fällt mir das Abschalten von der Arbeit sehr leicht d) Diejenigen, die mir am nächsten stehen, sagen, dass ich mich für meinen Beruf zu sehr aufopfere e) Die Arbeit lässt mich selten los, das geht mir abends im Kopf rum f) Wenn ich etwas verschiebe, was ich eigentlich heute tun müsste, kann ich nachts nicht schlafen	MW = 13,3 STD = 3,9	MW = 13,3 STD = 4,1
Randzeitarbeit	Index 0 bis 4 aus Abend-, Nachtarbeit (mind. wochenweise) sowie Samstags-, Sonntagsarbeit (mind. Alle 2 Wochen)	MW = 0,75 STD = 1,18	–[2]
Gratifikations-krise	Index 0 bis 4: Antwort „ja“ auf a) Ich erhalte von meinen Vorgesetzte die Anerkennung, die ich verdiene b) Wenn ich an all die erbrachten Leistungen und Anstrengungen denke, halte ich die erfahrene Anerkennung für angemessen c) Wenn ich an all die erbrachten Leistungen und Anstrengungen denke, halte ich meine persönlichen Chancen des beruflichen Fortkommens für angemessen d) Wenn ich an all die erbrachten Leistungen und Anstrengungen denke, halte ich mein Gehalt/meinen Lohn für angemessen	MW = 2,3 STD = 1,5	MW = 2,3 STD = 1,5

[1] Angegeben ist die Verteilung im Analysedatensatz, das sind für die Gruppe der Erwerbstätigen die Personen, die zwischen 2005 und 2006 nicht die Stelle gewechselt haben, ohne Hochrechnung (n = 13337). Aus 2005 stammen die Angaben zu Autonomie, Prestige, Entfernung zwischen Wohnung und Arbeitsplatz und Randzeitarbeit.

[2] „–“ bedeutet, dass die entsprechende Information nicht in den Pretest-Daten enthalten ist.

gibt es sowohl ein Item zur subjektiven Einschätzung, ob der Arbeitsplatz gefährdet ist, sowie die Informationen zum aktuellen Beschäftigungsverhältnis, ob es befristet ist, und ob es sich um Zeit- oder Leiharbeit handelt. Die dritte Gruppe von Merkmalen bezieht sich auf den Wandel der Arbeitsbedingungen bzw. die Intensivierung der Arbeit. Hierzu wurden folgende Arbeitsbedingungen berücksichtigt: wahrgenommene Defizite in betrieblichen Aufstiegschancen, wahrgenommene bereits erfolgte oder drohende Verschlechterung der Arbeitsbedingungen sowie ein Index aus drei Items zu Arbeitsdruck und -belastung. Eine weitere Skala misst das Ausmaß der aus Arbeitsdruck resultierenden Belastung bzw. „overcommitment“ (Siegrist 1996). Zwar wird hier nicht der Versuch unternommen, Beschäftigungsverhältnisse aus dem Verhältnis zwischen

Anreizen und Beiträgen, Gratifikationen und Belastungen ungleichheitstheoretisch zu bilanzieren, doch schließlich gibt es einen von Siegrist (1996) entwickelten Index, der misst, inwiefern die Beschäftigten selbst ein Ungleichgewicht zwischen beiden Seiten des Beschäftigungsverhältnisses zu ihren Ungunsten wahrnehmen. Untereinander sind diese verschiedenen Belastungs- und Beitrags-Indikatoren zwar allesamt positiv korreliert, doch bis auf die nahe liegende Ausnahme der Korrelation zwischen Arbeitsdruck und overcommitment (0,46) bleiben sie unter 0,35. Die Zusammenhänge zwischen den Gratifikationen und Belastungen bewegen sich allesamt auf vergleichsweise bescheidenem bis mittlerem Niveau, d.h. zwischen –0,15 (schlechte Aufstiegschancen und Prestige) und 0,30 (Einkommen und Arbeitsbelastung), bzw. 0,39 für Einkommen und tatsächliche Arbeitszeit.

V. Ergebnisse

Ich betrachte zunächst Unterschiede nach dem Erwerbsstatus, wobei zwischen ganztags Beschäftigten, Teilzeit – inklusive geringfügig Beschäftigten sowie Arbeitslosen unterschieden wird – letztere differenziert nach solchen, die mindestens seit 12 Monaten arbeitslos sind, und solchen, bei denen dies unter einem Jahr liegt. *Tabelle 3* präsentiert zunächst die Ergebnisse auf Basis des Pretests „Persönlichkeit und Alltag". Die Modellschätzungen sind einmal ohne weitere Kovariaten und einmal zusätzlich kontrolliert für Geschlecht, Alter, Bildungsniveau, Haushaltsgröße sowie dem Zusammenleben mit einem Partner, ehelich und nichtehelich, dargestellt. Es handelt sich um für Sozialkapital besonders aussagekräftige Prädiktoren, die gleichzeitig mit der Erwerbsbeteiligung und mit Arbeitsmarktungleichheiten korreliert sind. Insgesamt zeigen die Ergebnisse, dass es kaum Unterschiede zwischen Vollzeit- und Teilzeitbeschäftigten gibt, dass aber quer durch fast alle Sozialkapital-Merkmale insbesondere die Langzeitarbeitslosen über eine geringe Sozialkapitalausstattung verfügen. Dies zeigt sich nicht nur in einer geringeren Anzahl enger Freunde, sondern äußert sich ebenfalls in beiden Maßen der Netzwerk-Adäquanz, nämlich Einsamkeit und subjektiver Bewertung der Netzwerkintegration. Auch das Vertrauen in die eigene Familie als auch das Vertrauen in Freunde fällt signifikant geringer aus. Damit erweist sich die eigene Familie keineswegs als besserer Schutzraum als die nichtverwandtschaftlichen Beziehungen, wie es aufgrund der klassischen Aufgabenteilung hätte erwartet werden können. Dies ist allerdings erst bei Langzeitarbeitslosen zu beobachten, während kürzere Arbeitslosigkeit lediglich nicht-signifikante Tendenzen in dieser Richtung bei den Bewertungen aufweist.

Die Informationen zu instrumenteller Unterstützung, emotionaler Unterstützung und Streit in der SOEP-Hauptuntersuchung 2006 (*Tabelle 4*) bestätigen die Pretest-Ergebnisse bezüglich der eben betrachteten Indikatoren insofern, als die deutlich schlechtere Sozialkapital-Ausstattung der Langzeitarbeitslosen auch für andere Sozialkapital-Dimensionen wie instrumentelle und emotionale Unterstützung bestätigt wird. Allerdings scheinen sie durch ihre verkleinerten Unterstützungsnetzwerke auch weniger Probleme mit Streit zu haben. Bei emotionaler Unterstützung verfügen außerdem auch die kürzer Arbeitslosen über weniger Helfer. Eine in den Pretest-Ergebnissen nicht sichtbar gewesene weitere Differenzierung ist die zwischen Vollzeit- und Teilzeitarbeit:

Tabelle 3: Unterschiede in sozialen Netzwerken und Unterstützungsbeziehungen nach Erwerbsstatus[1] (Pretest 2006, N = 502)

	Anzahl Freunde[2]	Geselligkeit[2]	Aktive Hilfe[2]	Subjektive Integration[2]	Subjektive Einsamkeit[2]	Vertrauen zu ... [2]	
						Familie	Freunden
(Ref = Vollzeitarbeit)							
Teilzeitarbeit	–0,090	0,142	0,247	–3,159*	0,299	0,131	0,095
Aktuell arbeitslos	0,244*	0,312	0,017	–3,065	0,404	0,306	0,410
Mind. 12 Monate arbeitslos	–0,393***	–0,133	0,175	–9,606***	1,138***	0,752**	0,550*
Konstante	1,284***			56,461			
Modellinformationen							
(-2 Log) Likelihood	1290,658	580,060	596, 156	10,104***	577,938	293,923	406,877
F/Chi²	21,050**	16,218*	8,518	0,14	98,766***	26,811***	35,067***
R^2 bzw. Pseudo-R^2 (Nagelkerke)	0,08	0,04	0,02		0,19	0,07	0,08
Schwelle 1		0,620	–1,415**		–1,760**	–0,324	–0,862
Schwelle 2		2,593***	0,611		–,392	2,089***	2,176***
Schwelle 3		5,016***	4,286***		1,406**	3,741***	4,112***

[1] Bei zusätzlicher Kontrolle von Alter, Bildungsniveau, Geschlecht, Haushaltsgröße und Vorhandensein eines Partners, mit dem/der man zusammenlebt.
[2] Bei „Anzahl Freunde“ Negative Binominal-Regression, bei „subjektiver Integration“ OLS-Regression, bei allen anderen abhängigen variablen Ordered Probit.

Tabelle 4: Unterschiede in Unterstützungsbeziehungen nach Erwerbsstatus (SOEP 2006/05, N = 13337)[1]

	Emotionale Unterstützung	Instrumentelle Unterstützung	Streit
(Ref = Vollzeitarbeit)			
Teilzeitarbeit	0,0848***	0,0162	0,1317*
Aktuell arbeitlos	–0,0448**	–0,0259	0,0620
Mind. 12 Monate arbeitslos	–0,0686***	–0,1777**	–0,1628***
Konstante	1,4631***	1,5316***	0,4728***
Modellinformationen			
-2 Log Likelihood	–26193,21	–2593,83	–1830,69
Chi^2	355,94***	156,85	99,22***
R^2 bzw. Pseudo-R^2 (Nagelkerke)	0,07	0,03	0,03

[1] Poisson-Regressionen. Zusätzliche Kovariaten: Alter, Geschlecht, Haushaltsgröße und Vorhandensein eines Partners, mit dem/der man verheiratet/unverheiratet zusammenlebt bzw. in getrennten Haushalten lebt.

Sowohl emotional unterstützende Beziehungen als auch Beziehungen mit belastendem Streit sind bei Teilzeitbeschäftigten signifikant häufiger. Sie sind offensichtlich stärker in enge Beziehungen integriert, allerdings auch eher mit deren negativen Folgen konfrontiert. Innerhalb von Haushalten sind häufig sie es, die für das Beziehungsmanagement auf Haushaltsebene verantwortlich sind.

Die Betrachtung von Unterstützung und Streit getrennt für die vier Teilnetze der Familie, Verwandtschaft, der Arbeitskollegen sowie der sonstigen Wahlbeziehungen zeigt einige divergente Entwicklungen (s. *Tabelle 5*). Die insgesamt so deutlich schlechtere Sozialkapitalausstattung der Langzeitarbeitslosen ist hauptsächlich auf das besonders ausgeprägte Wegbrechen der aus dem Arbeitsleben stammenden Beziehungen und in zweiter Linie auch der Familienbeziehungen zurückzuführen. Die Bedeutung der Arbeitskollegen ist insofern überraschend, als sie in der Netzwerkforschung eher ein Schattenleben führen.[3] Zum zweiten kann als überraschend gelten, dass an zweiter Stelle gerade die Beziehungen innerhalb der Familie bei Langzeitarbeitslosen signifikant weniger Unterstützung bieten, während dies bei Wahlbeziehungen aus anderen Kontexten als der Erwerbsarbeit nicht der Fall ist, und weitere Verwandtschaftsbeziehungen sogar kompensatorisch gestärkt werden zu scheinen. Bei den kürzer Arbeitslosen findet dieser Rückgang familialer Unterstützung noch nicht statt, aber kompensatorisch stärker sind hier ebenfalls nicht die Familien-, sondern die Verwandten- und Wahlbeziehungen. Schließlich wird auch deutlicher, worin der Vorteil der Teilzeitbeschäftigung liegt: Nach Kontrolle soziodemographischer Merkmale sind es vor allem die sonstigen Wahlbeziehungen, die von einem geringeren Umfang der Erwerbsbeteiligung profitieren, während Arbeitskollegen eine geringere Rolle als bei Vollzeitbeschäftigten spielen.

3 Dass ihre Relevanz hier so deutlich wird, ist möglicherweise auch auf die spezielle Operationalisierung zurückzuführen, die Kategorie „Freund“ als Bezeichnung für die Herkunft einer Beziehung nicht vorzusehen, so dass die Herkunft von Wahlbeziehungen aus der Sphäre des Erwerbslebens (wie auch aus anderen Lebensbereichen) so erst in vollem Umfang sichtbar werden konnte (vgl. Wendt et al. in Druck).

Tabelle 5: Unterschiede in Unterstützungsbeziehungen verschiedener Herkunftskontexte nach Erwerbsstatus[1] (SOEP 2006/05, N = 13337)[2]

	Emotionale + instrumentelle Unterstützung				Streit			
	Familie	**Verwandte**	**Kollegen**	**Wahl-beziehungen**	**Familie**	**Verwandte**	**Kollegen**	**Wahl-beziehungen**
(Ref = Vollzeitarbeit)								
Teilzeitarbeit	0,054*	0,363	–0,424**	0,327**	0,196***	0,786*	–0,491**	0,183
Aktuell arbeitlos	0,061	0,736*	–2,324***	–0,136	0,189*	0,217	–2,634***	0,419
Mind. 12 Monate arbeitslos	–0,099**	0,888**	–2,898***	–0,121	0,232*	0,121	–2,898**	0,218
Konstante	1,865***	–1,334**	0,278	0,146	0,246	–5,835***	–2,100***	–1,910***
Modellinformationen								
-2 Log Likelihood	–3283,82	–431,39	–1140,26	–15433,00	–1635,02	–1312,12	–4861,10	–3388,79
Chi²	166,41***	21,43	116,62***	102,78***	106,35***	10,25	559,81***	24,88***
R^2 bzw. Pseudo-R^2 (Nagelkerke)	0,04	0,02	0,05	0,03	0,03	0,04	0,05	0,03

[1] Poisson-Regressionen

[2] Weitere Prädiktoren, die als Kontrollvariablen im Modell enthalten sind: Alter, Bildungsniveau, Geschlecht, Haushaltsgröße und Vorhandensein eines Partners, mit dem/der man zusammenlebt.

Zuletzt soll auf das Ausmaß von durch Streit belasteten Beziehungen eingegangen werden. Hier zeigt sich, dass bei den Langzeitarbeitslosen der Rückgang der familialen Unterstützung einher geht mit einem erhöhten Ausmaß an belastendem Streit. Die Vermutung, dass enge Familienbeziehungen gerade nicht der Puffer gegen diese Belastung darstellen, bestätigt sich also nochmals. Bemerkenswert ist weiterhin, dass im Vergleich zu Vollzeitbeschäftigten die Teilzeitbeschäftigten gerade innerhalb von Familie deutlich häufiger durch Streit belastende Beziehungen haben. Diese Fokussierung auf Familienbeziehungen stärkt die obige Vermutung, dass das generell erhöhte Streitrisiko der Teilzeitbeschäftigten nicht zuletzt auf konfligierende Anforderungen im Bereich von Haushalt und Familie zurückzuführen sein könnte.

Im Folgenden wende ich mich zunächst auf Basis des Pretests „Persönlichkeit und Alltag" (s. *Tabelle 6*) den ungleichen Gratifikationen und Belastungen derjenigen zu, die aktuell erwerbstätig sind. Da in diesem Pretest keine Variablen zu Prestige und Autonomie enthalten sind, wurde stattdessen auf die berufliche Stellung zurückgegriffen. Die Ergebnisse zeigen, dass Beschäftigte im hochqualifizierten Arbeitsmarktsegment die besten Einschätzungen ihrer Netzwerkqualität berichten sowie das geringste Einsamkeitsrisiko aufweisen, auch wenn die Anzahl der Freunde im qualifizierten Segment am höchsten ist. Dies hat jedoch offensichtlich nichts mit den damit verbundenen ökonomischen Ressourcen zu tun, denn das erzielte Bruttoerwerbseinkommen spielt keine signifikante Rolle. Es hat lediglich auf die Häufigkeit aktiver Netzwerkhilfe einen Einfluss, allerdings einen negativen. Wohlstand scheint also tatsächlich die Notwendigkeit informeller Hilfe zu reduzieren, ohne dass sich die daran anschließenden Befürchtungen bestätigen würden, dass damit als unbeabsichtigte Nebenfolge auch die Grundlagen der sozialen Integration erodieren.

Die Ergebnisse zum Einfluss von Arbeitsplatzunsicherheit und -belastungen bestätigen die in der Flexibilisierungsdebatte grassierenden Befürchtungen zu den Folgen für die Sozialintegration (vgl. Sennett 1998) nur in begrenztem Umfang. Unsicherheit in seinen verschiedenen hier betrachteten Ausprägungen spielt insgesamt betrachtet kaum eine Rolle, sieht man von dem einzigen signifikanten Effekt ab, dass seltener aktiv Hilfe im Verwandtschafts-, Freundschafts- oder Nachbarschaftskreis geleistet wird. Auch die verschiedenen Indikatoren zu tatsächlicher Arbeitszeit und verschiedenen Belastungen sowie die wahrgenommene Imbalance zwischen Anreizen und Beiträgen zeigen einen nur geringen Einfluss auf die verschiedenen Sozialkapital-Indikatoren, mit wenigen Ausnahme: Hohe Arbeitszeiten erhöhen leicht die Gefahr von Einsamkeit, und vor allem das als „overcommitment" interpretierbare Durchschlagen von Arbeitsbelastungen auf das Privatleben (nicht jedoch der Index zu Arbeitsdruck!) führen zu einer geringeren wahrgenommenen Netzwerkqualität sowie erhöhtem Einsamkeitsempfinden. Bemerkenswert ist schließlich, dass Erfahrungen von Unsicherheit und Arbeitsdruck nicht das Vertrauen zu Arbeitskollegen beeinträchtigen. Gratifikationskrisen gehen im Gegenteil sogar mit einem signifikant erhöhten Vertrauen zu Arbeitskollegen einher. Insgesamt differenzieren die Pretest-Ergebnisse also zwischen vergleichsweise bedeutungslosen Unsicherheitserfahrungen (sofern sie nicht in Langzeitarbeitslosigkeit münden!) und Belastungen, die auf erfolgreiche Vereinnahmungsstrategien von Firmen hinweisen.

Auch bei der Betrachtung der Verfügbarkeit von Personen für emotionale und instrumentelle Unterstützung bestätigen sich die Befürchtungen hinsichtlich negativer

Tabelle 6: Unterschiede in sozialen Netzwerken und Unterstützungsbeziehungen nach Arbeitsplatz-Ungleichheiten[1] (Pretest 2006; N = 338)[2]

	Anzahl Freunde	Geselligkeit	Aktive Hilfe	Subjektive Integration	Subjektive Einsamkeit	Vertrauen zu ... Familie	Vertrauen zu ... Kollegen
Bruttoarbeitseinkommen (log)	–0,001	–0,005	0,007*	0,005	0,004	–0,084	–0,003
Arbeitsmarktsegment (Ref = unqualifizierte Arbeit)							
qualifizierte Arbeit	0,203*	0,130	0,210	3,233*	–0,279	–0,608	–0,299
hochqualifizierte Arbeit	0,104	0,271	–0,242	4,789*	–0,943**	–0,934	–0,061
Selbständigkeit	0,117	0,032	0,478	4,640	–0,261	–0,899	0,513
Subjektiv unsicherer Arbeitsplatz	–0,676	–0,024	–0,313	–0,003	–0,168	–0,095	0,062
Befristete Beschäftigung (Ref = weder noch)	0,108	0,124	1,283***	–0,781	–0,538	0,700	0,067
Flexibler Lohn (Index)	0,033	0,507	–0,028	–2,837	0,200	0,298	0,311
Tatsächliche Arbeitszeit (Woche)	0,003	0,008	0,003	0,072	0,026*	–0,004	0,006
Verschlechterung	–0,003	–0,052	–0,147	–1,198	0,091	0,163	0,045
Schlechte Aufstiegschancen	–0,008	–0,254	–0,110	–0,689	0,015	0,168	–0,296
Belastung aus Arbeit	–0,001	0,040	0,005	–0,467**	–0,103**	0,034	0,073
Arbeitsdruck	0,014	–0,013	–0,038	1,183	–0,052	–0,157	–0,117
Gratifikationskrise	0,047	–0,129	–0,048	0,763	0,073	0,064	0,148*
Modellinformationen							
(-2 Log) Likelihood	–893,69	736,09	770,28		691,15	385,78	716,44
R^2	0,02	0,16	0,08	0,11	0,18	0,10	0,07
Chi^2/F	25,41	57,39***	28,65*	1,71*	60,63***	25,82	23,06
Schwelle 1		4,714***	–0,424		–5,176***	2,976	–3,257**
Schwelle 2		7,026***	1,930		–3,748**	5,768***	–0,170
Schwelle 3		9,412***	5,875***		–1,667	3,881**	2,681*

[1] Bei „Anzahl Freunde“ Negative Binomial-Regression, bei „subjektiver Integration“ OLS, bei allen anderen Ordered Probit.
[2] Zusätzliche Prädiktoren, die als Kontrollvariablen im Modell enthalten sind: Alter, Vorhandensein eines Partners/einer Partnerin, Geschlecht, Haushaltsgröße.

Tabelle 7: Unterschiede in Unterstützungsbeziehungen und Streitbelastungen nach Arbeitsplatz-Ungleichheiten (SOEP 2006/05, N = 7684)[1]

	Emotionale Unterstützung	Instrumentelle Unterstützung	Streit
Bruttoarbeitseinkommen (log)	–0,002***	–0,003***	–0,000
Prestige (Wegener)	0,007***	0,004***	0,005**
Autonomie-Index	0,012	0,078	0,051**
Tatsächliche Arbeitszeit (Woche)	–0,003***	–0,001	–0,009***
Subjektiv unsicherer Arbeitsplatz	0,079	–0,025	0,125
Befristete Beschäftigung	0,018	0,054	0,055
Leih-, Zeitarbeit (Ref = weder noch)	–0,029	–0,007	0,003
Flexibler Lohn (Index)	0,073*	0,093**	0,115*
Verschlechterung	0,017	–0,047*	0,149***
Schlechte Aufstiegschancen	0,024*	–0,011*	0,147***
Belastung aus Arbeit	0,003*	0,005**	0,036***
Arbeitsdruck	0,026***	0,0136*	0,089***
Gratifikationskrise	–0,004	0,023***	–0,047***
Index unregelmäßige Arbeitszeit	0,002	0,012*	0,014*
Entfernung Wohn-/Arbeitsort (Ref = zuhause/gleicher Ort):			
unter 10 km	0,009	0,020	0,027
unter 50 km	0,009	0,010*	0,080
über 50 km	–0,018	0,021	0,084
wechselnde Einsatzorte	–0,035	0,033	–0,026
Modellinformationen			
Konstante	1,015***	1,170***	–0,497***
-2 Log likelihood	–14680,97	–13615,75	–9594,47
Chi²	452,96***	682,99***	657,32***
Pseudo-R²	0,02	0,03	0,03

[1] Poisson-Regressionen; Zusätzliche Prädiktoren, die als Kontrollvariablen im Modell enthalten sind: Alter, Vorhandensein eines Partners/einer Partnerin mit Heirat/Zusammenleben/Getrenntleben, Geschlecht, Haushaltsgröße, Bildungsjahre.

Auswirkungen einer Flexibilisierung von Arbeit nur teilweise. Auf der Seite der Arbeitsplatz-Gratifikationen erweist sich das Prestige (bis zur schrittweisen Hinzunahme der sozialdemographischen Merkmale auch die Autonomie im Beruf)[4] als für die Verfügbarkeit von Sozialkapital förderliche Ressource, während das Einkommen sogar einen signifikant negativen Einfluss aufweist (s. *Tabelle 7*). Eine nähere Betrachtung der hier als linear angenommenen Einflüsse von Prestige und Einkommen zeigt zudem,

4 Die mit 0,62 hohe Interkorrelation zwischen Prestige und Autonomie beeinträchtigt auch unabhängig davon die zuverlässige Zurechnung von Einflüssen beider Variablen, während die Interkorrelationen mit dem Einkommen noch unter 0,5 liegen. Die verschiedenen Schritte der Modellbildung sind aus Platzgründen hier nicht im Einzelnen dargestellt.

dass sie nicht exakt linear sind: Der positive Einfluss des Prestiges trennt hauptsächlich die oberen drei Dezile bei instrumenteller Unterstützung und die obere Hälfte bei emotionaler Unterstützung vom Rest der Verteilung (Ergebnisse aus Platzgründen nicht gesondert ausgewiesen). Der negative Einfluss des Einkommens bezieht sich ebenfalls primär auf die oberen drei Dezile bei instrumenteller und die oberen sechs Dezile und dann noch einmal die beiden obersten Dezile bei emotionaler Unterstützung. Es scheint also vor allem einen signifikant negativen Einfluss ausgeprägten Wohlstands auf die Verfügbarkeit von Sozialkapital zu geben, während vor allem prestigeträchtige Tätigkeiten der Sozialkapitalbildung förderlich sind.

Auf der Seite der Arbeitsplatz-Belastungen erweist sich wiederum weniger der Sicherheitsaspekt, sondern vielmehr das Bündel an Belastungen als bedeutsam für die Konstitution von Sozialkapital. Zunächst bestätigt sich die Befürchtung, dass lange Arbeitszeiten die Pflege von emotional gehaltvollen Beziehungen beeinträchtigen: Zeit ist schwer zu ersetzen. Ansonsten widersprechen die Ergebnisse jedoch geradezu den Sennett'schen Thesen, denn bei den Arbeitsplatzbesitzern führen Vermarktlichungstendenzen in Form flexibler Entlohnung, Druck und Arbeitsbelastung ebenso wie schlechte Aufstiegschancen nicht nur nicht zu einer Beeinträchtigung, sondern eher zu kompensatorischen Mustern der Verfügbarkeit emotionaler Unterstützung. Auch bei instrumenteller Unterstützung überwiegen kompensatorische Muster vor allem bei Arbeitsdruck und bei Gratifikationskrisen, doch geht hier beruflicher Misserfolg in Form von Verschlechterungen und geringen Aufstiegschancen mit geringerer Verfügbarkeit von Sozialkapital einher. Hier scheint also Reziprozität eher zu Spill-over-Phänomenen zu führen. Sind damit die Befürchtungen negativer Auswirkungen des Wandels der Arbeit auf die Sozialintegration weitgehend ad acta zu legen? Der Blick auf belastenden Streit zeigt, dass dem dann doch nicht so ist. Zwar reduzieren sowohl eine hohe tatsächliche Arbeitszeit als auch Gratifikationskrisen die Streithäufigkeit, doch alle anderen Belastungsindikatoren führen zu einer durchweg hoch signifikanten Zunahme von durch Streit belasteten Beziehungen. Insgesamt zeigt sich also eher ein ambivalentes denn ein einseitig negatives Bild.

Abschließend richtet sich der Blick wieder auf die Zusammenhänge für die verschiedenen Teilnetzwerke, zu denen ja gegensätzliche Hypothesen angeführt wurden (s. *Tabellen 8* und *9*). Die auf der Ebene der Beziehungen insgesamt berichteten kompensatorischen Zusammenhänge zwischen hohen Belastungen und sozialer Unterstützung sind, wie jetzt zu sehen, keineswegs primär Reaktionen einer außerberuflichen Gegenwelt. Vielmehr sind es unter den Bedingungen einer Intensivierung von Arbeit im Sinne von hohen Gratifikationen und hohen Belastungen die der Arbeitssphäre entstammenden Beziehungen selbst, die intensiviert werden. Sie werden vor allem häufiger sowohl als Helfer als auch als Streitpartner genannt. Die neue Arbeitswelt scheint eine zu sein, in der es mehr Gemeinschaft am Arbeitsplatz gibt als es die Negativszenarien nahe legen, und es handelt sich dabei nicht um dominant instrumentelle Beziehungen. Sie sprechen vielmehr für die bereits von Lipset, Trow und Coleman (1956) angestellten Überlegungen, dass hohe Anforderungen, schwierige Bedingungen und unregelmäßige Arbeitszeiten zur Gemeinschaftsbildung am Arbeitsplatz beitragen können, wenn auch inklusive damit verbundener Konflikte. Bemerkenswerterweise führt dies anscheinend auch nicht zu Einbußen anderer Beziehungskontexte, denn auch andere Bezie-

Tabelle 8: Unterschiede in der Bedeutung von Herkunftskontexten für Unterstützungsbeziehungen nach Arbeitsplatz-Ungleichheiten (SOEP 2006/05, N = 7684)[1]

	Familie	**Verwandtschaft**	**Arbeitskollegen**	**Wahlbeziehungen**
Bruttoarbeitseinkommen (log)	–0,0001***	–0,0001	0,0002***	0,0000
Prestige (Wegener)	0,044***	0,010	0,0101****	0,009***
Autonomie-Index	0,007	–0,027	0,0128	0,135***
Tatsächliche Arbeitszeit (Woche)	–0,001	–0,019***	–0,003	–0,015***
Subjektiv unsicherer Arbeitsplatz	0,002	0,110	–0,1471	–0,009
Befristete Beschäftigung	0,078*	0,334	0,056	0,078
Leih-, Zeitarbeit (Ref = weder noch)	–0,008	–0,054	–0,082	–0,099*
Flexibler Lohn (Index)	0,054*	0,007	0,334***	0,050
Verschlechterung	–0,023*	0,071	0,058	0,118**
Schlechte Aufstiegschancen	–0,003	–0,021	–0,116**	–0,035
Belastung aus Arbeit	0,005***	0,038**	0,009	–0,005
Arbeitsdruck	0,015**	0,095**	0,102***	0,029*
Gratifikationskrise	0,004	–0,069**	0,110***	–0,020*
Index unregelmäßige Arbeitszeit	0,002	0,017	0,039**	0,032**
Entfernung Wohn-/Arbeitsort (Ref = gleich):				
unter 10 km	0,031	–0,512**	1,098***	–0,223**
unter 50 km	0,025	–0,435**	1,092***	–0,236***
über 50 km	0,029	–0,494**	1,067***	–0,277***
wechselnde Einsatzorte	0,027	–0,571**	0,833***	–0,244**
Modellinformationen				
Konstante	1,492***	–1,692	–2,249***	0,357**
-2 Log likelihood	–17370,84	–2305,91	–6810,36	–8747,38
Chi²	1072,78***	145,39***	781,82***	1187,70***
Pseudo-R²	0,05	0,03	0,06	0,07

[1] Poisson-Regressionen; Zusätzliche Prädiktoren, die als Kontrollvariablen im Modell enthalten sind: Alter, Vorhandensein eines Partners/einer Partnerin mit Heirat/Zusammenleben/Getrenntleben, Geschlecht, Haushaltsgröße, Bildungsjahre.

hungskontexte inklusive der Familie werden unter solchen Bedingungen als Unterstützungspotential eher gestärkt. Allerdings werden der Arbeitsdruck und das Nicht-mehr-abschalten-können auch zu erheblichen Belastungen für die Familie, denn sie muss, wie vorhergesagt, unter solchen Arbeitsbedingungen gleichzeitig mit vermehrtem Streit rechnen. Es gibt auch spezifische Konstellationen äußerer Arbeitsbedingungen, unter der die weiteren Verwandtschaftsbeziehungen sowie Wahlbeziehungen außer dem Arbeitskontext deutlich geschwächt werden. Dies sind einerseits lange Arbeitszeiten und andererseits die mit einem Pendeln und vor allem mit wechselnden Einsatzorten verbundene Arbeitsplätze. Hier kommt es offensichtlich aufgrund der hohen Gesamtbelas-

Tabelle 9: Unterschiede in der Bedeutung von Herkunftskontexten für Streit nach Arbeitsplatz-Ungleichheiten (SOEP 2006/05, N = 7684)[1]

	Familie	Verwandtschaft	Arbeitskollegen	Sonstige Herkunftskontexte
Bruttoarbeitseinkommen (log)	0,000	0,000	0,0001***	–0,0001*
Prestige (Wegener)	0,004*	–0,001	0,004	0,013*
Autonomie-Index	0,060***	–0,160	0,026	0,093
Tatsächliche Arbeitszeit (Woche)	–0,012***	–0,016	0,006*	–0,003
Subjektiv unsicherer Arbeitsplatz	0,196*	–0,127	–0,100	0,202
Befristete Beschäftigung	0,073	1,087***	–0,145	–0,059
Leih-, Zeitarbeit	–0,025	0,471*	0,024	0,085
(Ref = weder noch)				
Flexibler Lohn (Index)	0,121	0,556	0,197	0,100
Verschlechterung	0,102**	–0,533*	0,365***	0,154
Schlechte Aufstiegschancen	0,096**	0,205	0,419***	0,078
Belastung aus Arbeit	0,026***	0,032	0,075***	0,029*
Arbeitsdruck	0,069***	0,110	0,169***	0,056
Gratifikationskrise	–0,018	–0,092	–0,155***	–0,049
Index unregelmäßige Arbeitszeit	–0,003	0,119	0,041*	0,110**
Entfernung Wohn-/Arbeitsort (Ref = gleich):				
unter 10 km	–0,126	–0,806*	1,317***	–0,498**
unter 50 km	–0,089	–0,554	1,268***	–0,392*
über 50 km	–0,136	–0,295	1,282***	–0,524*
wechselnde Einsatzorte	–0,152	–0,270	0,898**	–0,212
Modellinformationen				
Konstante	–0,381**	4,725***	–5,362***	–2,734***
–2 Log likelihood	–8284,55	–643,40	–3352,23	–1800,14
Chi²	455,09***	52,61***	554,46***	119,21***
Pseudo-R²	0,04	0,05	0,08	0,04

[1] Poisson-Regressionen; Zusätzliche Prädiktoren, die als Kontrollvariablen im Modell enthalten sind: Alter, Vorhandensein eines Partners/einer Partnerin mit Heirat/Zusammenleben/Getrenntleben, Geschlecht, Haushaltsgröße, Bildungsjahre.

tung zu einem Rückzug in den persönlichen Nahbereich und die Arbeitswelt; das Vernachlässigen weiterer Beziehungskontexte ist der Preis dafür.

VI. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Die Ergebnisse ergeben in der Zusammenschau ein wesentliches differenzierteres Bild, als es die verbreiteten Untergangsszenarien von gemeinschaftszerstörenden Globalisierungsfolgen auf der einen oder allzu einfache Ableitungen aus der Bourdieu'schen Kapitaltheorie nahe legen. Die Hypothese, dass die Höhe der Gratifikationen generell positiv mit der Verfügbarkeit von Sozialkapital einhergeht, hat sich tendenziell zwar bestätigt, und zwar vor allem für Wahlbeziehungen, aber dies gilt nicht für alle Gratifikationen: Hohe Einkommen haben einen signifikant negativen Einfluss auf sowohl emotionale als auch instrumentelle Unterstützung, der nicht durch Multikollinearität mit anderen Gratifikationen hervorgerufen wurde. Man könnte dies als Indiz für eine Konkurrenz zwischen Investitionen in die Karriere und Investitionen in Beziehungen deuten, doch zeigte sich dieser Zusammenhang nicht hinsichtlich des Berufsprestiges. Möglicherweise verringert hohes Einkommen doch die Abhängigkeit von informeller Unterstützung, doch ist dies eine Interpretation, für die es in der bisherigen Literatur wenig Evidenz gibt. Sucht man nach Alarmzeichen, dann sind sie am ehesten bei den Langzeitarbeitslosen zu finden: zum einen hinsichtlich ihrer umfassend geringeren Sozialkapitalausstattung insgesamt, zum zweiten hinsichtlich der offensichtlichen Überforderung von Familienbeziehungen, in dieser Situation kompensatorisch Unterstützung zu leisten. Hier kann regelrecht von einer Entmythologisierung von Familie als Gegenpol zur feindlichen Außenwelt gesprochen werden. Die in der Sozialkapital- und Unterstützungsforschung eher am Rande stehenden Verwandtschaftsbeziehungen erweisen sich dagegen als ein in solchen Situationen mobilisierbares Reservoir.

Überraschenderweise hatten entgegen den im dritten Abschnitt formulierten Hypothesen die verschiedenen Belastungsindikatoren überwiegend keinen negativen, sondern positiven Einfluss auf soziale Unterstützung. Die nähere Betrachtung verschiedener Teilnetze verwies darauf, dass dafür in erster Linie eine Gemeinschaftsbildung am Arbeitsplatz verantwortlich war und im Unterschied zu Arbeitslosigkeit, mit der Ausnahme langer Arbeitszeiten, Familienbeziehungen aufgewertet wurden, was im Ergebnis die durchaus vorhandenen Verluste in anderen Beziehungskontexten mehr als kompensierte. Dass es zu solchen Bedeutungszuwächsen beruflicher Beziehungen kommen könnte, entspricht zwar durchaus der vierten Hypothese, doch bleibt überraschend, wie stark dies für die Gesamtverteilung des Sozialkapitals zu Buche schlägt. Für die Familie bedeutet hohe Arbeitsbelastung jedoch eine signifikant erhöhte Wahrscheinlichkeit belastenden Streits. Insgesamt drückt sich darin eine Konzentration, eventuell Kontraktion der sozialen Netzwerke auf enge Familienbeziehungen und den Arbeitsplatz aus. Und die geht vor allem dann, wenn Arbeits- und Wegezeiten selbst bei hoher Belastungsresistenz die Gelegenheiten zur Beziehungspflege auf Kosten einer breiter angelegten sozialen Einbindung eng werden lassen. Die Ergebnisse bestätigen damit weniger das Sennett'sche Szenario, sondern erinnern eher an die von Hochschild in „The Time Bind" (1997) geschilderten Verhältnisse. Unter den verschiedenen Merkmalen erwiesen sich damit die in der einschlägigen Literatur vor allem thematisierten Unsicherheiten und Unstetigkeiten allerdings als kaum bedeutsam, während Arbeits- und Zeitbelastungen sowie Gratifikationskrisen deutliche Auswirkungen hatten.

Die hier vorgestellten Analysen erlauben es noch nicht, ein abschließendes Urteil über den Zusammenhang zwischen Arbeitsmarktungleichheiten und Sozialkapitalbildung zu fällen. Dafür ist die derzeitige Forschungslage insgesamt noch zu lückenhaft. In diesem Beitrag konnten auch nicht alle Beziehungsmerkmale und Sozialkapitalfaktoren einbezogen werden, die für die Frage der Auswirkungen von Ungleichheiten und des Wandels der Arbeit relevant sind. Die bisherigen Ergebnisse zeigen jedoch bemerkenswerte Elastizitäten der Netzwerkgestaltung vor dem Hintergrund der Kosten verschiedener Gestaltungsalternativen, wie sie durch Arbeitsplatzungleichheiten strukturiert sind. Diese Elastizitäten können im Endeffekt jedoch nicht für alle Gruppen Ungleichheiten der Sozialkapitalausstattung verhindern.

Bezogen auf die Abbildung arbeitsmarktvermittelter sozialer Ungleichheiten als Explanans von Sozialkapital untermauern die Ergebnisse folglich nachdrücklich die Auffassung, dass nicht nur Gratifikationen, sondern auch Belastungen Aufmerksamkeit finden sollten. Für zukünftige Untersuchungen wäre deshalb zu wünschen, dass die verschiedenen Arbeitsplatzmerkmale auf Seiten der Gratifikationen und Belastungen zu charakteristischen Bündeln von Beschäftigungsbedingungen zusammengefasst werden, statt wie hier einzelne Arbeitsplatzmerkmale je für sich zu untersuchen. Diese Vorgehensweise käme auch der Vorstellung näher, dass der Wandel der Arbeitsgesellschaft zu veränderten Tauschbeziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern führt, die Anreize und Beiträge in veränderter Weise gegeneinander setzen. Hier ging es zunächst darum, die Bedeutung einzelner Arbeitsplatzbedingungen in einem ungleichheitstheoretischen Kontext nachzuweisen und das für 2006 neu entwickelte Instrumentarium der Sozialkapitalmessung im Vergleich zu anderen, bereits länger etablierten Instrumenten zu testen. Ein zweites Desiderat für weitere Untersuchungen bezieht sich auf die Wechselwirkungen zwischen Familie, sozialem Netzwerk und Arbeitswelt. Zwar wurden in den hier präsentierten Untersuchungen Partnerschaftsstatus und Haushaltsgröße als Kontrollvariablen mit analysiert, doch bleibt es eine zusätzliche Aufgabe, Auswirkungen verschiedener Arbeitsbedingungen auf die Verfügbarkeit verschiedener Sozialkapitalfaktoren in Abhängigkeit von unterschiedlichen Lebensformen zu untersuchen. Drittens schließlich wäre es wünschenswert, die Kausalrichtung der Zusammenhänge zwischen den untersuchten Arbeitsmarkt-Ungleichheiten und Sozialkapital sicherer zu bestimmen als es mit den hier verfügbaren Daten möglich war, und damit auch, inwiefern beispielsweise bei dem negativen Zusammenhang zwischen Langzeitarbeitslosigkeit und Sozialkapital unbeobachtete Heterogenität eine Rolle spielen könnte. Aber erst nach der Replikation der entsprechenden Fragen im SOEP können diese Unsicherheiten der Interpretation in Längsschnittanalysen weiter aufgeklärt werden.

Literatur

Bosch, Gerhard, 2001: Der Zusammenhang von Arbeitszeit und Qualifikation. S. 129–151 in: *Rolf Dobischat* und *Hartmut Seifert* (Hg.), Lernzeiten neu organisieren: Lebenslanges Lernen durch Integration von Bildung und Arbeit. Berlin: edition sigma.

Bourdieu, Pierre, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183–198 in: *Reinhard Kreckel* (Hg.), Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderband 2. Göttingen: Otto Schwartz & Co.

Breen, Richard, 1997: Risk, Recommodification and Stratification. Sociology 31: 473–489.

Brose, Hanns-Georg, Martin Diewald und *Anne Goedicke,* 2004: Arbeiten und Haushalten. Wechselwirkungen zwischen betrieblichen Beschäftigungspolitiken und privater Lebensführung. S. 287–310 in: *Olaf Struck* und *Christoph Köhler* (Hg.), Beschäftigungsstabilität im Wandel? München/Mering: Rainer Hampp Verlag.

Coleman, James, 1990: Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Cook, Karen S., und *T. Schuster,* 1996: Compensatory Processes in the Social Networks of Older Adults. S. 219–248 in: *G. R. Pierce, B. R. Sarason* und *G. Sarason* (Hg.), Handbook of Social Support and the Family. New York: Plenum Press.

Deth, Jan W. van, 2003: Measuring Social Capital: Orthodoxies and Continuing Controversies. International Journal of Social Research Methodology 6: 79–92.

Diewald, Martin, 1991: Soziale Beziehungen: Verlust oder Liberalisierung? Soziale Unterstützung in informellen Netzwerken. Berlin: edition sigma.

Diewald, Martin, 2003: Kapital oder Kompensation? Erwerbsbiographien von Männern und die sozialen Beziehungen zu Verwandten und Freunden. Berliner Journal für Soziologie: 213–238.

Diewald, Martin, und *Jörg Lüdicke,* 2007: Akzentuierung oder Kompensation? Zum Zusammenhang von sozialer Ungleichheit, Sozialkapital und subjektiver Lebensqualität. S. 11–52 in: *Jörg Lüdicke* und *Martin Diewald* (Hg.), Soziale Netzwerke und soziale Ungleichheit. Zur Rolle von Sozialkapital in modernen Gesellschaften. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Diewald, Martin, Jörg Lüdicke, Frieder Lang und *Jürgen Schupp,* 2006: Familie und soziale Netzwerke. Ein revidiertes Erhebungskonzept für das Sozio-oekonomische Panel (SOEP) im Jahr 2006. Research Notes 14/2006. Berlin: DIW.

Diewald, Martin, und *Stephanie Sill*, 2004: Mehr Risiken, mehr Chancen? Trends in der Arbeitsmarktmobilität seit Mitte der 1980er Jahre. S. 39–62 in: *Olaf Struck* und *Christoph Köhler* (Hg.), Beschäftigungsstabilität im Wandel? München/Mering: Rainer Hampp Verlag.

Flap, Henk, 1999: Creation and Returns of Social Capital: A New Research Program. La Revue Tocqueville XX (1): 5–26.

Gaag, Martin van der, und *Tom Snijders,* 2004: Proposals for the Measurement of Individual Social Capital. S. 199–218 in: *Henk Flap* und *Beate Völker* (Hg.), Creation and Return of Social Capital. A New Research Program. London/New York: Routledge.

Ganzeboom, Harry, Paul M. de Graaf und *Donald Treiman*, 1992: A Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status. Social Science Research 21: 1–56.

Granovetter, Mark, 1973: The Strength of Weak Ties. American Journal of Sociology 78: 1360–1380.

Groß, Martin, 2001: Auswirkungen des Wandels der Erwerbsgesellschaft auf soziale Ungleichheit. Effekte befristeter Beschäftigung auf Einkommensungleichheit. S. 119–155 in: *Peter A. Berger* und *Dirk Konietzka* (Hg.), Die Erwerbsgesellschaft. Neue Ungleichheiten und Unsicherheiten. Opladen: Leske + Budrich.

Hochschild, Arlie R., 1997: The Time Bind. New York: Metropolitan Books.

House, James S., Robert L. Kahn, 1985: Measures and Concepts of Social Support. S. 83–105 in: *S_____ Cohen* und *S_____ L. Syme* (Hg.), Social Support and Health. New York: Academic Press.

Kalleberg, Arne L., Barbara F. Reskin und *Ken Hudson,* 2000: Bad Jobs in America: Standard and Nonstandard Employment Relations and Job Quality in the United States. American Sociological Review 65: 256–278.

Lin, Nan, 2000: Inequality in Social Capital. Contemporary Sociology 29: 785–795.

Lipset, Seymour Martin, Martin Trow und *James S. Coleman,* 1956: Union Democracy. What Makes Democracy Work in Labor Unions and Other Organizations. New York: Doubleday.

March, James, Herbert Simon, 1993: Organizations. 2. Auflage. Cambridge, MA: Blackwell Publishers.

McPherson, Miller, Lynn Smith-Lovin und *Matthew E. Brashears,* 2006: Social Isolation in America: Changes in Core Discussion Networks over Two Decades. American Sociological Review 71: 353–375.

Neumark, David, 2000: Changes in Job Stability and Job Security: A Collective Effort to Untangle, Reconcile, and Interpret the Evidence. NBER working paper series 7472. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Perry-Jenkins, Maureen, Rena L. Repet und *Ann C. Crouter*, 2000: Work and Familiy in the 1990s. Journal of Marriage and the Family 62: 981–998.

Preisendörfer, Peter, 2002: Kompensation statt Kumulation? Soziale Ungleichheit aus der Sicht des Theorems des Ausgleichs der Nettovorteile. Zeitschrift für Soziologie 31: 93–105.

Putnam, Robert D., 2000: Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community. New York: Simon & Schuster.

Sennett, Richard, 1998: Der flexible Mensch: Die Kultur des neuen Kapitalismus. Berlin: Berlin Verlag.

Siegrist, Johannes, 1996: Adverse Health Effects of High Effort – Low Reward Conditions at Work. Journal of Occupational Health Psychology 1: 27–43.

SOEP Group, 2001: The German Socio-Economic Panel (GSOEP) after more than 15 Years – Overview. S. 7–14 in: *Elke Holst, Dean R. Lillard* und *Thomas A. DiPrete* (Hg.), Proceedings of the 2000 Fourth International Conference of German Socio-Economic Panel Study Users (GSOEP2000). Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung 70: 1.

Tölke, Angelika, und *Martin Diewald*, 2003: Insecurities in Employment and Occupational Careers and their Impact on the Transition to Fatherhood in Western Germany. Demographic Research 9: 42–68.

Völker, Beate, und *Henk Flap,* 2007: Community at the Workplace. S. 113–134 in: *Jörg Lüdicke* und *Martin Diewald* (Hg.), Soziale Netzwerke und soziale Ungleichheit. Zur Rolle von Sozialkapital in modernen Gesellschaften. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Voß, Günter G., und *Hans G. Pongratz,* 1998: Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der „Ware Arbeitskraft"? Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 50: 131–158.

Wellman, Barry, 1979: The Community Question. The Intimate Networks of East Yorkers. American Journal of Sociology 84: 1201–1231.

Weeden, Kim A., und *David B. Grusky,* 2005: The Case for a New Class Map. American Journal of Sociology 111: 141–212.

Wendt, Verena, Martin Diewald und *Frieder Lang,* 2007: Interdependenzen zwischen verwandtschaftlichen und beruflichen Beziehungs-Netzwerken (im Druck).

Wolf, Christof, 2006: Egozentrierte Netzwerke. Erhebungsverfahren und Datenqualität. S. 244–273 in: *Andreas Diekmann* (Hg.), Methoden der Sozialforschung. Sonderheft 45. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie.

Korrespondenzanschrift: Prof. Dr. Martin Diewald, Universität Bielefeld, Fakultät für Soziologie, Postfach 10 01 31, 33510 Bielefeld

E-Mail: martin.diewald@uni-bielefeld.de

VERTEILUNG DES SOZIALEN KAPITALS

Eine makrosoziologische Analyse des European Social Survey 2002 und 2004

Monika Jungbauer-Gans und Christiane Gross

Zusammenfassung: Inwiefern unterscheidet sich die Verteilung sozialen Kapitals in den vom European Social Survey 2002/03 und 2004/05 erfassten Ländern? Operationalisiert wird Sozialkapital durch einen Index zu sozialem Vertrauen und durch den Mitgliedsstatus in mindestens einem Verein. Untersucht wird nicht nur wie in bisherigen makrosoziologischen Studien, mit welchen Ländercharakteristika ein hohes durchschnittliches Maß an Sozialkapital einhergeht, sondern auch, welche Faktoren in einem Land mit einer hohen Ungleichverteilung des Sozialkapitals verbunden sind. Dabei werden sowohl theoretische Argumente angeführt, die einen Einfluss dieser Faktoren auf das Sozialkapital implizieren, als auch solche berücksichtigt, die einen Rückkopplungseffekt des Sozialkapitals auf die Ländermerkmale postulieren. Es zeigt sich, dass mit einem hohen Einkommens- und Bildungsniveau, geringer Einkommensungleichheit, hohen Gesundheitsausgaben und einem hohen Ausmaß an Demokratie in einem Land ein hohes Maß an sozialem Vertrauen und ein hoher Anteil an Mitgliedern in Vereinen und Verbänden einhergehen. Eine hohe Ungleichheit an Sozialkapital ist besonders in Ländern mit geringen Bildungsausgaben, einer wenig ausgeprägten Demokratie und einem geringen Anteil an berufstätigen Frauen im Verhältnis zu berufstätigen Männern zu finden. Es wird aufgezeigt, ob und inwiefern einzelne Länder diese Zusammenhänge maßgeblich beeinflussen.

I. Einleitung

Die Untersuchung der Strukturen und des Wandels sozialer Ungleichheit ist eine der Hauptgegenstandsbereiche der Soziologie. Bislang wurden in der Sozialstrukturanalyse beispielsweise die Verteilungen von Bildung, beruflicher Stellung und Prestige, Einkommen und Vermögen, aber auch askriptive Merkmale wie Geschlecht, ethnische Gruppe oder Alter sowie von Einstellungen und Verhaltensweisen und den damit verbundenen Lebenschancen (Dahrendorf 1979) untersucht (vgl. z.B. Geißler 2006; Hradil 2006). Verschiedene Modelle sozialer Klassen, sozialer Schichtung sowie von Lebensstilen und sozialen Milieus lieferten theoretische Erklärungen und anschauliche Modelle zu Struktur und Wandel von Gesellschaften. Unter den Dimensionen und Indikatoren sozialer Strukturen wurde der Aspekt des sozialen Kapitals bislang allerdings weitgehend vernachlässigt, obgleich Pierre Bourdieu bereits 1983 die Unterscheidung von ökonomischem, kulturellem und sozialem Kapital herausarbeitete und die Funktion dieser Kapitalarten bei der Reproduktion sozialer Ungleichheit durch die Möglichkeit der Konvertierung der verschiedenen Kapitalarten beschrieb. Erste Ansätze einer Berücksichtigung dieser Dimension finden sich in der Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland (Schmitt 2005; Dathe 2005).

Soziales Kapital ist in Analogie zu anderen Formen von Kapital (ökonomisches und kulturelles Kapital oder Humankapital) ungleich verteilt. Zudem ist zu vermuten, dass die Verfügungsmöglichkeiten über die verschiedenen Kapitalarten miteinander korrelieren. Vorteile in den anderen Bereichen sind in höheres soziales Kapital transformierbar (Bourdieu 1983). Studien, die dieser Frage bislang nachgegangen sind, fanden erhebliche Korrelationen zwischen der Bildung, Einkommen, Geschlecht oder Alter und den verschiedenen Formen des sozialen Kapitals (z.B. van Deth 2004; Kunz 2004; Zmerli 2004; Bühlmann und Freitag 2004; Gabriel et al. 2002) und politischer Partizipation (Geißler 1994; Schlozman et al. 1999). Erlinghagen et al. (1999; Erlinghagen 2000) zeigen, dass Geringqualifizierte, Arbeitslose und Frauen seltener ehrenamtlich aktiv sind. Auch bei Lin (2001: 99–124) weisen Frauen ein Defizit an sozialem Kapital, Humankapital und institutionellem Kapital auf. Die Verteilung sozialen Kapitals hängt also von der Verteilung materieller Ressourcen, Bildung und anderen Merkmalen sozialer Lagen ab, sodass die Möglichkeit, sich an der Zivilgesellschaft zu beteiligen, an die Position im Ungleichheitssystem, d.h. an die Klassenlage gekoppelt ist (Nolte 2003: 43; Hall 2001; Skocpol 2001).

Nicht nur die Verfügung über verschiedene Kapitalarten, sondern auch die Nutzungsmöglichkeiten („returns") können sich zwischen sozialen Gruppen unterscheiden (vgl. Lin 2001: 99–124). Während Lin (2001) zwar Unterschiede in der Ausstattung mit sozialem Kapital feststellte, fand er keine Differenzen in den „returns", die Frauen und Männer aus sozialem Kapital ziehen. Es gibt aber neben Indizien der Kumulation von Vor- oder Nachteilen auch Indizien einer eigenständigen, d.h. kompensatorischen Wirkung des sozialen Kapitals beim Erwerb von Bildungskompetenzen (Jungbauer-Gans 2004).

Welche Bedeutung hat soziales Kapital für Gesellschaften? Seit einiger Zeit wird darüber diskutiert, ob Individualisierungsprozesse mit dem Niedergang sozialer Gemeinschaften verbunden sind, oder ob traditionelle Bindungen durch neue Formen der sozialen Integration ersetzt werden (vgl. Brömme und Strasser 2001). Traditionelle Organisationen wie Gewerkschaften oder politische Parteien dienen bzw. dienten in erster Linie der Vertretung von Interessen benachteiligter Gruppen. Individualisierungsprozesse werden mit einer Ausweitung zweckrationaler und egoistischer Handlungsmotivationen in Verbindung gebracht, die die Rücksichtnahme und das Engagement für andere in Frage stellen (Beck 1986). Traditionelle Organisationen werden durch neue Assoziationsformen ersetzt, die weniger formell, spontaner und an konkreten Projekten orientiert sind (wie z.B. Bürgerinitiativen). Diese neuen Formen der Integration sind frei gewählt, kurzfristiger sowie an der Verfolgung spezifischer Interessen orientiert. Sie haben möglicherweise den Ausschluss von bestimmten Bevölkerungsgruppen zur Folge, weil sie besondere Fähigkeiten (kommunikative Kompetenzen, Verhandlungsgeschick, Organisationsfähigkeiten) oder einen relativ hohen Einsatz von Ressourcen erfordern wie von Brömme und Strasser (2001) befürchtet. Mit den Daten des ALLBUS konnten sie den Rückgang traditioneller Organisationen und der Mitgliedschaftsrate bei Männern mit Volks- und Hauptschulabschluss belegen. Während Personen mit niedriger Bildung und in Arbeiterberufen häufig in traditionellen Organisationen engagiert waren, erweisen sich moderne Initiativen oder Selbsthilfegruppen als sozial exklusiv. Der wachsende Individualismus und der Wunsch nach persönlicher Autonomie führen dazu, dass die

Autorität großer Institutionen in Frage gestellt wird, dass Gemeinschaft in kleinen und flexiblen Gruppen gesucht wird, sodass der Kreis der Menschen, die sich vertrauen, sukzessive kleiner wird und eine Miniaturisierung von Gemeinschaft sich einstellt (Fukuyama 1999: 126–127). Diese Prozesse können zu einer zunehmenden Ungleichheit in der Verteilung von sozialem Kapital beitragen.

Mikrosoziologische Studien, die bislang die Ungleichverteilung von sozialem Kapital untersucht haben, gingen der Frage nach, welche individuellen Merkmale mit dem sozialen Kapital von Individuen korrelieren. In makrosoziologischen Untersuchungen, z.B. anhand des World Value Survey, wurde analysiert, welche Merkmale der Länder mit dem Umfang des durchschnittlich vorhandenen Vertrauensniveaus oder der Beteiligung in Freiwilligenorganisationen in Beziehung stehen (vgl. z.B. Delhey und Newton 2005; Oorschot und Arts 2005; Gabriel et al. 2002). Bislang wurde jedoch noch nicht untersucht, wie groß die Unterschiede (Streuung, Dispersion) bei den Verfügungsmöglichkeiten über soziales Kapital in den Gebietseinheiten sind, und welche strukturellen Merkmale die Größe dieser Unterschiede verursachen könnten.[1] In diesem Punkt geht der vorliegende Beitrag über die bisherigen Untersuchungen hinaus. Wenn das soziale Kapital relativ gleichmäßig über die Bevölkerung verteilt ist, hat es eine geringere Bedeutung bei der Erklärung ungleicher Lebenschancen. Die Leitthese des Beitrags lautet, dass nicht nur der absolute Umfang des sozialen Kapitals in einer Gesellschaft, sondern auch die Ungleichheit der Zugangschancen den Ablauf gesellschaftlicher Prozesse beeinflussen.

In dieser Arbeit wird ausgehend von der Bedeutung von sozialem Kapital im Kontext der Sozialstrukturanalyse untersucht, ob soziales Kapital innerhalb der im European Social Survey 2002/2003 bzw. 2004/2005 erfassten Länder ungleich verteilt ist und welche makrosozialen Faktoren das Ausmaß der Ungleichverteilung bzw. der Streuung von sozialem Kapital in den Ländern erklären. Auf der Ebene der Länder wird untersucht, ob das Wohlfahrtsniveau und die Einkommensverteilung, das durchschnittliche Bildungsniveau, wohlfahrtsstaatliche Regimes sowie die Durchsetzung demokratischer Prinzipien in einem Land mit der Ungleichheit des sozialen Kapitals korrelieren. Welche konkreten sozialen Gruppen über mehr und welche über weniger soziales Kapital verfügen, wird hingegen nicht untersucht.[2] Unter sozialem Kapital sollen in diesem Beitrag sowohl Verhaltensweisen, als auch Einstellungen verstanden werden. Operationalisiert wird dies mit der Mitgliedschaft in Vereinen und Verbänden sowie mit generalisiertem sozialem Vertrauen in die Mitmenschen.

---

1 Der Umfang (z.B. ausgedrückt in Maßzahlen der zentralen Tendenz) und die Streuung eines Merkmals sind zwar nicht unabhängig voneinander, aber eine hohe Streuung ist vor allem bei mittlerem Umfang gegeben, während besonders hoher oder auch niedriger Umfang tendenziell mit geringerer Streuung verbunden sind. Überspitzt ausgedrückt: Wenn fast keiner oder wenn fast alle über soziales Kapital verfügen, ist es für ungleiche Lebenschancen irrelevant.

2 Beispiele für Arbeiten mit derartiger Fragestellung sind van Deth (2004) zu sozialer Partizipation, Kunz (2004) zu sozialem Vertrauen und Zmerli (2004) zu politischem Vertrauen. Vgl. auch den Beitrag von Diewald in diesem Band.

II. Bedeutung der Ungleichheit sozialen Kapitals

Die Bedeutung von sozialem Kapital für ganze Gesellschaften wird von Putnam (2000) in vielfältigen Bereichen gesehen. Er zeigt in seinem Buch „Bowling alone" Korrelationen zwischen sozialem Kapital und Bildung, Wohlfahrt von Kindern, Sicherheit und niedrigen Kriminalitätsraten, ökonomischer Entwicklung, Gesundheit und Wohlbefinden sowie Demokratie auf. Gerade der Einfluss des sozialen Kapitals auf die ökonomische Prosperität (Bornschier 2000; Dasgupta 2003) und als Mittel zur Bekämpfung von Armut in einer Region (Woolcock 1998) hat zu einem Interesse internationaler Organisationen und politischer Instanzen am Thema Sozialkapital geführt. Das erklärt z.B. die Rolle der Weltbank in dieser Diskussion (vgl. Bebbington et al. 2006; www.worldbank.org/poverty/scapital). Auch die Europäische Union beschäftigt sich mit dieser Thematik (vgl. Wallace/Pichler 2006). Die OECD veröffentlichte 2001 den Report „The wellbeing of nations: The role of human and social capital", um die Bedeutung des sozialen Kapitals für die Bildung von Humankapital herauszustellen.[3] Über weitere Berichte und politische Programme in Irland, Kanada und Großbritannien referiert Schuller (2006). Auch in Deutschland wurde die Enquete-Kommission „Zukunft des bürgerschaftlichen Engagements" eingesetzt und eine umfangreiche Studie zum ehrenamtlichen Engagement und zur Freiwilligenarbeit vom Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend veröffentlicht (Rosenbladt 2001; Braun und Klages 2001; Picot 2001).

Teilweise werden jedoch auch kritische Stimmen laut, die die Folgen einer Ausweitung bürgerschaftlichen Engagements beispielsweise für deren demokratische Legitimation reflektieren. Werden staatliche Aufgaben z.B. der Forschungsförderung oder Sozial- und Kulturpolitik zunehmend von Stiftungen und Stiftern wahrgenommen, mag das einerseits staatliche Finanzen entlasten und gemeinschaftsbezogene Verantwortung stärken, andererseits stellt sich die Frage, wer letztendlich entscheidet, wofür und mit welcher Zielsetzung Geld verwendet wird. Die Forcierung dieser Mechanismen ist geeignet, bislang demokratisch strukturierte Prozesse durch partikularistisch strukturierte Prozesse zu ersetzen (vgl. Joas 2001).

Soziales Kapital kann für den Einzelnen Vorteile bringen, wenn damit ein Zugang zu Ressourcen und Informationen, soziale Kontakte und Unterstützung sowie Identifikationsmöglichkeiten und Anerkennung verbunden sind (Brömme und Strasser 2001). Die Möglichkeit zu wirkungsvoller politischer Partizipation und Interessenvertretung wird ebenfalls häufig über die Mitgliedschaft und Mitarbeit in Parteien und Verbänden eröffnet. Mitgliedschaften in Organisationen und die Einbindung in soziale Netzwerke stellen wesentliche Mechanismen der Sozial- und Systemintegration dar. Schlozman et al. (1999) zeigen, dass die Beteiligung in Organisationen die Möglichkeit politischer Partizipation wesentlich beeinflusst. Umgekehrt sind Repräsentanten auf Informationen über Meinungsbilder von der „Basis" angewiesen, wenn politische Entscheidungen getroffen werden müssen.

---

3 Diese Bemühungen sind auch im Kontext der Diskussion über die Erweiterung traditioneller Wohlfahrtsindikatoren wie das Bruttonationalprodukt um qualitative Maße für Wohlbefinden, soziale Kohäsion und Lebensqualität zu sehen (Schuller 2006).

Neue Partizipationsformen über das Internet brechen sich am „digital divide" (Joas 2001). Der grundlegenden Schlussfolgerung von Brömme und Strasser (2001) zu Folge hat sich die Ungleichheit des sozialen Kapitals im Lauf der Zeit verstärkt. Ähnlich argumentiert Putnam (2001), wenn er in der Zusammenfassung der Resultate eines Ländervergleichs zum Gemeinsinn resümiert:

„Kurz gesagt, es gibt Anlass zu der Befürchtung, dass sich Ungleichheiten in der Verteilung von Sozialkapital vergrößern, und zwar sowohl durch Trends in der Vereinslandschaft als auch durch größere demographische Entwicklungen." Und weiter: „Die zunehmende Verzerrung des Sozialkapitals in Bezug auf Gesellschaftsschichten könnte mit der zunehmenden Einkommensungleichheit in vielen fortgeschrittenen Gesellschaften zusammenhängen, ebenso mit der wachsenden ethnischen Zersplitterung. Die Besorgnis über die Ungleichheiten – vor allem über wachsende Ungleichheiten im Bereich des Sozialkapitals – stellt den vielleicht wichtigsten roten Faden der Länderstudien dieses Buches dar" (Putnam 2001: 787).

Damit wird die Zunahme der Ungleichverteilung von Lebenschancen gemessen an Kriterien wie Einkommen als eine mögliche Ursache der Zunahme der Ungleichheit sozialen Kapitals genannt. Welche sozioökonomischen und politischen Merkmale eines Landes mit der Verteilung des sozialen Kapitals korrelieren, wird im Folgenden theoretisch begründet und anschließend mit den Daten des ESS 2002 und 2004 untersucht.[4]

III. Was beeinflusst die Ungleichheit des sozialen Kapitals in einem Gemeinwesen?

1. Einkommensniveau und Einkommensverteilung

Curtis et al. (2001) argumentierten, dass eine frühe Industrialisierung mit fortgeschrittener Spezialisierung, erhöhter Bildung und höherem Einkommen und Wohlstand der Bevölkerung einhergeht. Sowohl Spezialisierung als auch zunehmende Differenzierung von Bildungs- und Einkommensverteilungen erhöhen die Statusunterschiede in einer Gesellschaft und bieten damit den Anreiz zur Formierung von vielfältigen freiwilligen Interessengruppen. Lipset (1994) stellte einen Zusammenhang zwischen der ökonomischen Entwicklung und einer sich etablierenden Mittelklasse her, die ihre Interessen organisiert und vertritt. Auch Putnam (1993) sah Wechselwirkungen zwischen der ökonomischen Prosperität und der kulturellen Entwicklung in Gestalt von Freiwilligenorganisationen. Nicht nur die Aktivität in Freiwilligenorganisationen (Oorschot und Arts 2005), sondern auch die Akzeptanz von rationalen, auf Toleranz bezogenen und partizipativen Normen sowie von Vertrauen wird mit dem Wohlstandsniveau in einer Gesellschaft in Verbindung gebracht und mit empirischen Daten belegt (Inglehart und Baker 2000). Zusammenfassend ist zu konstatieren, dass sich das durchschnittliche Wohlstandsniveau in einer Gesellschaft auf die Möglichkeiten zum Aufbau und zur

4 In anderen Studien wurden weitere makrosoziale Faktoren diskutiert, die in diesem Beitrag nicht berücksichtigt werden: dominierende Religion (Bühlmann/Freitag 2004) und Heterogenität bezüglich religiöser Gruppen (Curtis et al. 2001), dominierende politische Tradition (sozialdemokratisch oder liberal; Curtis et al. 2001) und Korporatismus (Schofer/Fourcade-Gourinchas 2001), individuell wahrgenommene Fairness, Unparteilichkeit und Unbestechlichkeit von Institutionen (Freitag/Bühlmann 2005).

Pflege von sozialem Kapital auswirkt (vgl. empirische Ergebnisse bei Curtis et al. 2001; Gabriel et al. 2002).

Darüber hinaus spielt auch die Verteilung des Einkommens eine Rolle: Je egalitärer die Einkommensverteilung in einem Land, desto besser sind die Voraussetzungen, einer gleichmäßigen Verteilung von sozialem Kapital.[5] Diese Überlegungen wurden mit Daten des World Values Surveys bestätigt, die zeigten, dass das Vertrauen und die Akzeptanz zivilgesellschaftlicher Normen höher sind in Ländern mit hohem Einkommen und geringer Ungleichheit der Einkommensverteilung (Knack und Keefer 1997). Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Individuum Vertrauen hat, steigt, wenn das Einkommen ausgewogen verteilt ist (Freitag und Bühlmann 2005; Rothstein und Uslaner 2005). Geringe soziale Polarisierung führt also zur Entwicklung von Kooperation und Vertrauen, weil die Menschen aufgrund ähnlicher sozialer Situationen stärker zu Solidarität neigen.[6] Optimismus in Bezug auf die künftige Entwicklung ist bei egalitärer Einkommensverteilung weiter verbreitet und das Wohlstandsniveau im gesamten Land erhöht das generalisierte Vertrauen, während aber der Wohlstand von Wenigen eher zu Neid, Missgunst und Misstrauen führt (Rothstein und Uslaner 2005). Eine gleichmäßige Verteilung von Ressourcen erhöht den Glauben an gemeinsame Ziele und Werte.

Geht man von der Argumentation aus, dass ökonomisches Kapital in soziales Kapital transferiert werden kann (vgl. Bourdieu 1983), ist zu vermuten, dass eine hohe Ungleichheit der Einkommensverteilung mit einer größeren Ungleichheit der Verfügung über soziales Kapital Hand in Hand geht.

2. Bildungsniveau und Bildungsverteilung

Sozialkapital hat einen positiven Effekt auf den Erwerb von Humankapital (Coleman 1988; Eder et al. 2006), aber auch umgekehrt, hat das Bildungswesen einen positiven Effekt auf das Sozialkapital in Gesellschaften (Campbell 2006), indem es die Verbreitung von Normen und die Integration in die Gesellschaft fördert (Fukuyama 1999: 340–341). Knack und Keefer (1997) fanden positive Korrelationen zwischen dem Bildungsniveau und Vertrauen in einer Gesellschaft. Auch der OECD Report (2001) folgert, dass Bemühungen zur Erhöhung des Humankapitals durch Strategien zur Förderung von sozialen Beziehungen innerhalb und zwischen Arbeitsstätten flankiert werden müssen und dass Interdependenzen zwischen Humankapital und Sozialkapital bestehen (vgl. Schuller 2006: 48). Empirisch bestätigt wurde mit den Daten des European Social Survey, dass das Bildungsniveau in einer Gesellschaft positiv mit der Partizipation in Freiwilligenorganisationen korreliert (Oorschot und Arts 2005).

In Bezug auf die Ungleichheit des sozialen Kapitals wird angenommen, dass das Bildungsniveau in Gesellschaften die Ungleichheit des sozialen Kapitals reduziert, weil

5 Siehe unten auch die Argumentation im Anschluss an Fukuyama 1999 zur Miniaturisierung von Sozialkapital.

6 Bei Oorschot und Arts (2005) führt Einkommensungleichheit zu reduziertem Vertrauen, aber entgegen der hier vertretenen Argumentation zu höherer durchschnittlicher Partizipation in Freiwilligenorganisationen.

mit zunehmender Bildung gemeinschaftsbezogene Wertorientierungen, Vertrauen in die Zukunft und Glaube an die Chancengerechtigkeit weiter verbreitet sind.

3. Wohlfahrtsstaat

In der Literatur wird diskutiert, inwieweit staatliches Handeln und insbesondere die Verfolgung ausgeprägter wohlfahrtsstaatlicher Konzepte mit weniger Bürgerengagement und Bürgergesellschaft korrelieren (Joas 2001). Einerseits zeigen Beispiele skandinavischer Staaten, dass weitreichende Wohlfahrtsstaaten nicht die Vitalität der Bürgergesellschaft beeinträchtigen. Andererseits wird ein Vakuum wohlfahrtsstaatlicher Absicherung, wie man es vor allem in armen Ländern findet, nicht automatisch durch die Bürgergesellschaft gefüllt.

Die Frage, ob korporatistisch strukturierte wohlfahrtsstaatliche Regimes wie Deutschland oder Österreich, liberale wohlfahrtsstaatliche Regimes oder sozialdemokratische Regimes stärker mit der Mitgliedschaft in Freiwilligenorganisationen zusammenhängen, wird bei Curtis et al. (2001) untersucht. In liberalen Staaten dienen Freiwilligenorganisationen als Substitut für wohlfahrtsstaatliche Institutionen, während in sozialdemokratischen Staaten die Mitgliedschaft in politischen Organisationen und Interessensverbänden gefördert werden – nicht zuletzt auch durch staatliche Zuschüssen und Unterstützung (vgl. Janoski 1998). Eine grundlegende Diskussion in Bezug auf den Einfluss des Wohlfahrtsstaates auf das soziale Kapital hat die „crowding-out"-These formuliert (Oorschot und Arts 2005). Sie lautet, dass der Wohlfahrtsstaat zu sozialer Isolation, Anomie und Selbstbezogenheit führe, weil die Individuen zur Daseinsvorsorge nicht mehr auf ihr soziales Netzwerk angewiesen seien, da der Staat Leistungen zur Verfügung stellt. Durch staatliche Vorsorge geht die mit sozialem Engagement verbundene intrinsische Motivation zurück und eine Anspruchsgesinnung bildet sich heraus, die den Gedanken an ein eigenes Engagement erst gar nicht aufkommen lässt (Gabriel et al. 2002). Gegenargumente zu dieser These lauten, dass Wohlfahrtsstaaten erst die Voraussetzungen durch Institutionalisierung bestimmter kultureller Wertorientierungen und Strukturen geschaffen haben, die soziale Organisationen benötigen (Oorschot und Arts 2005). Das Argument, dass Wohlfahrtsstaaten zivilgesellschaftliche Organisationen bewusst in ihre Versorgungsstrukturen integrieren und deshalb in sie investieren, bekräftigt diese Position. In einer empirischen Prüfung der crowding-out-These konnte diese nicht bestätigt werden (Oorschot und Arts 2005; Gabriel et al. 2002). Im Gegenteil: Je höher die Sozialausgaben in einem Land, desto höher ist das dort vorfindbare Sozialkapital (Vertrauen, aktive und passive Beteiligung in Vereinen und Verbänden sowie informelle soziale Beziehungen). Die vergleichende policy-Forschung zeigt, dass eine geringe Staatstätigkeit Marktungleichgewichte verstärkt (Esping-Anderson 1998). Gemeinsame Erfahrungshorizonte sind in polarisierten Gesellschaften eher gering (Gabriel et al. 2002).

Ein weiterer Forschungszweig beschäftigt sich mit der Frage, welche Gestalt wohlfahrtsstaatliche Programme haben sollten, um soziale Ungleichheiten zu reduzieren (Rothstein und Uslaner 2005). Die theoretische Argumentation und die empirischen Ergebnisse sprechen dafür, dass universelle Wohlfahrtsprogramme, von denen alle Be-

völkerungsgruppen profitieren, die soziale Ungleichheit stärker reduzieren und das soziale Kapital stärker fördern als spezifische Umverteilungsprogramme, von denen nur besonders benachteiligte Bevölkerungsgruppen profitieren sollen. Dieses Ergebnis klingt zunächst paradox, wird aber erklärt durch die Umverteilungsfunktion progressiver Besteuerung, die soziale Ausgrenzung von Bevölkerungsgruppen, die Transferleistungen in selektiven Programmen erhalten, die zu Geringschätzung und Stigmatisierung führen können, und den hohen bürokratischen Aufwand bei selektiven Programmen, in denen die individuelle Bedürftigkeit genau geprüft werden muss. Da keine Gruppen aus einem universellen Programm (z.B. kostenfreie Bildung für alle) ausgeschlossen werden, erhöht dies die soziale Kohäsion, den Optimismus und stärkt den Glauben an die Chancengleichheit. Dadurch kann sich soziales Kapital in Form von generalisiertem Vertrauen oder das Engagement in Organisationen besser entwickeln (Rothstein und Uslaner 2005).

Im Hinblick auf die Ungleichheit der Beteiligungsmöglichkeiten scheinen sozialdemokratische Wohlfahrtsstaaten bessere Voraussetzungen für egalitäre Chancen zu bieten, da Umverteilungsprozesse benachteiligten Gruppen zu mehr Ressourcen und damit zu Freiräumen verhelfen. Daher wird angenommen, dass die Ungleichheit des sozialen Kapitals in ausgeprägten Wohlfahrtsstaaten geringer ist.

4. Demokratie

Häufig wird argumentiert, dass ein aktives soziales Leben in Form von Vereinen, Verbänden und Assoziationen die Voraussetzung für die Errichtung und Aufrechterhaltung von Demokratie ist. Es gilt jedoch auch die umgekehrte Argumentation: Demokratische Institutionen ermöglichen die Gründung von Freiwilligen-Organisationen in einem wesentlich größeren Umfang (Paxton 2002: 272): „Social capital was found to promote democracy while a return effect from social capital to democracy was also established.“ Curtis et al. (2001) zeigten in einem Vergleich von 33 Ländern, dass sich die Dauer der Erfahrung mit demokratischen Institutionen positiv auf die Mitgliedschaftsraten in Freiwilligenorganisationen auswirkt. Je länger eine Demokratie besteht und je stabiler sie ist, desto ausgeprägter ist das Vereinsleben und das Engagement in freiwilligen Vereinigungen (Inglehart und Baker 2000) und das Vertrauensniveau in Gesellschaften (Inglehart 1997), da für die Bildung von Organisationen Zeit erforderlich ist (Lipset 1994). Die politisch-institutionelle Struktur, die sich in der Stabilität und dem Typus der Demokratie ausdrückt, ist mit der Beteiligung in sozialen Organisationen und dem generalisierten Vertrauen korreliert (Gabriel et al. 2002). In Konsensusdemokratien verfügen auch Minderheiten über die Chance der Machtteilhabe, was das gesellschaftliche Vertrauen und die Motivation zur zivilgesellschaftlichen Beteiligung erhöht (Gabriel et al. 2002). An anderer Stelle wird auch argumentiert, dass plebiszitäre Demokratien bessere Voraussetzungen für die Entwicklung von Vertrauen bieten als nicht-plebiszitäre (Freitag und Bühlmann 2005).

Wenn in einem Land ein hohes Maß an Korruption herrscht, führt dies zur Umverteilung von Ressourcen von den Massen zu den Eliten (Rothstein und Uslaner 2005). Staatsbedienstete nutzen ihre Machtposition, um in die eigene Tasche zu wirt-

schaften. Das Geld, das in die Korruption fließt und nicht besteuert wird, steht nicht für soziale Zwecke zur Verfügung. Dadurch erhöht sich soziale Ungleichheit und das Vertrauen der Bürger in Regierung, Verwaltung und Wirtschaftsvertreter ist gering. Unter Bedingungen von Korruption ist die Akzeptanz von Steuern sehr gering, wodurch die Grundlage für universalistische Wohlfahrtsprogramme durch ein relativ hohes Steuerniveau fehlt. Ähnlich problematisch ist die Lage in Transformationsgesellschaften, wenn einzelne Gruppen besonderen Profit aus der Unsicherheit der Lage und einem politisch-administrativen Vakuum ziehen können. Es entstehen soziale Spannungen mit Misstrauen gegenüber Personen, die mehr besitzen, und es gibt keinen Glauben an Chancengleichheit (Rothstein und Uslaner 2005).

Diese Argumente können auch wieder auf die Ungleichheit des sozialen Vertrauens und der zivilgesellschaftlichen Beteiligung übertragen werden. Bei langfristig stabiler Demokratie haben auch deprivierte gesellschaftliche Gruppen die Chance, Interessenorganisationen zu bilden. Insbesondere gesellschaftliche Entscheidungsmechanismen, die Minderheiten und Benachteiligten ein Mitspracherecht einräumen, erhöhen die Motivation, an derartigen Organisationen mitzuarbeiten. Aus diesem Grund wird angenommen, dass stabile und konsensusorientierte Demokratien eine geringere Streuung des sozialen Kapitals aufweisen. In Ländern mit geringer Korruption ist das Vertrauen in die politischen Institutionen und die Mitmenschen höher.

5. Modernisierung

Im internationalen Vergleich spielt der Modernisierungsgrad einer Gesellschaft eine Rolle im Hinblick auf die Art und Weise, wie das Gemeinwesen organisiert ist. Traditionelle Gesellschaften sind weniger funktional differenziert und produzieren weniger arbeitsteilig, während in fortgeschrittenen Industrie- und Dienstleistungsgesellschaften ausgeprägtere Interdependenzen gegeben sind, die ein höheres Vertrauen in Organisationen und Institutionen sowie in Experten und Professionen voraussetzen.

Waren Frauen in traditionellen Gesellschaften in die häusliche Produktion integriert, so fielen sie mit der Industrialisierung und der Norm der bürgerlichen Familie aus dem beruflichen Erwerbsprozess. Eine zunehmende Frauenerwerbstätigkeit kann als Zeichen der fortschreitenden Modernisierung von Gesellschaften verstanden werden, die mit zunehmender Bildungsbeteiligung von Frauen und mit Veränderungen der Familienstrukturen (steigende Scheidungsraten, sinkende Fertilität) einhergeht. Zunehmende Frauenerwerbstätigkeit führt zu einem höheren Organisationsgrad in berufsbezogenen Vereinen und Verbänden.

Der mit der Modernisierung verbundene medizinisch-technische Fortschritt und die Verbesserung der Lebensbedingungen erhöhen die Lebenserwartung, die ebenfalls als ein Indikator für den Modernisierungsgrad einer Gesellschaft verwendet werden soll. Der Human Development Index (HDI) spiegelt diesen Zusammenhang ebenfalls wider, indem Lebenserwartung, Wissen und Lebensstandard in den verschiedenen Ländern zu einem Index verbunden werden.

Dass Arbeitslosigkeit die Möglichkeiten sozialer Beteilung einschränkt, ist ein klassisches und immer wieder bestätigtes Ergebnis der Sozialforschung. Sie reduziert die

Möglichkeiten für soziale Kontakte und führt zu sozialer Isolation sowie psychischen Belastungen. Arbeitslosigkeit verringert den Anreiz und die Möglichkeiten, sich in beruflichen Interessengruppen zu organisieren (vgl. z.B. Gabriel et al. 2002).

Es wird angenommen, dass die zunehmende Modernisierung von Gesellschaften zu einer Zunahme des sozialen Kapitals, gemessen an sozialem Vertrauen und an der Beteiligung in Vereinen und Verbänden, führt. Die Ungleichheit des sozialen Kapitals in Gesellschaften reduziert sich mit fortschreitender Modernisierung, weil alle sozialen Gruppen und Schichten in diesen Prozess integriert werden, wenngleich nicht alle in demselben Maße.

Zusammenfassend werden für die empirischen Analysen folgende Hypothesen formuliert. Soziales Kapital wird dabei als stellvertretender Begriff für die Mitgliedschaftsrate in freiwilligen Organisationen und das generelle soziale Vertrauen verwendet:

H1a: Je höher das Einkommensniveau in einer Gesellschaft ist, desto höher ist das soziale Kapital und desto geringer ist die Streuung des sozialen Kapitals. Das Einkommensniveau wird gemessen am Bruttonationaleinkommen pro Kopf.

H1b: Je höher die Ungleichheit der Einkommensverteilung ist, desto geringer ist das soziale Kapital und desto höher ist die Streuung des sozialen Kapitals. Der Gini-Index dient der Messung der Ungleichheit der Einkommensverteilung in einem Land.

H2: Je höher der Bildungsstand ist, desto höher ist das soziale Kapital und desto geringer ist die Ungleichheit des sozialen Kapitals. Zur Bestimmung des Bildungsstandes werden die durchschnittlichen Bildungsjahre, der Anteil der Akademiker an der Gesamtbevölkerung und die Bildungsausgaben anteilig am Bruttoinlandsprodukt verwendet.

H3: Je höher das Wohlfahrtsniveau ist, desto höher ist das soziale Kapital und desto geringer ist die Streuung des sozialen Kapitals. Mit den Anteilen der Ausgaben für soziale Sicherung und der staatlichen Gesundheitsausgaben am Bruttoinlandsprodukt wird der Umfang des wohlfahrtsstaatlichen Engagements einer Gesellschaft ausgedrückt.

H4: Je umfassender die Demokratisierung einer Gesellschaft ist, desto höher ist das soziale Kapital und desto geringer ist die Streuung des sozialen Kapitals. Zur Messung des Demokratisierungsgrades werden ein Demokratie-Index und ein Korruptionsindex herangezogen.

H5: Je fortgeschrittener der Modernisierungsgrad einer Gesellschaft ist, desto höher ist das soziale Kapital und desto geringer ist die Ungleichheit des sozialen Kapitals. Das Verhältnis des Anteils berufstätiger Frauen zu berufstätigen Männern, die Lebenserwartung von Frauen und Männern, der Anteil der Arbeitslosen an der Erwerbsbevölkerung sowie der Human Development Index werden zur Beschreibung des Modernisierungsgrades herangezogen.

Bislang haben die meisten empirischen Studien den Umfang des sozialen Kapitals in verschiedenen Ländern verglichen. Abgesehen von der grundsätzlichen Verfügbarkeit und den Vorbedingungen und Förderungsmöglichkeiten für die Entwicklung und Aufrechterhaltung von sozialem Kapital stellt sich also die Frage, wie die Verfügungsmöglichkeiten über soziale Gruppen verteilt sind und ob es große Unterschiede im Zugang

zu sozialem Kapital gibt. Wenn der Zugang zu sozialem Kapital heterogen ist, welche kontextuellen Bedingungen beeinflussen dann die Verteilung des sozialen Kapitals in den untersuchten Ländern? Dieser Frage wird im Folgenden nachgegangen.

IV. Daten und Methoden

Datengrundlage ist der European Social Survey 2002 und 2004. An der ersten Welle haben 22 Länder und an der zweiten 25 Länder teilgenommen. Aus dem Individualdatensatz werden zentrale Kennzahlen auf Länderebene aggregiert und durch weitere Länderkennzahlen aus offiziellen Quellen ergänzt. Die teilnehmenden Staaten des European Social Survey von 2002 und 2004 unterscheiden sich etwas. Italien hat als einziges Land nur in der ersten Welle 2002 teilgenommen. Die Schweiz und Tschechien hatten zwar grundsätzlich in beiden Wellen teilgenommen, jedoch existieren keine Daten zu den Mitgliedschaften, die in der ersten Welle abgefragt wurden. In der zweiten Welle sind die Länder Estland, Island, die Slowakei und Ukraine dazugekommen.

Es werden zwei abhängige Variablen verwendet: Zum einen wird die Verteilung von Einstellungen und Werten zu sozialem Vertrauen in einem Land betrachtet (European Social Survey 2004); zum anderen wird der Anteil der Bürger, die in einem oder mehreren Vereinen Mitglied sind, herangezogen um die Verteilung des sozialen Kapitals zu operationalisieren (European Social Survey 2002).

Der Index für soziales Vertrauen wurde aus drei Items zu Vertrauen, Fairness und Hilfsbereitschaft gebildet.[7] Cronbach's Alpha für diese drei Items liegt bei 0,77 und kann nicht durch Weglassen eines Items verbessert werden. Es sind also aus Sicht der Reliabilität ideale Bedingungen für eine Indexbildung gegeben. Die länderspezifischen Verteilungen des Index für soziales Vertrauen werden in *Abbildung 1* mit Hilfe von Boxplots[8] dargestellt. Die Boxplots sind in ihrer Reihenfolge nach absteigendem Mittelwert angeordnet.

Verteilungen lassen sich durch zwei Kennzahlen beschreiben: ein Maß der zentralen Tendenz (etwa Mittelwert, Median, Modus) und ein Dispersionsmaß (Varianz und Streuung; mittlere absolute Abweichung, Spannweite etc.). Diese zwei Kennzahlen stehen oft in einem engen Zusammenhang.[9]

Deutlich wird in *Abbildung 1*, dass mit steigendem absolutem Wert des Sozialkapitals die Variationsbreite abnimmt.[10] Als Dispersionsmaß wird die mittlere absolute Abweichung (Average Deviation, AD) vom Mittelwert verwendet, die die Grundlage für

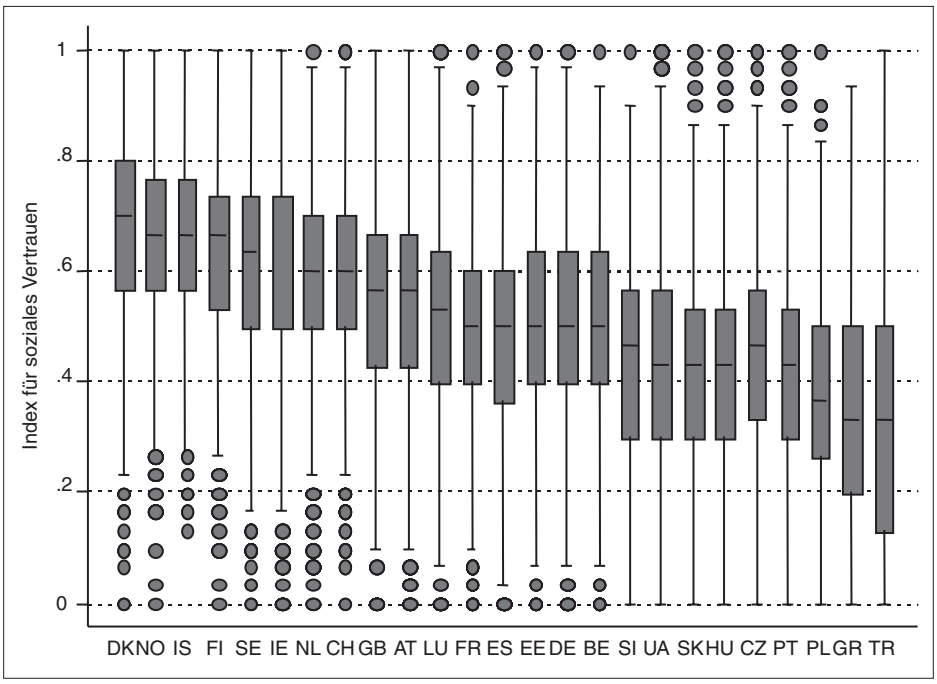
7 Die drei Fragen lauteten: „[...] would you say that most people can be trusted, or that you can't be too careful in dealing with people?"; „[...] do you think that most people would try to take advantage of you if they got the chance, or would they try to be fair?" und „Would you say that most of the time people try to be helpful or that they are mostly looking out for themselves?" (NSD 2007: 4f.).

8 Boxplots visualisieren den Median einer Verteilung sowie die mittleren 50 Prozent der Fälle. Ausreißer werden durch Punkte indiziert.

9 Bei poissonverteilten Zähldaten, welche in unserem Fall jedoch nicht vorliegen, werden Mittelwert und Varianz sogar durch einen einzigen Parameter beschrieben.

10 Die Mittelwerte korrelieren mit der mittleren Abweichung recht hoch (corr = –0.737; sign. < 0,001)

Abbildung 1: Länderspezifische Verteilung von sozialem Vertrauen (ESS 2004)



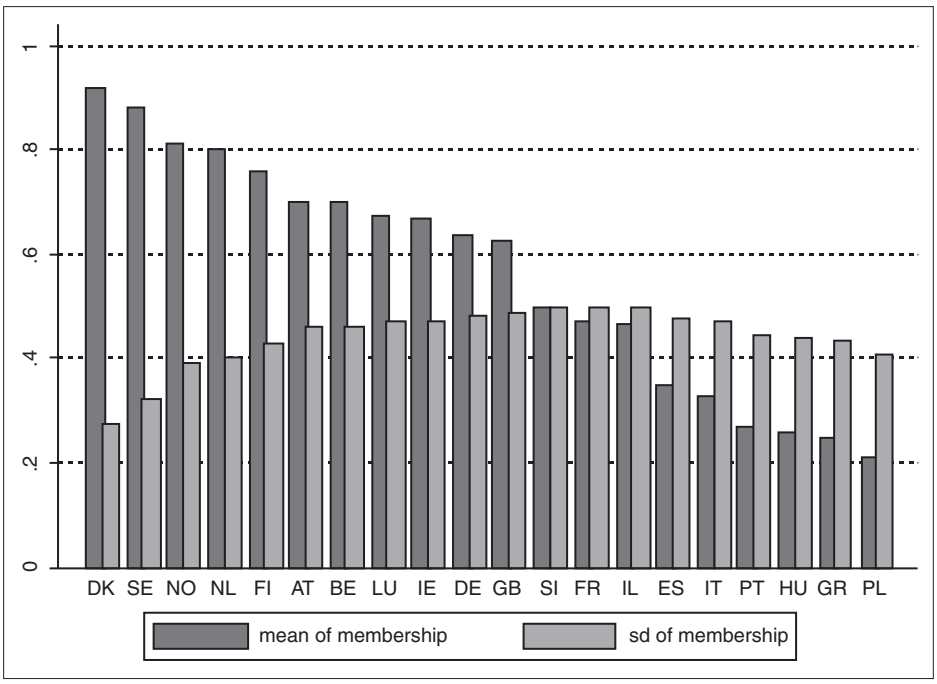
Code	Country	Code	Country
AT	Austria	IE	Ireland
BE	Belgium	IS	Iceland
CH	Switzerland	LU	Luxemburg
CZ	Czech Rep.	NL	Netherlands
DE	Germany	NO	Norway
DK	Denmark	PL	Poland
EE	Estonia	PT	Portugal
ES	Spain	SE	Sweden
FI	Finland	SI	Slovenia
FR	France	SK	Slovakia
GB	United Kingdom	TR	Turkey
GR	Greece	UA	Ukraine
HU	Hungary		

eine Vielzahl von Streuungsmaßen bildet (Jann 2002: 44) und als „straightforward" Variante für die Messung von Ungleichheit gilt (Coulter 1989: 40).[11]

Die skandinavischen Länder (Dänemark, Norwegen, Finnland und Schweden) wie auch zwei weitere nordeuropäische Länder (Island und Irland) zeichnen sich durch sehr großes soziales Vertrauen der Bevölkerung in ihre Mitmenschen aus. Im Gegensatz

11 Die Verwendung der Standardabweichung würde zu keinen gravierenden Veränderungen der Ergebnisse führen. Die Effektgröße variiert höchstens auf der 2. Dezimalstelle, während die Signifikanz auf dem Fünf-Prozent-Niveau gleich bleibt. Zu Gunsten der noch einfacheren Interpretierbarkeit wird daher die mittlere Abweichung verwendet.

Abbildung 2: Länderspezifischer Anteil an Mitgliedern in mindestens einer Organisation (ESS 2002)



Code	Country	Code	Country
AT	Austria	IE	Ireland
BE	Belgium	IL	Israel
DE	Germany	IT	Italy
DK	Denmark	LU	Luxemburg
ES	Spain	NL	Netherlands
FI	Finland	NO	Norway
FR	France	PL	Poland
GB	United Kingdom	PT	Portugal
GR	Greece	SE	Sweden
HU	Hungary	SI	Slovenia

dazu weisen ost- und südeuropäische Staaten wie die Türkei, Griechenland und Polen die geringsten Durchschnittswerte auf dem Index für soziales Vertrauen vor. Deutschland nimmt wie auch Frankreich, Spanien, Estland und Belgien einen Platz im Mittelfeld ein.

Die zweite abhängige Variable beschreibt weniger Einstellungen zu sozialem Vertrauen als vielmehr tatsächliches Verhalten wie die Zugehörigkeit in Form von Mitgliedschaften in Vereinen. Diese Items wurden in der ersten Welle des European Social Survey im Jahr 2002 erfasst. Aus den zwölf abgefragten Vereinen[12] wird die Mitglied-

12 Sportverein, Verein für kulturelle Aktivitäten oder Hobbies, Gewerkschaft, Berufsverband, Ver-

schaft in einer Organisation für Verbraucher und Verbraucherschutz sowie Automobilclubs für die Indexbildung nicht berücksichtig, da sie sich eher durch Misstrauen (im Falle von Verbraucherschutz) oder fehlendem sozialen Kontakt zwischen den Mitgliedern (Beispiel ADAC) kennzeichnen.

Abbildung 2 zeigt zum einen den Anteil der Bevölkerung eines Landes, der in mindestens einem Verein Mitglied ist (ausgenommen Verbraucher und -schutz und Automobilclubs) und zum anderen die Standardabweichung des Dummies für Mitgliedschaft für jedes Land. Die Standardabweichung hat bei Anteilen die nützliche Eigenschaft, dass sie dann kleine Werte annimmt, wenn die Bevölkerung homogen ist, d.h. wenn entweder fast alle Mitglieder sind (Bsp. Dänemark) oder kaum jemand Mitglied in einem Verein ist (Polen). Auch hier steht folglich ein großer Wert für Ungleichheit. Weitere deskriptive Kennzahlen der abhängigen Variablen sind *Tabelle 1* zu entnehmen, die ebenso die Kennzahlen der unabhängigen Variablen enthält.

Die zur Erklärung der Verteilung des Sozialkapitals verwendeten unabhängigen Variablen variieren geringfügig je nachdem, ob mit den Daten des European Social Survey 2002 oder 2004 gerechnet wird. In *Tabelle 1* sind die Kennzahlen für die Analyse mit dem ESS 2004 dargestellt.

Dem Minimum und Maximum wird in Klammern das entsprechende Land angefügt. Hierbei fällt auf, dass diejenigen Extremwerte, die ein geringes Wohlstands-, Bildungs- oder Modernisierungsniveau indizieren, fast ausschließlich von der Türkei und der Ukraine besetzt werden. Das Bild wird etwas heterogener, betrachtet man die positive Kehrseite. Hier findet man neben den skandinavischen Ländern und Island auch Luxemburg und die Schweiz.

Das *Einkommensniveau* wird durch das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf (GDP per capita) operationalisiert. Der GINI-Index als Maß der *Einkommensverteilung* nimmt bei vollkommener Gleichverteilung den Wert 0 an und bei perfekter Ungleichverteilung den Wert 1.

Bildungsniveau und -verteilung werden durch die durchschnittlichen Bildungsjahre in einem Land, dem Anteil an Akademikern an der Gesamtbevölkerung sowie den Ausgaben für Bildung anteilig am Bruttoinlandsprodukt operationalisiert. Letzteres soll den Stellenwert von Bildung in einem Land wiedergeben. Die Ausprägung *wohlfahrtsstaatlicher Tendenzen* wird durch die staatlichen Ausgaben für soziale Sicherung und Gesundheitsversorgung jeweils anteilig am Bruttoinlandprodukt quantifiziert.

Der Entwicklungsstand einer *Demokratie* wird mit einem umfassenden Demokratie-Index und einem Korruptionsindex operationalisiert. Der Demokratieindex (Economist Intelligence Unit democracy index 2006) mit dem Wertebereich von 0 bis 10 wird aus Einzel-Items der thematischen Bereiche Wahlen und Pluralismus, funktionierende Regierungen, politische Partizipation, politische Kultur und Bürgerrechte gebildet (vgl. Kekic 2007). Der Korruptionsindex der Organisation Transparency International (2001) wurde semantisch gedreht und 0–1-standardisiert, damit ein hoher Wert nahe 1 für ein Land mit hoher Korruption steht.

---

braucherorganisation oder Automobilclub, Organisationen für humanitäre Hilfe, Umwelt- und Tierschutzorganisationen, kirchliche Organisationen, politische Parteien, Organisationen zum Thema Wissenschaft und Bildung, Organisationen mit sozialem Schwerpunkt, sonstige derartige Organisationen.

Tabelle 1: Deskriptive Kennzahlen der Ländervariablen

Variablen	N	AM	SD	MIN		MAX	
Soziales Kapital							
Soziales Vertrauen (arithmetisches Mittel), Index[a]	25	0,51	0,10	0,34	(TR)	0,67	(DK)
Soziales Vertrauen (mittlere Abweichung), Index[a]	25	0,14	0,02	0,11	(NO)	0,19	(TR)
Anteil Vereinsmitglieder[b]	20	0,57	0,23	0,21	(PL)	0,92	(DK)
Streuung Anteil Vereinsmitglieder[b]	20	0,44	0,06	0,27	(DK)	0,50	(FR)
Einkommensniveau und -verteilung							
GDP per capita (PPP USD), 2004[c]	25	26,75	12,74	6,39	(UA)	69,96	(LU)
GINI-Index, 2004[c]	23	0,31	0,05	0,25	(DK)	0,44	(TR)
Bildungsniveau und -verteilung							
Durchschnittliche Bildungsjahre, 2004[a]	25	11,58	1,61	6,53	(TR)	13,27	(DK)
Akademiker (%) Gesamtbevölkerung, 2004[a]	24	0,19	0,09	0,06	(TR)	0,35	(NO)
Bildungsausgaben (%) GDP, 2002–04[c]	24	5,80	1,29	3,70	(TR)	8,40	(DK)
Wohlfahrtsstaat							
Ausgaben für soziale Sicherung (%) GDP, 2003[d]	16	26,44	5,35	17,80	(IE)	37,10	(SE)
Staatliche Gesundheitsausgaben (%) GDP, 2003[c]	25	6,32	1,37	0,04	(EE)	0,09	(IS)
Demokratie							
Demokratie-Index, 2006[e]	25	8,40	1,00	5,70	(TR)	9,88	(SE)
Korruptionsindex, 2001[f]	25	0,33	0,22	0,01	(FI)	0,79	(UA)
Modernisierung							
Verhältnis berufstätiger Frauen zu Männern, 2004[c]	25	75,80	10,28	36,00	(TR)	87,00	(–)[g]
Lebenserwartung von Frauen, 2004[c]	25	80,16	3,08	71,30	(TR)	83,40	(CH)
Lebenserwartung von Männern, 2004[c]	25	73,70	4,43	60,10	(UA)	79,00	(IS)
Arbeitslose (%) Gesamtbevölkerung, 1998–2005[c]	22	7,66	3,70	3,10	(IS)	15,80	(SK)
Human Development Index (HDI), 2004[c]	25	0,91	0,06	0,76	(TR)	0,97	(NO)

Datenquellen: [a] European Social Survey 2004/2005; [b] European Social Survey 2002/2003; [c] Human Development Report 2006 des UN Development Programme; [d] Social Expenditure Database (SOCX 2007) der OECD; [e] Kekic (2007): The economist Intelligence Unit's index of democracy; [f] Transparency International, Annual Report 2001; [g] NO, SE.

Der Grad der *Modernisierung* wird durch die Beteiligung von Frauen am Erwerbsleben, die Lebenserwartung von Frauen und Männern, den Anteil an Arbeitslosen an der Gesamtbevölkerung sowie den Human Development Index (HDI) operationalisiert. Die Beteiligung von Frauen am Erwerbsleben wird durch das Verhältnis des Anteils erwerbstätiger Frauen an dem Anteil erwerbstätiger Männer wiedergegeben. Der HDI mit dem Wertebereich von 0 bis 1 fasst drei Dimensionen zusammen: ein langes und gesundes Leben (s. Einzelmessung der Lebenserwartung), Wissen und einen angemessenen Lebensstandard (UNDP 2006). Hierbei wird schon deutlich, dass sich die unterschiedlichen Bereiche nicht trennscharf abbilden lassen (z.B. Modernisierung und Bildung), was auch die teilweise hohen Korrelationen zwischen den Items indizieren.

V. Ergebnisse

Bereits die beiden *Abbildungen 1* und *2* zeigen deutlich, dass sich zwei Dimensionen sozialen Kapitals (soziales Vertrauen und Mitgliedschaften) sowohl hinsichtlich ihres Niveaus als auch ihrer Verteilung deutlich über die Länder hinweg unterscheiden. Gerade die skandinavischen Länder zeichnen sich durch hohes Sozialkapital und wenig Ungleichheit des Sozialkapitals aus. Wodurch lassen sich diese Unterschiede erklären? Mit welchen länderspezifischen Eigenschaften hinsichtlich Niveau und Verteilung von Wohlstand, Bildung, wohlfahrtsstaatlichen und demokratischen Tendenzen sowie Modernisierung geht die Verteilung von Sozialkapital einher? Ob und inwiefern unterscheiden sich die zwei untersuchten Dimensionen des sozialen Kapitals? Wird das rein ideelle soziale Vertrauen durch andere Faktoren hervorgerufen als die Zugehörigkeit zu einem Verein in Form einer Mitgliedschaft, die in Form von Mitgliedsbeiträgen auch materielle Ressourcen einfordert?

VI. Soziales Vertrauen

Zunächst werden die Zusammenhänge[13] mit der Verteilung sozialen Vertrauens präsentiert (s. *Tabelle 2*). Grundlage bilden die 25 Länder, die bereits in *Abbildung 1* aufgeführt wurden. Der ersten Spalte sind die Zusammenhänge mit dem Mittelwert des Index für soziales Vertrauen zu entnehmen, während die zweite Spalte den jeweiligen Zusammenhang mit der Verteilung von Vertrauen in Form der mittleren Abweichung vom Mittelwert wiedergibt.

Mit hohem Wohlstandsniveau und geringer Ungleichheit in einem Land steigt das durchschnittliche soziale Vertrauen seiner Bewohner. Einkommensniveau und -ungleichheit wirken sich nicht auf die Streuung sozialen Vertrauens in einem Land aus.

13 Auf ein multivariates Vorgehen wird aufgrund der geringen Fallzahl, hoher Multikollinearität zwischen den unabhängigen Variablen sowie der fehlenden Möglichkeit, sinnvolle Faktoren aus der Menge der unabhängigen Variablen zu extrahieren, wie eine Faktorenanalyse gezeigt hat, verzichtet.

Tabelle 2: Bivariate Zusammenhänge mit der Verteilung sozialen Vertrauens (ESS 2004)

Korrelationen	Mittelwert soziales Vertrauen	Dispersion[a] soziales Vertrauen
Einkommensniveau und -verteilung		
GDP per capita, 2004	0,592**	–0,367
GINI-Index, 2004	–0,429*	0,317
Bildungsniveau und -verteilung		
Durchschnittliche Bildungsjahre, 2004	0,652***	–0,535**
Anteil Akademiker, 2004	0,722***	–0,690***
Bildungsausgaben (%) GDP, 2002–04	0,633***	–0,577**
Wohlfahrtsstaat		
Ausgaben für soziale Sicherung (%) GDP, 2003	0,206	–0,113
Staatliche Gesundheitsausgaben (%) GDP, 2003	0,538**	–0,453*
Demokratie		
Demokratie-Index, 2006	0,809***	–0,617***
Korruptionsindex, 2002	–0,882***	0,724***
Modernisierung		
Verhältnis berufstätiger Frauen zu Männern, 2004	0,612***	–0,744***
Lebenserwartung von Frauen, 2004	0,555**	–0,674***
Lebenserwartung von Männern, 2004	0,585**	–0,565**
Arbeitslose (%), 1998–2005	–0,576**	0,280
Human Development Index, 2004	0,717***	–0,706***

[a] Als Dispersionsmaß wird die mittlere Abweichung vom arithmetischen Mittel verwendet.
* 5-Prozent-Signifikanzniveau; ** 1-Prozent-Signifikanzniveau; *** 0,1-Prozent-Signifikanzniveau.

Alle drei untersuchten Bildungsindikatoren weisen darauf hin, dass mit einem höheren Bildungsstandard in einem Land das soziale Vertrauen steigt sowie die Heterogenität des sozialen Vertrauens sinkt. Das durchschnittliche soziale Vertrauen hängt dabei am stärksten mit dem Anteil an Akademikern in einem Land zusammen.

Weitaus weniger korrelieren wohlfahrtsstaatliche Tendenzen mit sozialem Vertrauen. Lediglich die Höhe der staatlichen Gesundheitsausgaben geht einher mit hohem sozialem Vertrauen und geringer Ungleichheit des sozialen Vertrauens.

Mit der Weiterentwicklung der Demokratie und geringer Korruption steigt das soziale Vertrauen. Am meisten leidet das soziale Vertrauen durch Korruption in einem Land. Die Entwicklung der Demokratie reduziert die Ungleichverteilung des Vertrauens und die Korruption erhöht sie.

Eine hohe Partizipation der Frauen am Erwerbsleben sowie eine hohe Lebenserwartung bei Frauen und Männern korrelieren mit hohem sozialen Vertrauen und geringer Heterogenität dieses Vertrauens. Die Arbeitslosenquote wirkt sich zwar negativ auf das soziale Vertrauen aus, steht jedoch in keinem Zusammenhang mit dessen Ungleichheit in der Bevölkerung. Die Ungleichheit des sozialen Vertrauens wird am stärksten von der Erwerbspartizipation der Frauen beeinflusst. Der Human Development Index fasst einige bereits genannte Kriterien zusammen und beschreibt den stärksten Zusammenhang mit dem sozialen Vertrauen in erwarteter Richtung und einen relativ starken negativen Zusammenhang mit der Verteilung des sozialen Vertrauens.

Ausgewählte Zusammenhänge aus einzelnen Bereichen werden in *Abbildung 3* und *4* in Form von Streudiagrammen visualisiert. Im Falle von einflussreichen Datenpunk-

Abbildung 3: Ausgewählte Streudiagramme zum Zusammenhang mit sozialem Vertrauen (ESS 2004)

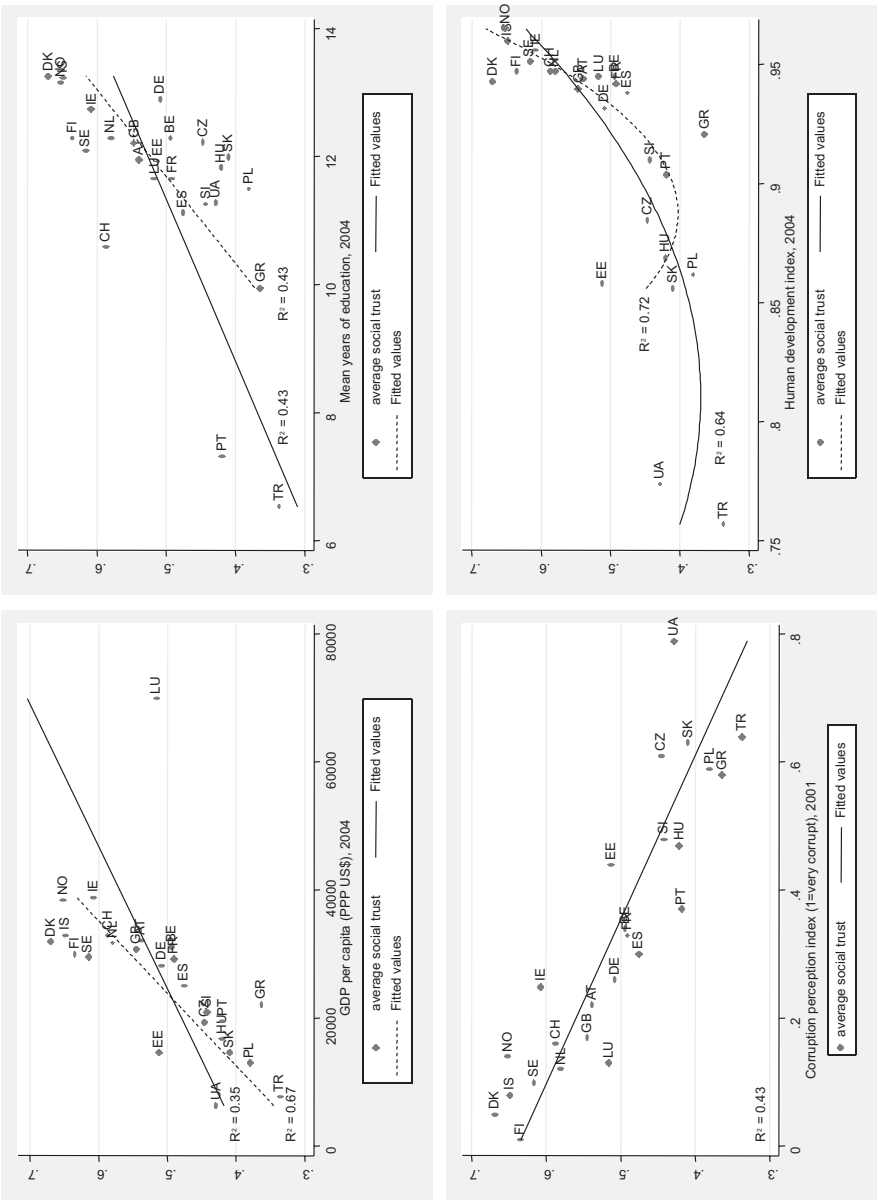
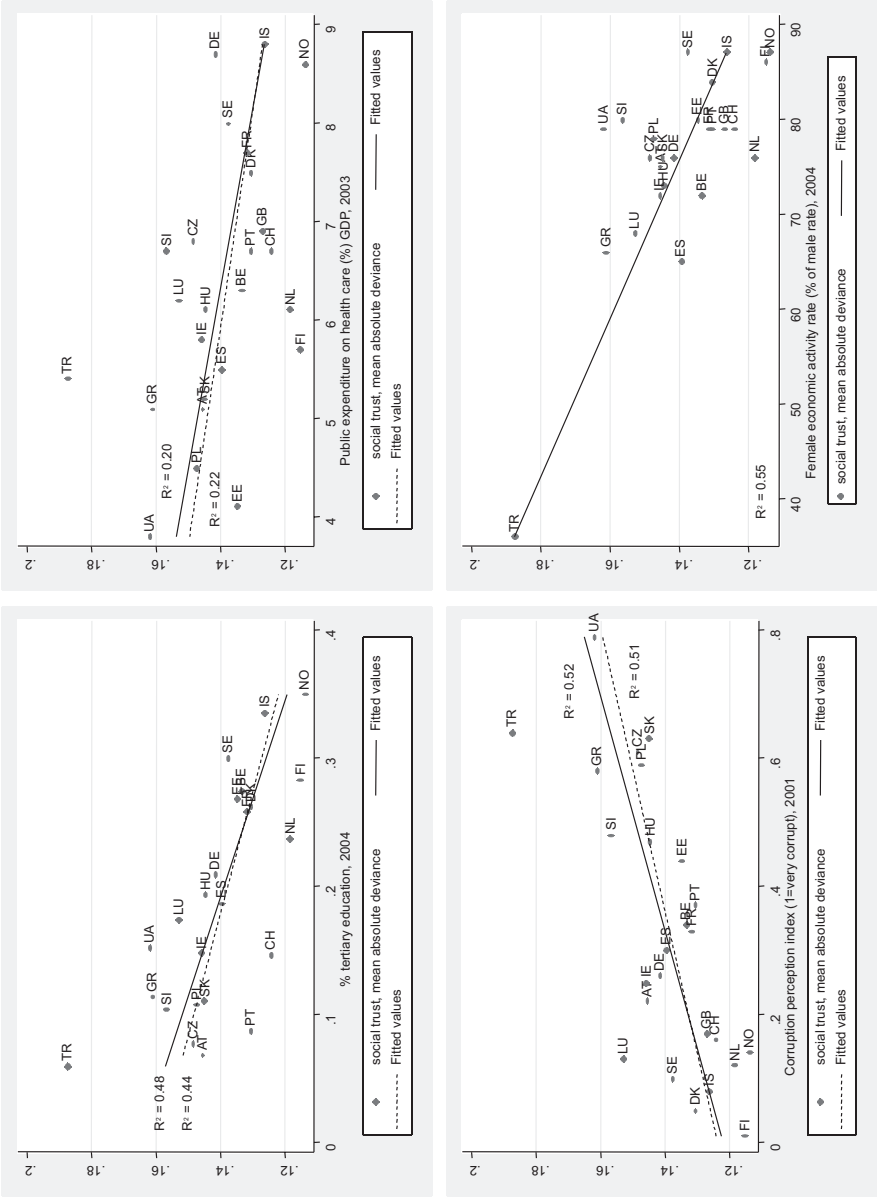


Abbildung 4: Ausgewählte Streudiagramme zum Zusammenhang mit der Ungleichheit sozialen Vertrauens (ESS 2004)



ten[14] wurde eine weitere gestrichelte Anpassungslinie eingefügt, die den oder die Ausreißer nicht berücksichtigt. Quadratische Anpassungslinien wurden nur dann verwendet, wenn in einer Regression sowohl der lineare als auch der quadratische Term auf dem Fünf-Prozent-Niveau signifikant waren. Die quadratischen Terme wurden in den Tabellen nicht dargestellt.

Abbildung 3 visualisiert die Zusammenhänge mit dem durchschnittlichen sozialen Vertrauen.

Das außergewöhnlich hohe Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in Luxemburg geht mit vergleichsweise wenig sozialem Vertrauen einher. Unter Vernachlässigung von Luxemburg steigt der Anteil erklärter Varianz von ursprünglich 0,35 auf 0,67 an, während der Steigungsparameter deutlich größer wird. Portugal und die Türkei weisen eine extrem geringe Anzahl durchschnittlicher Bildungsjahre auf. Vernachlässigt man sie in der Regression, wächst der Steigungsparameter zwar deutlich an, die Güte der Schätzung verändert sich jedoch kaum. Der Zusammenhang von Korruption und sozialem Vertrauen ist ebenfalls linear und wird durch keine größeren Ausreißer verzerrt. Der Zusammenhang zwischen dem Human Development Index und sozialem Vertrauen ist quadratisch, unabhängig davon, ob die beiden Staaten mit extrem hoher Leverage (Ukraine und die Türkei) in der Regression berücksichtigt werden oder nicht. Die Erklärungsgüte ist bei Vernachlässigung dieser Staaten jedoch höher (R^2 steigt von 0,64 auf 0,72).

Analog zum länderspezifischen Mittelwert des sozialen Vertrauens werden auch die Zusammenhänge mit der länderspezifischen Ungleichheit des sozialen Vertrauens visualisiert (s. *Abbildung 4*). Auffällig ist bei allen vier Streudiagrammen die hohe Ungleichheit des sozialen Vertrauens in der Türkei, die die Regressionsgerade bei drei der vier Streudiagramme etwas steiler werden lässt. Die Türkei weist zwar eine gravierende Abweichung bei dem Verhältnis erwerbstätiger Frauen zu der männlichen Erwerbstätigkeit auf (zehn erwerbstätige Männer stehen im Verhältnis zu weniger als vier erwerbstätigen Frauen), der Einfluss auf die Verteilung sozialen Vertrauens wird dadurch jedoch nicht beeinflusst. Die Vermutung, dass die hohe Heterogenität des sozialen Vertrauens auf geschlechtsspezifische Unterschiede zurückzuführen ist, kann nach Analyse der Individualdaten nicht bestätigt werden. Wie verhält es sich nun mit der Beteiligung an Vereinen und Verbänden?

VII. Mitgliedschaften in Vereinen und Verbänden

Datengrundlage bilden die am European Social Survey 2002 beteiligten Länder (s. *Abbildung 2*). Da hierzu nur von 20 Ländern Daten vorliegen, fällt die Signifikanz allein schon aus Gründen der Fallzahl nicht so deutlich aus wie bei den in *Tabelle 2* dargestellten Zusammenhängen.

Analog zum sozialen Vertrauen steigt auch der Anteil der Vereinsmitglieder in einem Land mit dem Wohlstandsniveau und geringer Einkommensungleichheit. Letztere

14 Der Einfluss eines Datenpunktes wird bestimmt durch die Kombination der Außergewöhnlichkeit des X-Wertes (Leverage) und des Y-Wertes (Diskrepanz) (Kohler/Kreuter 2001: 211ff.).

Tabelle 3: Bivariate Zusammenhänge mit dem Anteil der Mitglieder in Vereinen und Verbänden (ESS 2002)

Korrelationen	**Anteil Mitglieder**	**Streuung Anteil Mitglieder**
Einkommensniveau und -verteilung		
GDP per capita, 1999	0,640**	–0,126
GINI-Index, 1999	–0,611**	0,544*
Bildungsniveau und -verteilung		
Durchschnittliche Bildungsjahre, 2002	0,698***	–0,141
Anteil Akademiker, 2002	0,506*	–0,135
Bildungsausgaben (%) GDP, 1998–2000	0,487*	–0,603**
Wohlfahrtsstaat		
Ausgaben für soziale Sicherung (%) GDP, 2003	0,301	–0,434
Staatliche Gesundheitsausgaben (%) GDP, 2003	0,485*	–0,218
Demokratie		
Demokratie-Index, 2006	0,842***	–0,587**
Korruptionsindex, 2002	–0,885***	0,393
Modernisierung		
Verhältnis berufstätiger Frauen zu Männern, 1999	0,345	–0,524*
Lebenserwartung von Frauen, 1999	0,358	0,125
Lebenserwartung von Männern, 1999	0,504*	–0,021
Arbeitslose (%), 1990–1998	–0,451	0,254
Human Development Index, 1999	0,806***	–0,121

* 5-Prozent-Signifikanzniveau; ** 1-Prozent-Signifikanzniveau; *** 0,1-Prozent-Signifikanzniveau.

wirkt sich anders als beim sozialen Vertrauen auch signifikant positiv auf die Streuung der Mitgliedschaften aus.

Mit einem höheren Bildungsniveau einer Bevölkerung geht auch ein höherer Anteil an Mitgliedern in Vereinen und Verbänden einher. Die durchschnittlichen Bildungsjahre variieren am stärksten mit dem Anteil an Mitgliedern. Je größer die am Bruttoinlandsprodukt standardisierten Bildungsausgaben eines Landes, desto homogener ist der Mitgliedsstatus in einem Land.

Wohlfahrtsstaatliche Tendenzen stehen wie auch beim sozialen Vertrauen, wenn überhaupt, dann nur in einem schwachen Zusammenhang mit dem Anteil der Mitglieder in einem Land. Höhere staatliche Gesundheitsausgaben anteilig am Bruttoinlandsprodukt gehen mit einem etwas höheren Mitgliederanteil einher. Keiner der beiden Indikatoren für wohlfahrtstaatliche Tendenzen hängt mit der Streuung des Mitgliedsstatus zusammen.

Der Anteil der Mitglieder steigt mit hohem Wert des Demokratie-Index und geringer Korruption. Die Heterogenität der Mitgliedschaften geht dagegen lediglich mit geringen demokratischen Tendenzen einher, während Korruption hier keinen Zusammenhang aufweist.

Der Anteil der Mitglieder in Vereinen in einem Land steigt mit einem höheren Wert des Human Development Index wie auch mit einer höheren Lebenserwartung von Männern in einem Land, während die Lebenserwartung von Frauen, der Anteil der Arbeitslosen und die Beteiligung von Frauen am Erwerbsleben nicht mit dem Niveau der Vereinstätigkeit korreliert. Eine egalitäre Partizipation am Erwerbsleben von

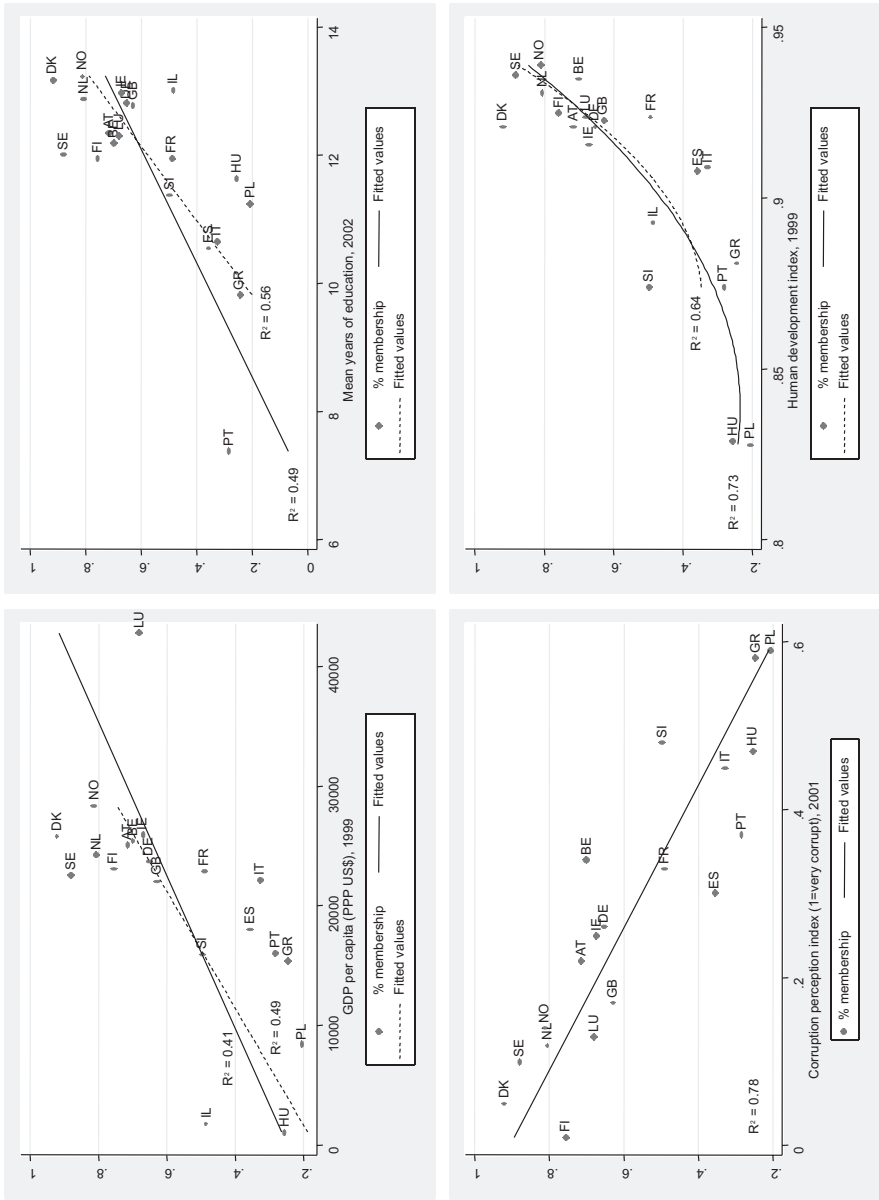
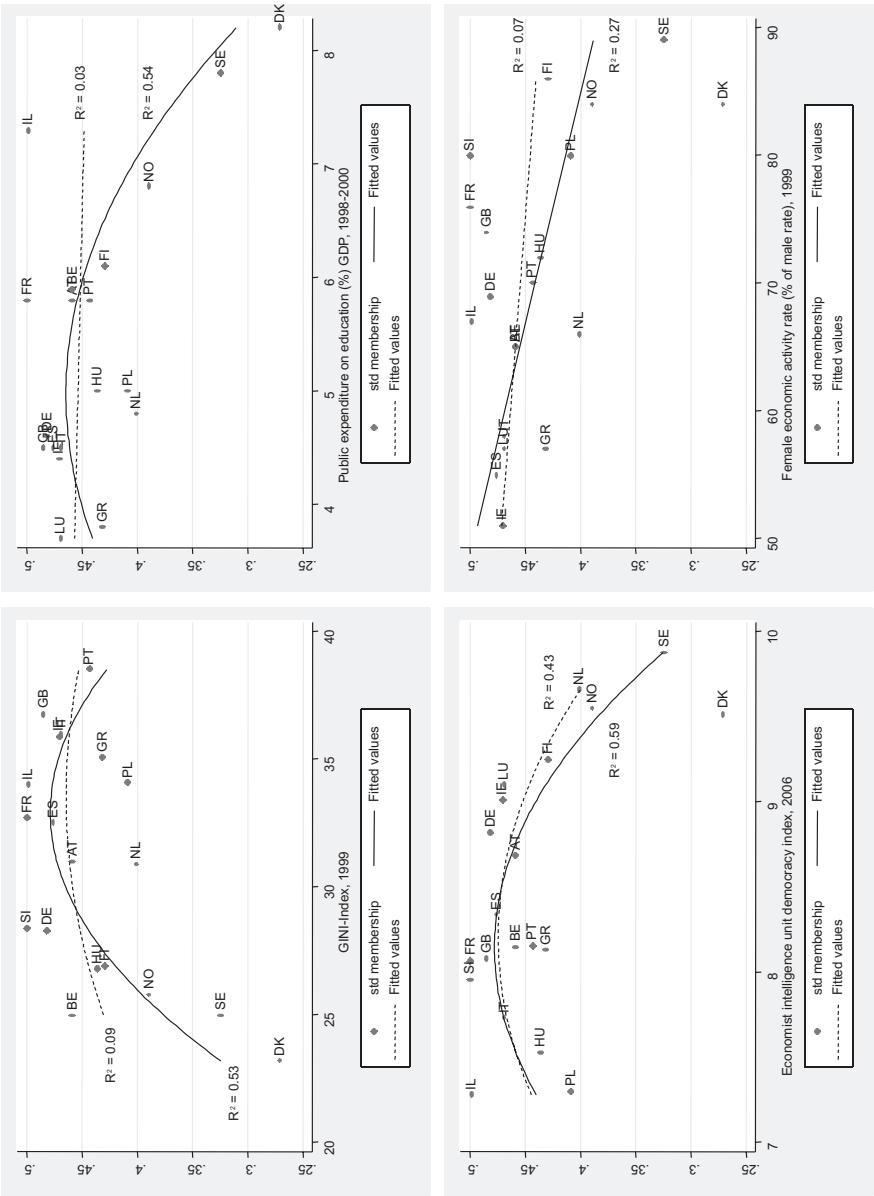


Abbildung 5: Ausgewählte Streudiagramme zum Zusammenhang mit dem Mitgliederanteil in Vereinen und Verbänden (ESS 2002)

Abbildung 6: Ausgewählte Streudiagramme zum Zusammenhang mit der Streuung des Mitgliederanteils (ESS 2002)



Frauen und Männern geht auch mit großer Homogenität der Mitgliederstatus einher. Die stärksten Zusammenhänge werden ebenfalls mit Hilfe von Streudiagrammen genauer spezifiziert (s. *Abbildungen 5* und *6*).

Die Auswahl der Variablen in *Abbildung 5* stimmt mit derjenigen aus *Abbildung 3* überein, während die Länderauswahl davon abweicht. Die adäquate Spezifikation der Zusammenhänge (linear versus quadratisch) ist identisch zu derjenigen der ersten abhängigen Variablen. Die exponierte Position Luxemburgs hinsichtlich des Bruttoinlandsprodukts fällt bei weitem nicht so drastisch aus wie in *Abbildung 3* sichtbar.[15] Nachdem die Türkei im ESS 2002 noch nicht enthalten war, trägt Portugal hinsichtlich des Zusammenhang von durchschnittlichen Bildungsjahren und Mitgliederanteil die alleinige Außenseiterrolle. Der Zusammenhang von Korruption und Mitgliederanteil ist ähnlich unauffällig linear wie bereits beim sozialen Vertrauen. Ebenso muss der Zusammenhang von HDI und Mitgliederanteil quadratisch spezifiziert werden, unabhängig davon, ob die beiden weniger entwickelten Länder (Ungarn und Polen) berücksichtigt werden oder nicht. Dänemark und Schweden fallen jeweils durch ihren sehr hohen Anteil an Mitgliedern auf, besitzen jedoch keinen übermäßigen Einfluss auf den Zusammenhang.

Anders verhält es sich jedoch bei der Streuung der Mitgliedschaften (s. *Abbildung 6*). Die durchgezogene Linie beschreibt die Anpassung unter Berücksichtigung aller Staaten, während die gestrichelte Linie jeweils Dänemark und Schweden vernachlässigt. Die quadratischen Zusammenhänge bei GINI-Index und Demokratieindex bleiben auch ohne Berücksichtigung von Dänemark und Schweden bestehen. Dagegen fällt der quadratische Zusammenhang von Bildungsausgaben und Streuung des Mitgliederanteils ohne diese beiden Staaten in sich zusammen. Gleiches gilt für den linearen Effekt der Erwerbspartizipation von Frauen auf die Streuung des Mitgliederstatus.

VIII. Diskussion

In diesem Beitrag sind wir der Frage nachgegangen, welche makrosozialen Merkmale von Ländern mit dem Umfang und insbesondere der Verteilung von sozialem Kapital europäischer Länder korrelieren. Dass die theoretischen Argumente häufig sowohl einen Einfluss dieser Merkmale auf den Umfang des sozialen Kapital als auch eine Rückwirkung des sozialen Kapitals auf diese Merkmale postulieren, soll an dieser Stelle betont werden. Bei der Höhe des *sozialen Vertrauens* in den untersuchten europäischen Ländern zeigen sich ein hoch signifikant positiver Zusammenhang mit dem Wohlfahrtsniveau gemessen am Pro-Kopf-Bruttonationalprodukt und eine hoch signifikant negative Korrelation mit der Einkommensungleichheit. Hohes Vertrauen korreliert mit einem hohen Bildungsstand und hohen Bildungsausgaben sowie hohen Gesundheitsausgaben (aber nicht mit dem Umfang der Sozialausgaben allgemein). Sehr ausgeprägte positive bivariate Zusammenhänge finden sich mit dem Demokratisierungsgrad und entsprechend negativ ist die Korrelation mit dem Korruptionsindex. Je größer der An-

15 Die Schätzung der Regressionsgerade bleibt unbefriedigend, da die Modellannahme $E(\varepsilon_i) = 0$ nicht für alle Abschnitte der Regressionsgerade gilt.

teil berufstätiger Frauen ist, je höher die Lebenserwartung von Frauen und Männern und je höher der Human Development Index ist, desto größer ist das soziale Vertrauen. Je höher die Arbeitslosenquote ist, desto niedriger ist das soziale Vertrauen in einem Land.

Die *Dispersion des sozialen Vertrauens* korreliert nicht mit dem Wohlstandsniveau und der Ungleichheit der Einkommensverteilung in einem Land. Aber je höher das Bildungsniveau in einem Land ist, desto gleichmäßiger verteilt ist das soziale Vertrauen. Der Umfang der staatlichen Gesundheitsausgaben reduziert die Streuung des sozialen Vertrauens. Auch die Höhe des Human Development Index und die Lebenserwartung von Frauen und Männern korreliert mit einer gleichmäßigen Verteilung von sozialem Vertrauen. Und ähnliches gilt auch für den Demokratie-Index, während Korruption die Dispersion sozialen Vertrauens erhöht.

Der *Anteil der Bevölkerung in Vereinen und Verbänden* korreliert positiv mit dem Wohlstandsniveau und negativ mit der Einkommensungleichheit in einem Land. Die durchschnittlichen Bildungsjahre korrelieren ebenfalls hochsignifikant, der Akademikeranteil und die Bildungsausgaben signifikant mit dem Organisationsgrad. Die staatlichen Gesundheitsausgaben erhöhen die Mitgliedschaftsrate in Vereinen. Sehr ausgeprägt ist wiederum der Zusammenhang zwischen dem Demokratie-Index und dem Korruptionsindex mit der Vereinsmitgliedschaft, was auch als Indiz für die Bedeutung von Vereinen und Verbänden in demokratischen Staatswesen gewertet werden kann. Das Gleiche gilt für den Human Development Index und etwas weniger deutlich für die Lebenserwartung von Männern.

In Bezug auf die *Streuung der Vereinsmitgliedschaft*, d.h. die Ungleichheit der Zugangsmöglichkeiten zu intermediären Organisationen, zeigt sich eine positive Korrelation mit der Einkommensungleichheit. Die Ungleichverteilung des Einkommens geht offenbar mit ungleichen Möglichkeiten einher, in Vereinen und Verbänden Mitglied zu sein. Bei den drei Indikatoren des Bildungsniveaus zeigt zumindest einer die erwartete negative Korrelation mit der Streuung des Anteils in Vereinen organisierter Personen. Die berücksichtigen Indikatoren des Wohlfahrtsstaats korrelieren nicht mit der Ungleichverteilung des sozialen Kapitals, aber je höher die Demokratisierung ist, desto niedriger ist die Ungleichheit bezüglich der Vereinsmitgliedschaften. Wenig deutlich sind die Effekte des Modernisierungsgrades auf die Streuung der Mitgliedsraten. Lediglich der Umfang der Frauenerwerbstätigkeit reduziert die Ungleichheit des Zugangs zu Vereinen und Verbänden.

In Bezug auf die formulierten Hypothesen ist zu konstatieren, dass alle Hypothesen zum Umfang des sozialen Vertrauens und zur Höhe der Anteile der Mitglieder in Organisationen im Großen und Ganzen bewährt werden konnten. Bei der Streuung des sozialen Vertrauens konnte kein Effekt des Wohlstandsniveaus und der Einkommensverteilung gefunden werden, während die restlichen Hypothesen (2 bis 5) als bewährt anzusehen sind. Weniger deutlich fällt die Bestätigung der Hypothesen in Bezug auf die Ungleichheit der Mitgliedschaftsraten aus. Hier ist lediglich der Zusammenhang zwischen Einkommensungleichheit und Mitgliedschaftsrate wie erwartet. Kein Effekt konnte gefunden werden beim Wohlstandsniveau und beim Umfang der Sozialausgaben, einzelne erwartungsgemäße Ergebnisse liegen vor bei den Zusammenhängen mit der Bildung, der Demokratisierung und dem Modernisierungsgrad.

Abschließend wollen wir nochmals betonen, dass die Analysen interessante Ergebnisse in Bezug auf die Ungleichverteilung des sozialen Kapitals zu Tage gefördert haben. Insbesondere bei der Streuung des Anteils der Vereinsmitglieder zeigten sich teilweise deutlichere Zusammenhänge mit den betrachteten Merkmalen (vor allem bei der Frauenerwerbstätigkeit, tendenziell auch bei den Bildungsausgaben). Umgekehrt war auch eine Reihe von Effekten beim Umfang des Sozialkapitals, aber nicht bei der Streuung des Sozialkapitals signifikant. Wer über mehr und wer über weniger soziales Kapital verfügt, ist eine von den Analysen in diesem Beitrag zu unterscheidende Frage, die mit der Analyse von Mikrodaten oder in Mehrebenenmodellen beantwortet werden muss. In künftigen Analysen sollte untersucht werden, inwieweit über das egozentrierte Netzwerk oder über andere Haushaltsmitglieder Zugang zu intermediären Organisationen besteht, selbst wenn die befragten Individuen nicht selbst Mitglieder sind.

Die Untersuchung von sozialem Vertrauen und von Organisationsmitgliedschaften ist auch im Lichte ihrer Funktionen in der „Zivilgesellschaft" zu sehen, wie sie beispielsweise bei Putnam (2000) angeführt wird. Dabei stellt sich die Frage, inwieweit die Ergebnisse nur für den Kontext der betrachteten europäischen Staaten und ihre gesellschaftliche und politische Tradition als bürgerliche Gesellschaften gelten. Zinecker (2005) verortet die Zivilgesellschaft im Spannungsdreieck zwischen Familie, Staat und Ökonomie. Sie zeigt auf, wie das Konzept von seiner sozial-utopischen Konnotation bereinigt für die Spezifik von Entwicklungsländern geöffnet werden kann, indem man empirisch untersucht, inwieweit die Zivilgesellschaft mit den Sphären Familie, Staat und Ökonomie in je spezifischer Weise gekoppelt ist. So gibt es Beispiele von Ländern, in denen z.B. Familienclans Politik machen und den Staat zumindest teilweise substituieren, in denen der Staat in die Zivilgesellschaft hineinragt und sie beschneidet oder sie zur Übernahme staatlicher Aufgaben drängt oder Länder, in denen Ökonomie und Zivilgesellschaft eng verflochten sind (Zinecker 2005: 540–542). Gerade in diesen Fällen, so eine zu untersuchende These, sollten Probleme der Ungleichverteilung von Zugangsmöglichkeiten zu Zivilgesellschaft besonders virulent sein.

In dieser Arbeit gingen wir von der Grundprämisse aus, dass extreme Ungleichverteilungen von Ressourcen die Chancengleichheit beeinträchtigen und dadurch zu einem Brachliegen von Ressourcen in benachteiligten Gruppen führen. Diese Prozesse werfen nicht nur die Frage der Chancengleichheit und der Gerechtigkeit auf, sondern wirken sich, so zumindest die analoge Diskussion in der Bildungsökonomie, insgesamt unvorteilhaft auf die gesellschaftliche Entwicklung (z.B. Wohlstand und Wohlfahrt) aus. Umgekehrt spricht Nolte (2003) auch davon, dass soziale Ungleichheit eine Vorbedingung für Zivilgesellschaft sei, weil ihr ideengeschichtlicher Ursprung mit der bürgerlichen Gesellschaft und ihrem Ungleichheit konstituierenden Handel auf Märkten verbunden ist, weil sich in historischer Perspektive die Auflösung ständischer Bindungen und der Aufbau von Klassengesellschaft und Kapitalismus parallel entwickelten. In Fällen, in denen soziale Ungleichheit radikal zu beseitigen versucht wurde, wurden der Gesellschaft auch Antriebs- und Regenerationskräfte geraubt, was die Entfaltung einer Zivilgesellschaft behinderte. Andererseits gefährdet extreme Ungleichheit die Zivilgesellschaft (Nolte 2003). Wie so häufig, wird die Lösung irgendwo in der Mitte zwischen extremer Ungleichheit und absoluter Gleichheit liegen.

Literatur

Beck, Ulrich, 1986: Risikogesellschaft. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Bebbington, Anthony, Michael Woolcock, Scott Guggenheim und *Elisabeth Olson* (Hg.), 2006: The Search for Epowerment. Social Capital as Idea and Practice at the World Bank. Bloomfield CT: Kumarian Press.

Bornschier, Volker, 2000: Befähigung zu Sozialkapitalbildung und wirtschaftlicher Erfolg im entwickelten Kapitalismus – Neue Evidenzen aus Ländervergleichen 1980–1997. Schweizerische Zeitschrift für Soziologie 26: 373–400.

Bourdieu, Pierre, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183–198 in: *Reinhard Kreckel* (Hg.), Soziale Ungleichheiten. Sonderband der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Göttingen: Schwartz.

Braun, Joachim, und *Helmut Klages* (Hg.), 2001: Freiwilliges Engagement in Deutschland. Ergebnisse der Repräsentativerhebung zu Ehrenamt, Freiwilligenarbeit und bürgerschaftlichem Engagement Band 2. Zugangswege zum freiwilligen Engagement und Engagementpotenzial in den neuen und alten Bundesländern. Stuttgart: Kohlhammer.

Brömme, Norbert, und *Hermann Strasser*, 2001: Gespaltene Bürgergesellschaft. Die ungleichen Folgen des Strukturwandels von Engagement und Partizipation. Aus Politik und Zeitgeschichte B25–26: 6–14.

Bühlmann, Marc, und *Markus Freitag*, 2004: Individuelle und kontextuelle Determinanten der Teilhabe an Sozialkapital. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 56: 326–349.

Campbell, David, 2006: Education's Impact on Civic and Social Engagement. In: *Centre for Educational Research and Innovation* (Hg.), Measuring the Effects of Education on Health and Civic Engagement. Paris: OECD. http://www.oecd.org/edu/socialoutcomes/symposium.

Coleman, James S., 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology 94: S95–S121.

Coulter, Philip B., 1989: Measuring Inequality. A Methodological Handbook. Boulder/San Francisco/London: Westview Press.

Curtis, James E., Douglas E. Baer und *Edward G. Grabb*, 2001: Nations of Joiners: Explaining Voluntary Association Membership in Democratic Societies. American Sociological Review 66: 783–805.

Dahrendorf, Ralf, 1979: Lebenschancen. Anläufe zur sozialen und politischen Theorie. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Dasgupta, Partha, 2003: Social Capital and Economic Performance: Analytics. S. 309–339 in: *Elinor Ostrom* und *T_____ K. Ahn* (Hg.), Foundations of Social Capital. Cheltenham: Edward Elgar.

Dathe, Dietmar, 2005: Bürgerschaftliches Engagement. S. 455–480 in: *Soziologisches Forschungsinstitut (SOFI), Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Institut für sozialwissenschaftliche Forschung (ISF), Internationales Institut für empirische Sozialökonomie (INIFES)* (Hg.), Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland. Arbeit und Lebensweisen. Erster Bericht. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Deth, Jan W. van, 2004: Soziale Partizipation. S. 295–316 in: *Ders.* (Hg.), Deutschland in Europa. Ergebnisse des European Social Survey 2002–2003. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Delhey, Jan, und *Kenneth Newton*, 2005: Predicting Cross-National Levels of Social Trust. Global Pattern or Nordic Exceptionalism. European Sociological Review 21: 311–327.

Eder, Ferdinand, Ernst Gehmacher und *Sigrid Kroismayr*, 2006: Die Bedeutung von Sozialkapital für Wohlbefinden und Lernerfolg. S. 106–134 in: *Ernst Gehmacher, Sigrid Kroismayr, Josef Neumüller* und *Martina Schuste* (Hg.), Sozialkapital. Neue Zugänge zu gesellschaftlichen Kräften. Wien: Mandelbaum.

Erlinghagen, Marcel, Karin Rinne und *Johannes Schwarze*, 1999: Ehrenamt statt Arbeitsamt? Sozioökonomische Determinanten ehrenamtlichen Engagements in Deutschland. WSI-Mitteilungen 4: 246–255.

Erlinghagen, Marcel, 2000: Arbeitslosigkeit und ehrenamtliche Tätigkeit im Zeitverlauf. Eine Längsschnittstudie der westdeutschen Stichprobe des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) für die Jahre 1992 und 1996. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 52: 291–310.

Esping-Anderson, Gøsta, 1998: Die drei Welten des Wohlfahrtskapitalismus. Zur politischen Ökonomie des Wohlfahrtsstaates. S. 19–58 in: *Stephan Lessenich* und *Ilona Ostner* (Hg.), Welten des Wohlfahrtskapitalismus: Der Sozialstaat in vergleichender Perspektive. Frankfurt a.M.: Campus.

Freitag, Markus, und *Marc Bühlm*ann, 2005: Politische Institutionen und die Entwicklung generalisierten Vertrauens. Ein internationaler Vergleich. Politische Vierteljahresschrift 46: 575–601.

Freitag, Markus, 2006: Bowling the State Back. In: Political Institutions and the Creation of Social Capital. European Journal of Political Research 45: 123–152.

Fukuyama, Francis, 1999: Der große Aufbruch. Wie unsere Gesellschaft eine neue Ordnung erfindet. Wien: Paul Zsolnay [engl. 1999: The Great Disruption. New York: Free Press].

Gabriel, Oscar W., Volker Kunz, Sigrid Rossdeutscher und *Jan W. van Deth*, 2002: Sozialkapital und Demokratie. Zivilgesellschaftliche Ressourcen im Vergleich. Wien: WUV Universitätsverlag.

Geißler, Rainer, 1994: Politische Ungleichheit: Soziale Schichtung und Teilnahme an Herrschaft. S. 74–110 in: *Rainer Geißler* (Hg.), Soziale Schichtung und Lebenschancen. Stuttgart: Enke.

Geißler, Rainer, 2006: Die Sozialstruktur Deutschlands. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Hall, Peter, 2001: Sozialkapital in Großbritannien. S. 45–113 in: *Robert D. Putnam* (Hg.), Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.

Hradil, Stefan, 2006: Die Sozialstruktur Deutschlands im internationalen Vergleich. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Inglehart, Ronald, 1997: Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies. Princeton: University Press.

Inglehart, Ronald, und *Wayne E. Baker*, 2000: Modernization, Cultural Change, and the Persistance of Traditional Values. American Sociological Review 65: 19–51.

Jann, Ben, 2002: Einführung in die Statistik. München/Wien: Oldenbourg.

Janoski, Thomas, 1998: Citizenship and Civil Society: A Framework of Rights and Obligations in Liberal, Traditional, and Social Democratic Regimes. Cambridge: University Press.

Joas, Hans, 2001: Ungleichheit in der Bürgergesellschaft. Über einige Dilemmata des Gemeinsinns. Aus Politik und Zeitgeschichte B25–26: 15–23.

Jowell, Roger, und *The Central Co-ordinating Team:* European Social Survey 2002/2003, 2003: Technical Report. London: Centre for Comparative Social Surveys, City University.

Jowell, Roger, und *The Central Co-ordinating Team:* European Social Survey 2004/2005, 2005: Technical Report. London: Centre for Comparative Social Surveys, City University.

Jungbauer-Gans, Monika, 2004: Einfluss des sozialen und kulturellen Kapitals auf die Lesekompetenz. Ein Vergleich der PISA 2000-Daten aus Deutschland, Frankreich und der Schweiz. Zeitschrift für Soziologie 33: 375–397.

Kekic, Laza, 2007: The Economist Intelligence Unit's Index of Democracy. In: *Economist Intelligence Unit* (Hg.), The World in 2007. London. http://www.economist.com/media/df/democracy_index_2007_v3.pdf

Knack, Stephen, und *Philip Keefer*, 1997: Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. Quarterly Journal of Economics 112: 1251–1288.

Kohler, Ulrich, und *Frauke Kreuter,* 2001: Datenanalyse mit Stata. München/Wien: Oldenbourg.

Kunz, Volker, 2004: Soziales Vertrauen. S. 201–228 in: *Jan W. van Deth* (Hg.), Deutschland in Europa. Ergebnisse des European Social Survey 2002–2003. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Lin, Nan, 2001: Social Capital. A Theory of Social Structure and Action. Cambridge: University Press.

Lipset, Seymour Martin, 1994: The Social Requisites of Democracy Revisited. American Sociological Review 59: 1–22.

Nolte, Paul, 2003: Zivilgesellschaft und soziale Ungleichheit. Forschungsjournal Neue Soziale Bewegungen 16: 38–45.

Norwegian Social Science Data Services (NSD), 2007: ESS2 – Appendix3, Variables and Questions, ed. 3.0. http://ess.nsd.uib.no/index.jsp?year=2005&country=&module=documentation

OECD/CERI, 2001: The Well-being of Nations. The Role of Human and Social Capital. Centre for Educational Research and Innovation. Paris: OECD.

OECD, 2007: SOCX 2007 – Net Social Expenditure estimates for 2003. Paris. http://www.oecd.org/statisticsdata/0,2643,en_2649_34635_1_119656_1_1_1,00.html

Oorschot, Wim van, und *Will Arts*, 2005: The Social Capital of European Welfare States. The Crowding Out Hypothesis Revisited. Journal of European Social Policy 15: 5–26.

Paxton, Pamela, 2002: Social Capital and Democracy: An Interdependent Relationship. American Sociological Review 67: 254–277.

Picot, Sibylle (Hg.), 2001: Freiwilliges Engagement in Deutschland. Ergebnisse der Repräsentativerhebung zu Ehrenamt, Freiwilligenarbeit und bürgerschaftlichem Engagement Band 3. Frauen und Männer, Jugend, Senioren, Sport. Stuttgart: Kohlhammer.

Putnam, Robert D., 1993: Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton: University Press.

Putnam, Robert D., 2000: Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community. New York: Simon & Schuster.

Putnam, Robert D., 2001: Schlussfolgerungen. S. 751–790 in: *Robert D. Putnam* (Hg.), Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.

Rosenbladt, Bernhard von (Hg.), 2001: Freiwilliges Engagement in Deutschland. Ergebnisse der Repräsentativerhebung zu Ehrenamt, Freiwilligenarbeit und bürgerschaftlichem Engagement Band 1, Gesamtbericht. Stuttgart: Kohlhammer.

Rothstein, Bo, und *Eric M. Uslaner*, 2005: All for All. Equality, Corruption and Social Trust. World Politics 58: 41–72.

Schlozman, Kay Lehman, Sidney Verba und *Henry E. Brady*, 1999: Civic Participation and the Equality Problem. S. 427–460 in: *Theda Skocpol* und *Morris P. Fiorina* (Hg.), Civic Engagement in American Democracy. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.

Schmitt, Christoph, 2005: Informelle soziale Beziehungen. S. 433–454 in: *Soziologisches Forschungsinstitut (SOFI), Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB), Institut für sozialwissenschaftliche Forschung (ISF), Internationales Institut für empirische Sozialökonomie (INIFES)* (Hg.), Berichterstattung zur sozioökonomischen Entwicklung in Deutschland. Arbeit und Lebensweisen. Erster Bericht. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Schofer, Evan, und *Marion Fourcade-Gourinchas*, 2001: The Structural Contexts of Civic Engagement: Voluntary Association Membership in Comparative Perspective. American Sociological Review 66: 806–828.

Schuller, Tom, 2006: Social Capital as a Concept in International Policy Analysis. S. 44–61 in: *Ernst Gehmacher, Sigrid Kroismayr, Josef Neumüller* und *Martina Schuster* (Hg.), Sozialkapital. Neue Zugänge zu gesellschaftlichen Kräften. Wien: Mandelbaum.

Skocpol, Theda, 2001: Das bürgergesellschaftliche Amerika – gestern und heute. S. 593–654 in: *Robert D. Putnam* (Hg.), Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.

Transparency International, 2001: Annual Report 2001. Berlin. http://www.transparency.org/publications/annual_report

United Nations Development Programme (UNDP), 2001: The Human Development Report 2001. New York. http://hdr.undp.org/reports/global/2001/en/

United Nations Development Programme (UNDP), 2006: The Human Development Report 2006. New York. http://hdr.undp.org/hdr2006/pdfs/report/HDR06-complete.pdf

Wallace, Claire, und *Florian Pichler*, 2006: Patterns of Social Capital in Europe. S. 80–92 in: *Ernst Gehmacher, Sigrid Kroismayr, Josef Neumüller* und *Martina Schuster* (Hg.), Sozialkapital. Neue Zugänge zu gesellschaftlichen Kräften. Wien: Mandelbaum.

Woolcock, Michael, 1998: Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. Theory and Society 27: 151–208.

Zmerli, Sonja, 2004: Politisches Vertrauen und Unterstützung. S. 229–258 in: *Jan W. van Deth* (Hg.), Deutschland in Europa. Ergebnisse des European Social Survey 2002–2003. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Zinecker, Heidrun, 2005: Zivilgesellschaft in Entwicklungsländern – konzeptionelle Überlegungen. Politische Vierteljahresschrift 46: 527–551.

Korrespondenzanschriften: Dipl.-Soz. Christiane Gross, Christian-Albrechts-Universität zu Kiel, Institut für Sozialwissenschaften, Soziologie, Westring 400, 24098 Kiel
E-Mail: cgross@soziologie.uni-kiel.de

Prof. Dr., Monika Jungbauer-Gans, Institut für Soziologie, Christian-Albrechts-Universität zu Kiel, Olshausenstr. 40, 24098 Kiel
E-Mail: jungbauer-gans@soziologie.uni-kiel.de

III. Wirkungen und Konsequenzen des Sozialkapitals

ERTRÄGE DES SOZIALKAPITALS IN ZWISCHENBETRIEBLICHEN BEZIEHUNGEN: EINE EMPIRISCH-THEORETISCHE STUDIE*

Gerrit Rooks, Frits Tazellaar und Werner Raub

Zusammenfassung: In diesem Beitrag geht es um Erträge des Sozialkapitals korporativer Akteure (Organisationen). Mit „Sozialkapital" meinen wir die Beziehungen eines Betriebs mit anderen Betrieben. In unserer Studie untersuchen wir die Leistung von Lieferanten in Transaktionen mit Abnehmern. Wir entwickeln Hypothesen über den Zusammenhang der Leistung des Lieferanten mit Merkmalen der Transaktion, Merkmalen der vertraglichen Planung der Transaktion und dem Sozialkapital des Abnehmers. Anders als in früherer Forschung konzeptualisieren wir das Sozialkapital des Abnehmers nicht nur als Beziehung mit dem Lieferanten selbst, sondern auch als Netzwerk der Beziehungen des Abnehmers mit anderen Kunden des Lieferanten sowie mit alternativen Abnehmern. Wir überprüfen unsere Hypothesen mit einem umfangreichen Datensatz über ca. 1200 Anschaffungen von IT-Produkten (Hardware und Software). Unsere Resultate unterstützen Hypothesen über den Zusammenhang von Merkmalen der Transaktion mit der Leistung des Lieferanten, während Hypothesen über den Zusammenhang von Merkmalen der vertraglichen Planung mit der Leistung des Lieferanten nicht unterstützt werden. Unsere Hypothesen über Erträge des Sozialkapitals im Hinblick auf die Leistung des Lieferanten werden weitgehend und konsistent empirisch unterstützt. Insbesondere zeigt sich, dass Netzwerkeinbettung mit besserer Leistung des Lieferanten einhergeht.

---

* Jeroen Weesie, Chris Snijders, Vincent Buskens und Sonja Vogt danken wir für nützliche Kommentare und Diskussionen. Auch zwei anonymen Gutachtern verdanken wir einige hilfreiche Hinweise. Die vorliegende Arbeit entstand im Rahmen eines durch die Niederländische Organisation für wissenschaftliche Forschung (NWO) unterstützten Forschungsprogramms „The Management of Matches" (NWO PGS 50-370 und S96-168). Für finanzielle Unterstützung danken wir außerdem der Forschungsstiftung (NEVI Research Stichting, NRS) der Niederländischen Vereinigung für Einkaufsmanagement (Nederlandse Vereniging voor Inkoopmanagement, NEVI). Unser Beitrag setzt eine frühere gemeinsame Arbeit fort (Rooks et al. 2006). Anders als in dieser früheren Arbeit konzentrieren wir uns hier auf Effekte des Sozialkapitals in zwischenbetrieblichen Beziehungen, und zwar auf Effekte des Sozialkapitals des Abnehmers eines Produkts auf die (Qualität der) Leistung seines Lieferanten. Wir stellen und beantworten die Frage, ob die Berücksichtigung von Effekten des Sozialkapitals zu einer besseren Erklärung der Leistung von Lieferanten beiträgt. Zudem bietet der vorliegende Beitrag neue Ergebnisse zur Robustheit der Resultate von Modellschätzungen bei Verwendung alternativer statistischer Modelle.

I. Einleitung

In diesem Beitrag verwenden wir Colemans (1988: 98; 1991: 392; vgl. ähnlich z.B. Lin 2001: 29; Portes 1998: 6–7) Konzeptualisierung von Sozialkapital, die er als eine „funktionale" andeutet: Sozialkapital resultiert aus der Struktur der Beziehungen von Akteuren und ermöglicht es ihnen, Ziele zu erreichen, die anders nicht erreicht werden könnten. Es ist ein auffälliges Merkmal der theoretischen und empirischen Forschung, dass es in der Regel um das Sozialkapital natürlicher Personen geht (vgl. z.B. die Übersichten in Portes 1998; Lin 2001; Flap 2004). Das ist auch dann der Fall (vgl. etwa die Arbeiten von Fukuyama 1995 oder Putnam 2000), wenn man auf den Kollektivgutaspekt des Sozialkapitals abhebt (Coleman 1991: Kap. 12). Sozialkapital ist ein Kollektivgut, weil es auch Gemeinschaften (z.B. den Bürgern einer Gemeinde oder eines ganzen Landes) zugute kommen kann in dem Sinn, dass auch solche Mitglieder der Gemeinschaften vom Sozialkapital profitieren, die sich selbst nicht an (den Kosten) der Produktion des Sozialkapitals beteiligt haben. Determinanten und Effekte des Sozialkapitals korporativer Akteure werden seltener untersucht (eine interessante Studie ist z.B. Bulder 2001), obwohl bereits Coleman (1988: 98) darauf aufmerksam gemacht hat, dass Beziehungen zwischen korporativen Akteuren häufig als Sozialkapital solcher Akteure aufgefasst werden können. Als Beispiel erwähnt er Preisabsprachen in Kartellen, die durch informelle Kontakte und Informationsaustauch zwischen den beteiligten Firmen möglich werden; ein Anwendungsfall, der auch deshalb instruktiv und außerdem nicht ganz untypisch für Colemans Perspektive ist, weil er zeigt, dass Sozialkapital durchaus problematische Folgen haben kann: Vorteile für Akteure, die über Sozialkapital verfügen (im Beispiel von Coleman: die Mitglieder des Kartells), können z.B. mit Nachteilen für andere Akteure (im Beispiel: die Kunden) verbunden sein.

Uns interessiert das Sozialkapital von Betrieben, das aus ihren Beziehungen mit anderen Betrieben resultiert. Unser Anwendungsfall sind wirtschaftliche Transaktionen zwischen Abnehmern und Lieferanten. Genauer gesagt geht es um den Einkauf von IT-Produkten und um die Leistung des Lieferanten bei der Lieferung solcher Produkte. Als Indikatoren für die Leistung des Lieferanten verwenden wir z.B. pünktliche Lieferung, Qualität(-smängel) des gelieferten Produkts und die Qualität der Serviceleistungen durch den Lieferanten nach Lieferung des Produkts. Wir entwickeln und überprüfen Hypothesen zu drei Arten von Effekten auf die Leistung des Lieferanten: Effekte von Merkmalen der Transaktion, Effekte der vertraglichen Planung der Transaktion und Effekte des Sozialkapitals des Abnehmers.

Aus der Perspektive von Colemans Konzeptualisierung sind unsere Akteure folglich Betriebe, die ein Produkt abnehmen. Unsere Annahme ist, dass eine gute Leistung des Lieferanten bei dieser fokalen Transaktion ein Ziel des Abnehmers ist. Wir untersuchen, ob und wie die Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion abhängt vom Sozialkapital des Abnehmers im Sinn seiner Beziehungen mit anderen Betrieben. Wir unterscheiden zwei Arten von Beziehungen des Abnehmers. Einerseits geht es um die Beziehung des Abnehmers mit dem Lieferanten selbst, frühere Transaktionen und erwartete zukünftige Transaktionen. In diesem Zusammenhang geht es so um Effekte der dyadischen Einbettung der Transaktion in eine längerfristige Beziehung von Abnehmer und Lieferant. Andererseits betrachten wir die Beziehungen des Abnehmers

mit dritten Parteien, nämlich mit anderen Kunden des Lieferanten und mit anderen möglichen Lieferanten. Dabei geht es um Effekte der Netzwerkeinbettung der Transaktion (vgl. zu diesen Unterscheidungen Raub 1999; Buskens und Raub 2004). Uns interessiert, ob dyadische Einbettung und Netzwerkeinbettung als Sozialkapital des Abnehmers in dem Sinn aufgefasst werden können, dass zunehmende Einbettung mit einer besseren Leistung des Lieferanten einhergeht. Wir gehen auch der Frage nach, ob man zu besseren Erklärungen für die Leistung des Lieferanten kommt, wenn man zusätzlich zu Merkmalen der Transaktion und Merkmalen der vertraglichen Planung der Transaktion auch Merkmale des Sozialkapitals des Abnehmers im Sinn der angedeuteten Einbettungsmerkmale berücksichtigt.

Es ist nützlich, die möglichen theoretischen und praktischen Implikationen unseres Beitrags im Auge zu behalten. Nehmen wir an, dass Beziehungen des Abnehmers für diesen Sozialkapital in dem Sinn darstellen, dass solche Beziehungen mit besseren Leistungen des Lieferanten verbunden sind, dann würde daraus folgen, dass Abnehmer auch Anreize haben, in derartiges Sozialkapital zu investieren. Im Hinblick auf die Theoriebildung würde das bedeuten, dass zusätzlich zu den Effekten des Sozialkapitals von Betrieben auch die Frage nach ihren Investitionen in Sozialkapital ein Forschungsthema wäre. Die Beziehungen von Betrieben mit anderen Betrieben müssten also endogenisiert werden

Die möglichen praktischen Implikationen liegen ebenfalls auf der Hand. Es ist nicht nur so, dass Handlungsempfehlungen für abnehmende Betriebe und ihre Einkäufer beim Umgang mit Lieferanten typischerweise auf Merkmale der Transaktion und auf die vertraglichen Planung der Transaktion abstellen, Effekte des Sozialkapitals aber außer Betracht lassen (z.B. Leenders und Fearon 1993). Aus einer empirischen Studie (Tazelaar und Snijders 2004) ist bekannt, dass professionelle Einkäufer auch selbst zu der Meinung neigen, dass die Leistung von Lieferanten vor allem von Produktmerkmalen und von Details der vertraglichen Planung der Transaktion abhängen, und zwar gerade in dem von uns untersuchten Fall des Einkaufs von IT-Produkten. Merkmale der dyadischen Einbettung betrachten professionelle Einkäufer als weniger bedeutsame Determinanten der Leistung des Lieferanten. Merkmale der Netzwerkeinbettung gehören in ihren Augen sogar zu den unwichtigsten Bestimmungsgrößen für die Leistung des Lieferanten bei IT-Transaktionen. Praktiker neigen also zur Skepsis im Hinblick auf die Frage, ob die Beziehungen des Abnehmers zum Lieferanten und zu dritten Parteien auf dem Markt als Kapital des Abnehmers aufzufassen sind. Unsere Studie kann daher helfen, die Meinungen von Praktikern in diesem Feld mit systematischer empirischer Evidenz zu vergleichen, ihre Meinungen gegebenenfalls zu nuancieren und das Einkaufsmanagement zu verbessern. Dabei ginge es um die Umsetzung von Colemans (1993: 84; 1994: 173) Plädoyer, Fragen im Hinblick auf das Design von Organisationen nicht auf die Optimierung formaler Anreizsysteme zu verengen, sondern breiter aufzufassen und auch Beziehungen mit Partnern in der „Umgebung“ der Organisation zu berücksichtigen.

II. Theorie und Hypothesen

1. Beziehungen zwischen Abnehmer und Lieferant: einige Hinweise zum Stand der Forschung zu Determinanten der Leistung des Lieferanten

In diesem Beitrag geht es um den Zusammenhang der Leistung des Lieferanten mit Merkmalen der Transaktion, der vertraglichen Planung der Transaktion und dem Sozialkapital des Lieferanten. Es gibt nur wenige verwandte empirische Studien in diesem Forschungsfeld (vgl. Wathne und Heide 2000; Jap und Anderson 2003; David und Han 2004). Typischerweise handelt es sich um Studien, bei denen die Beziehung zwischen Abnehmer und Lieferant die Einheit der Analyse bildet, nicht aber eine Transaktion zwischen Abnehmer und Lieferant (vgl. Kogut 1989 und Parkhe 1993 für ähnlich gelagerte Untersuchungen zu strategischen Allianzen zwischen Unternehmen und zu Joint Ventures). Nützliche empirische Studien zu Leistungen von Lieferanten in Abnehmer-Lieferanten-Beziehungen findet man z.B. bei Noordewier et al. (1990), Heide und Stump (1995), Poppo und Zenger (2002), Claro et al. (2003), Jap und Anderson (2003), Kotabe et al. (2003), Anderson und Jap (2005), Large (2005) und Kaufmann und Carter (2006). In allen diesen Studien wird untersucht, wie die Leistung des Lieferanten von Merkmalen der Transaktionen zwischen Abnehmer und Lieferant abhängt, von Merkmalen der vertraglichen bzw. informellen, nicht-vertraglichen Planung der Beziehung (häufig als „Governance“ angedeutet) und auch von Merkmalen der Beziehung zwischen Abnehmer und Lieferant selbst.

Im Vergleich zu diesen Untersuchungen trägt unsere eigene Studie inhaltlich und methodisch zum Erkenntnisfortschritt bei. Aus inhaltlicher Sicht ist neu, dass wir nicht nur die Effekte der dyadischen Beziehung zwischen Abnehmer und Lieferant thematisieren, sondern auch die Effekte des Netzwerks der Beziehungen des Abnehmers mit dritten Parteien, und zwar sowohl die Effekte seines Netzwerks von Beziehungen mit anderen Kunden des Lieferanten als auch die Effekte seines Netzwerks von Beziehungen mit alternativen Lieferanten. Wir verfügen über multiple Indikatoren für diese Arten der Netzwerkeinbettung. Implikationen früherer Forschungen auf die Frage, ob die Beziehungen von Betrieben mit anderen Betrieben Sozialkapital in dem Sinn darstellen, dass solche Beziehungen mit Vorteilen verbunden sind im Hinblick auf die Leistung des Partners, beschränkten sich auf Beziehungen mit dem Partner selbst. Wir können diese Frage demgegenüber für eine breitere Klasse von Beziehungen untersuchen. Die einzige andere uns bekannte Studie zu Problemen in Beziehungen zwischen Abnehmern und Lieferanten, die sich, wenn auch mit weniger differenzierten Daten und insbesondere weniger differenzierten Daten zur Netzwerkeinbettung, ebenfalls auf Effekte der Netzwerkeinbettung richtet, ist die von Gierl und Bambauer (2002). Gierl und Bambauer untersuchen aber günstige Effekte der Netzwerkeinbettung für den Lieferanten, während es uns um günstige Effekte der Netzwerkeinbettung für den Abnehmer geht.

Aus methodischer Sicht folgen wir früheren Forschungen in dem Sinn, dass wir Einschätzungen des Abnehmers als Indikatoren für die Leistung des Lieferanten verwenden. Wir verfügen allerdings über vergleichsweise detaillierte Informationen über Einschätzungen des Abnehmers (vgl. unten: Variablen). Prinzipiell neu ist ein anderer

Gesichtspunkt. Frühere Studien beschränken sich auf die Beziehung zwischen Abnehmer und Lieferant als Einheit der Analyse. Diese Studien verfügen lediglich über aggregierte Größen für die Leistung des Lieferanten in dem Sinn, dass es ausschließlich um die Leistung des Lieferanten auf der Ebene der Beziehung zwischen Abnehmer und Lieferant geht, also um die Leistung des Lieferanten über eine ganze Folge von Transaktionen, nicht aber um die Leistung des Lieferanten bei einer fokalen Transaktion. Wir verfügen demgegenüber über Daten zur Leistung des Lieferanten bei einer fokalen Transaktion. Dadurch können wir Transaktionen als Einheiten unserer Analyse verwenden. Das entspricht nicht nur dem Forschungsprogramm der Transaktionskostentheorie (vgl. Williamson 1990: Kap. 1, 12; 1996: Kap. 9), sondern es erlaubt uns auch, systematisch zu unterscheiden zwischen der Ebene der Transaktion, der Ebene der Beziehung zwischen Abnehmer und Lieferant und der Ebene des Netzwerks von Beziehungen des Abnehmers mit dritten Parteien.

2. Theoretische Grundlagen für die Generierung von Hypothesen

Transaktionen zwischen Abnehmer und Lieferant können zu Problemen für den Abnehmer führen. Zu diesen Problemen zählen etwa verspätete Lieferung, Qualitätsmängel und unzureichender Service durch den Lieferanten. Je weniger derartige Probleme auftreten und je weniger schwerwiegend die auftretenden Probleme sind, desto besser ist die Leistung des Lieferanten. Wir abstrahieren also von den möglichen Problemen für den Lieferanten, wie etwa an Zahlungsverzögerungen seitens des Abnehmers. Wir abstrahieren ebenfalls von der Komplikation, dass die Leistung des Lieferanten auch davon abhängt, ob er auftretende Probleme z.B. rasch beseitigt. Probleme für den Abnehmer sind Folgen der mit der Transaktion verbundenen Risiken. Zu diesen Risiken zählt opportunistisches Verhalten des Lieferanten, also in der Definition von Williamson (1990: 54) „die Verfolgung des Eigeninteresses unter Zuhilfenahme von List“. Ein Beispiel ist verspätete Lieferung, weil der Lieferant zunächst einen anderen Kunden bedient, obwohl er dadurch eine, möglicherweise implizite, Vereinbarung mit dem Abnehmer über den Lieferungstermin verletzt. Andere Risiken sind Koordinationsprobleme zwischen Abnehmer und Lieferant (z.B. „Missverständnisse“), Inkompetenz des Lieferanten und ungünstige Umstände („externe Kontingenzen“ wie z.B. unvorhergesehene oder unvorhersehbare Marktumstände). Transaktionspartner versuchen, derartige Risiken durch verschiedene Maßnahmen zu begrenzen. Sie können z.B. auf schriftliche und gegebenenfalls gerichtlich erzwingbare Verträge zurückgreifen. Maßnahmen der Risikobegrenzung sind aber häufig mit Kosten verbunden. Insbesondere ist die Risikobegrenzung durch vertragliche Planung mit Kosten verbunden.

Unsere Hypothesen zur Leistung des Lieferanten beruhen auf zwei komplementären theoretischen Ansätzen. Diese beiden Ansätze führen zu drei Arten von Hypothesen über die Leistung des Lieferanten. Ein Ansatz ergibt sich aus der Transaktionskostentheorie (vgl. z.B. Williamson 1990). Aus dieser Theorie gewinnt man Hypothesen über Zusammenhänge zwischen der Leistung des Lieferanten und Merkmalen der Transaktion, nämlich transaktionsspezifischen Investitionen und der mit der Transaktion verbundenen Verhaltensunsicherheit. Ein anderer Ansatz ergibt sich aus der soziologischen

Kritik der Transaktionskostentheorie (vgl. programmatisch Granovetter 1985). Dabei ist die zentrale Überlegung, dass Transaktionen häufig „eingebettet" sind in eine mehr oder weniger dauerhafte Beziehung wiederholten Tauschs zwischen den Transaktionspartnern. Außerdem sind Transaktionen häufig eingebettet in Beziehungen der Tauschpartner mit dritten Parteien. Ein Abnehmer unterhält z.B. Kontakte mit anderen Abnehmern des Lieferanten oder er hat Zugang zu alternativen Lieferanten. Bereits Durkheim (1988: Erstes Buch, 7. Kap.) und Weber (1976: 409), in ihrer Nachfolge die Rechtssoziologie (vgl. die fruchtbare Studie von Macaulay 1963 und den daran anschließenden „law and society"-Ansatz) und schließlich die Neue Wirtschaftssoziologie (vgl. Smelser und Swedberg 2005 als repräsentativen Überblick) haben Argumente skizziert, die man verwenden kann, um Hypothesen über Zusammenhänge zwischen der Leistung des Lieferanten und der Einbettung der Transaktion, also dem Sozialkapital der Tauschpartner, zu spezifizieren. Darüber hinaus kann man annehmen, dass Verträge verwendet werden, um Problemen bei der Transaktion vorzubeugen, und dass daher die Leistung des Lieferanten auch mit der vertraglichen Planung der Transaktion zusammenhängt.

Das zentrale Explanandum der Transaktionskostentheorie ist die vertragliche Planung der Transaktion, d.h. die Wahl zwischen verschiedenen „governance structures" (Williamson 1990, 1996). Die Transaktionskostentheorie untersucht in erster Linie Zusammenhänge zwischen Merkmalen der Transaktion und der vertraglichen Planung. Angenommen wird, dass Merkmale der Transaktion die mit der Transaktion verbundenen Risiken beeinflussen. Die vertragliche Planung dient dazu, diese Risiken „ex ante" zu begrenzen. Vertragliche Planung ist mit Kosten verbunden und die Transaktionskostentheorie erklärt Merkmale der vertraglichen Planung der Transaktion als Optimierungsverhalten der Partner. Dabei kommen auch die „ex post"-Folgen vertraglicher Planung für die (Qualität der) Leistungen der Transaktionspartner ins Bild. Man nimmt einerseits an, dass die Transaktionspartner systematisch auf die Anreize reagieren, die sich aus der vertraglichen Planung der Transaktion ergeben. Andererseits nimmt man an, dass die Transaktionspartner diese Anreizeffekte bei der vertraglichen Planung selbst bereits in Rechnung stellen (vgl. Prendergast 1999 für ein analoges Argument in dem Anwendungsbereich, des „Designs" anreizkompatibler Arbeitsverträge). Wir nehmen hier einerseits an, dass Merkmale der Transaktion die Leistung des Lieferanten direkt beeinflussen, und zwar durch die Effekte der Merkmale der Transaktion auf die Anreize des Lieferanten. Andererseits stellen wir indirekte Effekte von Merkmalen der Transaktion auf die Leistung des Lieferanten in Rechnung. Diese ergeben sich dadurch, dass die vertragliche Planung der Transaktion u.a. von Merkmalen der Transaktion abhängt und dass die vertragliche Planung ihrerseits Folgen hat für die Leistung des Lieferanten. Da vertragliche Planung mit Kosten verbunden ist, wird optimale vertragliche Planung typischerweise nicht alle Risiken der Transaktion beseitigen. Mithin kann man annehmen, dass Probleme typischerweise in gewissem Umfang auftreten werden und dass die Leistung des Lieferanten in diesem Sinn typischerweise nicht maximal ist.

Durch die Einbettung der Transaktion (vgl. zum folgenden Raub 1999; Buskens und Raub 2004) verfügt der Abnehmer einerseits über Informationen über den Lieferanten. Diese Informationen ermöglichen es dem Abnehmer, die mit der fokalen Transaktion verbundenen Risiken kennen zu lernen. Der Abnehmer lernt z.B., ob er es

mit einem inkompetenten oder opportunistischen Lieferanten zu tun hat. Dyadische Einbettung ermöglicht Lernen aufgrund von eigenen Erfahrungen des Abnehmers mit dem Lieferanten. Netzwerkeinbettung ermöglicht Lernen aufgrund von Informationen, die der Abnehmer von anderen Kunden des Lieferanten über den Lieferanten erhält. Außerdem sorgt Einbettung für „informelle" Alternativen zur vertraglichen Planung. Damit ist gemeint, dass der Abnehmer durch Einbettung Möglichkeiten für die Kontrolle des Lieferanten erhält in dem Sinn, dass der Abnehmer die Leistung des Lieferanten in der fokalen Transaktion in der Zukunft positiv oder aber negativ sanktionieren kann. Positive und negative Sanktionen können bei gegebener dyadischer Einbettung, durch den Abnehmer selbst bei zukünftigen Transaktionen mit dem Lieferanten implementiert werden. Netzwerkeinbettung erlaubt Sanktionen mit Hilfe dritter Parteien, z.B. dadurch, dass der Abnehmer andere Kunden über die Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion informiert. Informelle Kontrolle durch Einbettung beruht folglich auf Reziprozität und bedingter Kooperation (Axelrod 1987; Taylor 1987). Die Einbettung der Transaktion wird mithin einerseits die mit der Transaktion verbundenen Risiken und die Leistung des Lieferanten beeinflussen, andererseits aber auch die vertragliche Planung. Wiederum müssen wir also direkte Effekte der Einbettung auf die Leistung des Lieferanten berücksichtigen, aber auch mit indirekten Effekten rechnen, die durch Einbettungseffekte auf Merkmale der vertraglichen Planung der Transaktion vermittelt werden.

Abbildung 1: Angenommene Beziehungen zwischen den Variablen

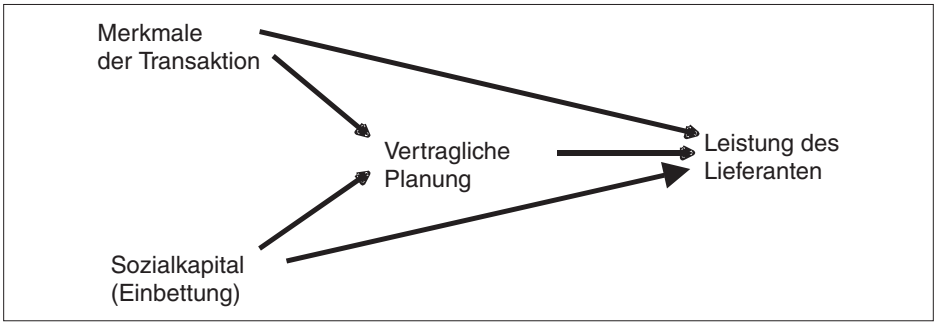


Abbildung 1 fasst unsere Überlegungen zusammen. Unsere Hypothesen beziehen sich ausschließlich auf die direkten Effekte von Merkmalen der Transaktion und der Einbettung auf die Leistung des Lieferanten bei einer fokalen Transaktion. Die Abbildung zeigt aber, dass in unseren empirischen Analysen die Endogenität von Merkmalen der vertraglichen Planung der Transaktion berücksichtigt werden muss. Wir beschränken uns außerdem auf Haupteffekte von Merkmalen der Transaktion, der Einbettung und der vertraglichen Planung und sehen von komplexeren Hypothesen über Interaktionseffekte ab. In Spezifikationsanalysen werden wir aber mögliche Interaktionseffekte untersuchen.

Man beachte weiter, dass wir vereinfachend annehmen, dass Merkmale der Transaktion und Einbettungsmerkmale exogen sind. Dagegen könnte man argumentieren, dass ein Abnehmer z.B. zwischen der Anschaffung eines Standardprodukts, das keine spezi-

fischen Investitionen erfordert, und einem komplexen maßgefertigten Produkt, mit dessen Anschaffung spezifische Investitionen verbunden sind, wählen kann. Die Wahl zwischen diesen Alternativen kann man durchaus als ein Element der „ex ante governance" der Transaktion betrachten. Unser Beitrag folgt Williamson (1990: Kap. 1–3) und vernachlässigt diese Komplikation. Auch Einbettungsmerkmale sind keineswegs notwendigerweise exogen gegeben. Abnehmer können z.B. Beziehungen mit anderen Betrieben aufbauen oder beenden und dabei gerade auch die Effekte solcher Beziehungen für die Leistung des Lieferanten berücksichtigen (vgl. ähnlich Poppo und Zenger 2002). Man würde dann auch die Investitionen von Organisationen in ihr Sozialkapital thematisieren, während wir uns hier zunächst auf die Untersuchung der Erträge des Sozialkapitals beschränken. Schließlich können Einbettungsmerkmale systematisch mit Transaktionsmerkmalen zusammenhängen. Nach einer „Probezeit" weniger risikovoller Transaktionen könnte ein Abnehmer bei guten Erfahrungen mit einem Lieferanten z.B. zu Transaktionen mit diesem Lieferanten übergehen, die mit größeren Risiken verbunden sind (vgl. z.B. Larson 1992; Helper 1993; Uzzi 1996).

3. Hypothesen über Merkmale der Transaktion und die Leistung des Lieferanten

Wir unterscheiden zwei Merkmale der fokalen Transaktion, von denen angenommen werden kann, dass sie mit der Leistung des Lieferanten bei dieser Transaktion zusammenhängen: spezifische Investitionen des Abnehmers im Zusammenhang mit der Transaktion und Verhaltensunsicherheit des Abnehmers (vgl. Williamson 1990: Kap. 3 für Hypothesen über die Effekte dieser Merkmale der Transaktion für die vertragliche Planung).

a) *Spezifische Investitionen.* Ein zentrales Argument der Transaktionstheorie bezieht sich auf die Folgen spezifischer Investitionen. Spezifische Investitionen des Abnehmers im Zusammenhang mit einer Transaktion muss der Abnehmer beim Wechsel zu einem anderen Produkt oder Lieferanten abschreiben. Einseitige spezifische Investitionen des Abnehmers erhöhen mithin die Risiken der Transaktion durch zunehmende Möglichkeiten und Anreize des Lieferanten für opportunistisches Verhalten. Die Transaktionskostentheorie sagt daher einen positiven Zusammenhang zwischen solchen einseitigen spezifischen Investitionen des Abnehmers und seinen Investitionen in die vertragliche Ex-ante-Planung der Transaktion zur Verminderung der Risiken der Transaktion voraus. In unserem Beitrag geht es uns um den direkten Effekt spezifischer Investitionen des Abnehmers auf die Leistung des Lieferanten.

Hypothese 1: Der Zusammenhang zwischen transaktionsspezifischen Investitionen des Abnehmers und der Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion ist negativ.

b) *Verhaltensunsicherheit.* Williamson (1990: 64–68) unterscheidet zwischen „parametrischer" Unsicherheit der Transaktionspartner im Hinblick auf zukünftige Umstände („Kontingenzen") wie z.B. technologische Entwicklungen und „strategischer" Verhaltensunsicherheit, die sich aus Informationsasymmetrien zwischen den Partnern ergibt. Wir konzentrieren uns hier auf Verhaltensunsicherheit des Abnehmers in dem Sinn,

dass der Lieferant über private, dem Abnehmer nicht zugängliche Informationen verfügt. Man betrachte etwa den Fall, dass der Abnehmer vor und während der Lieferung schlechter als der Lieferant ist über die Qualität des Produkts und seine Zweckmäßigkeit für den Abnehmer informiert. Derartige Informationsasymmetrien führen zu Risiken bei der Transaktion durch Koordinationsprobleme zwischen Abnehmer und Lieferant, aber auch durch Möglichkeiten und Anreize für opportunistisches Verhalten des Lieferanten, etwa dadurch, dass inferiore Qualität geliefert wird. Während die Transaktionskostentheorie vor allem auf den positiven Zusammenhang zwischen Verhaltensunsicherheit des Abnehmers und seinen Investitionen in vertragliche Planung abstellt, geht es uns wiederum um den direkten Effekt auf die Leistung des Lieferanten.

Hypothese 2: Der Zusammenhang zwischen Verhaltensunsicherheit des Abnehmers und der Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion ist negativ.

4. Hypothesen über Merkmale der vertraglichen Planung und die Leistung des Lieferanten

In seiner inzwischen klassischen rechtssoziologischen Studie charakterisiert Macaulay (1963) Verträge als Instrument für die Planung von Transaktionen, einschließlich der Spezifikation von Maßnahmen, die im Zusammenhang mit der Transaktion und in Abhängigkeit von den jeweiligen Umständen zu ergreifen sind. Auch sieht er Verträge als Instrument, mit dem man Sanktionen spezifiziert, die dazu beitragen, die Vertragserfüllung durch die Partner sicherzustellen. Die vertragliche Planung der Transaktion kann so dazu beitragen, die mit der Transaktion verbundenen Risiken zu begrenzen und die Leistung des Lieferanten günstig zu beeinflussen. Wir unterscheiden zwei Aspekte der vertraglichen Planung, nämlich einerseits den Umfang der Investitionen von Zeit des Abnehmers in die vertragliche Planung und andererseits die Vollständigkeit des Vertrags (ein vollständiger Vertrag würde alle logisch möglichen Umstände explizit und eindeutig regeln, die sich während und nach der Transaktion ergeben könnten, vgl. Hart 1987). Angenommen werden kann, dass durch mehr Investitionen in die vertragliche Planung und durch zunehmende Vollständigkeit des Vertrags die Risiken der Transaktion abnehmen, weil Probleme zufolge unvorhergesehener Umstände abnehmen, weil Koordinationsprobleme begrenzt werden und weil die Anreize des Lieferanten für opportunistisches Verhalten verringert werden. Daher erwarten wir:

Hypothese 3: Der Zusammenhang zwischen Investitionen des Abnehmers in die vertragliche Planung und der Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion ist positiv.

Hypothese 4: Der Zusammenhang zwischen der Vollständigkeit des Vertrags und der Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion ist positiv.

5. Hypothesen über das Sozialkapital des Abnehmers und die Leistung des Lieferanten

Wir nehmen an, dass das Sozialkapital des Abnehmers von seinen Beziehungen mit anderen Betrieben abhängt, nämlich mit dem Lieferanten selbst, mit anderen Kunden des Lieferanten und mit alternativen Lieferanten. Die Beziehung mit dem Lieferanten selbst sorgt für die dyadische Einbettung der Transaktion, die Beziehungen mit dritten Parteien repräsentieren die Netzwerkeinbettung.

a) *Dyadische Einbettung: frühere Transaktionen.* Dyadische Einbettung bezieht sich auf frühere und auf erwartete zukünftige Transaktionen zwischen Abnehmer und Lieferant. Wir beginnen mit Überlegungen zum Zusammenhang zwischen *früheren* Transaktionen mit dem Lieferanten und der Leistung des Lieferanten bei der *fokalen* Transaktion. Dazu betrachte man die Zufriedenheit des Abnehmers mit früheren Transaktionen sowie Informations- und Lerneffekte aufgrund früherer Transaktionen mit dem Lieferanten (vgl. Granovetter 1985; Gulati 1995; Lorenz 1988). Man kann annehmen, dass die Kompetenz des Lieferanten positiv und seine Neigung zu opportunistischem Verhalten negativ mit der Leistung des Lieferanten bei früheren Transaktionen mit dem Abnehmer zusammenhängen. Ebenso nehmen wir an, dass bessere Leistungen des Lieferanten bei früheren Transaktionen mit größerer Zufriedenheit des Abnehmers mit den früheren Transaktionen einhergehen. Daraus ergibt sich unsere folgende Hypothese.

Hypothese 5: Der Zusammenhang zwischen der Zufriedenheit des Abnehmers mit früheren Transaktionen mit dem Lieferanten und der Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion ist positiv.

b) *Dyadische Einbettung: erwartete zukünftige Transaktionen.* Durch gegebene zukünftige Transaktionen werden Reziprozität und bedingte Kooperation zwischen Transaktionspartnern möglich. Eine gute Leistung des Lieferanten im Zusammenhang mit der fokalen Transaktion kann der Abnehmer bei zukünftigen Transaktionen belohnen, etwa dadurch, dass er eher über ein kleineres Qualitätsproblem bei einer zukünftigen Transaktion hinwegsieht. Umgekehrt kann der Abnehmer eine schlechte Leistung des Lieferanten im Zusammenhang mit der fokalen Transaktion bei zukünftigen Transaktionen bestrafen, indem er z.B. bereits kleinere Qualitätsprobleme bei zukünftigen Transaktionen zum Anlass nimmt, die Annahme der entsprechenden Produkte zu verweigern. Dadurch stehen den kurzfristigen Anreizen des Lieferanten für opportunistisches Verhalten und schlechte Leistung bei der fokalen Transaktion längerfristige Konsequenzen gegenüber: Zum einen längerfristige Gewinne bei zukünftigen Transaktionen durch nicht-opportunistisches Verhalten und gute Leistung bei der fokalen Transaktion oder um andere längerfristige Kosten bei zukünftigen Transaktionen durch opportunistisches Verhalten und schlechte Leistung bei der fokalen Transaktion.

Hypothese 6: Der Zusammenhang zwischen erwarteten zukünftigen Transaktionen zwischen Abnehmer und Lieferant und der Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion ist positiv.

c) *Netzwerkeinbettung.* Man kann zwei verschiedene Netzwerke des Abnehmers unterscheiden (vgl. Blumberg 2001; Rooks et al. 2000). Das Netzwerk der Beziehungen des

Abnehmers mit anderen Abnehmern ermöglicht den Austausch von Informationen über den Lieferanten. Dieses Netzwerk erlaubt es dem Abnehmer einerseits, Informationen über den Lieferanten von anderen Abnehmern zu erhalten und auf diese Weise über den Lieferanten zu lernen. Anderseits kann der Abnehmer selbst anderen Abnehmern Informationen über den Lieferanten zugänglich machen (vgl. Kreps 1990; Raub und Weesie 1990). In Anlehnung an Hirschmans (1974) klassische Studie bezeichnen wir dieses Netzwerk des Abnehmers als sein Widerspruchs-Netzwerk, wobei beachtet werden muss, dass mit „Widerspruch" („voice") hier nicht nur die Verbreitung von Informationen über schlechte Leistungen des Lieferanten angedeutet wird, sondern auch die Verbreitung von Informationen über gute Leistungen. Wenn Abnehmer ihre Entscheidung, ein Produkt von einem bestimmten Lieferanten zu beziehen, u.a. von der Reputation des Lieferanten abhängig machen, ergeben sich Anreize für den Lieferanten, eine gute Reputation aufzubauen und instand zu halten.

Ein erster Mechanismus, durch den das Widerspruchs-Netzwerk des Abnehmers mit der Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion zusammenhängt, ist dann Lernen und Auswahl des Lieferanten seitens des Abnehmers aufgrund von Information und Lernen. Wenn der Abnehmer von zahlreichen anderen Abnehmern Informationen über einen Lieferanten erhält und von diesem Lieferanten ein Produkt bezieht, dann kann man annehmen, dass die Informationen über den Lieferanten in dem Sinn positiv sind, dass sie den Lieferanten, jedenfalls im Vergleich mit anderen möglichen Lieferanten, als kompetent und nicht zu opportunistischem Verhalten neigend schildern.

Ein zweiter Mechanismus, durch den das Widerspruchs-Netzwerk des Abnehmers mit der Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion zusammenhängt, beruht auf Kontrolleffekten durch Netzwerkeinbettung. Wenn der Abnehmer zu vielen anderen Kunden des Lieferanten Zugang hat, dann kann der Abnehmer selbst die Reputation des Lieferanten beeinflussen, indem er den Lieferanten bei anderen Abnehmern empfiehlt oder aber anderen Abnehmern von diesem Lieferanten abrät und auf diese Weise den Lieferanten positiv aber negativ sanktioniert, entsprechend der Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion. Die Anreize für opportunistisches Verhalten des Lieferanten bei der fokalen Transaktion werden dadurch geringer. Die nächste Hypothese folgt also sowohl aus Argumenten zu Lern- als auch zu Kontrolleffekten durch Netzwerkeinbettung.

Hypothese 7: Der Zusammenhang zwischen der Größe des Widerspruchs-Netzwerks des Abnehmers und der Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion ist positiv.

Ein zweites Netzwerk des Abnehmers ist das seiner Beziehungen zu alternativen Lieferanten, bei denen er ein ähnliches Produkt oder eine ähnliche Dienstleistung erwerben kann. In der Terminologie von Hirschman ist dies das Abwanderungs-Netzwerk des Abnehmers („exit"). Ein größeres Abwanderungs-Netzwerk erleichtert den Wechsel des Lieferanten. Der Abnehmer ist dadurch in geringerem Maße abhängig von seinem Lieferanten und er kann diesen besser kontrollieren: zukünftige Transaktionen mit dem Lieferanten (positive Sanktionen) können abhängig gemacht werden von guter Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion, während schlechte Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion bestraft werden kann durch die Abwanderung zu

anderen Lieferanten für zukünftige Transaktionen. Durch diesen Mechanismus nehmen die Anreize für opportunistisches Verhalten des Lieferanten bei der fokalen Transaktion ab.

Hypothese 8: Der Zusammenhang zwischen der Größe des Abwanderungs-Netzwerks des Abnehmers und der Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion ist positiv.

III. Daten

Für die Überprüfung unserer Hypothesen verwenden wir einen Datensatz über den Einkauf von IT-Produkten (Hardware und Software) durch niederländische Klein- und Mittelbetriebe mit 5 bis 200 Mitarbeitern (vgl. Batenburg 1997a, 1997b; Batenburg und Van de Rijt 1998 für ausführliche Informationen über den Datensatz). Der Datensatz enthält Informationen über 1252 fokale IT-Transaktionen, die mittels Befragungsstudien in den Jahren 1995 und 1998 erhoben wurden. Es handelt sich um einen Datensatz, der nicht ausschließlich im Hinblick auf die Überprüfung von Hypothesen über die Leistung von Lieferanten erhoben wurde. Vielmehr können mit diesem Datensatz auch andere Arten von Hypothesen überprüft werden. Dazu zählen sowohl Hypothesen über die Auswirkungen von Merkmalen der Transaktion und der Beziehungen der beteiligten Betriebe auf die Ex-ante-Planung der Transaktion, wie z.B. die Auswahl des Lieferanten (z.B. Buskens et al. 2003) und die vertragliche Planung (z.B. Batenburg et al. 2003; Buskens 2002), als auch Hypothesen über die Regulierung von Konflikten (z.B. Rooks und Snijders 2001; Rooks 2002).[1]

In der fraglichen Periode war der Markt für IT-Produkte ein guter Kontext für die Überprüfung von Hypothesen über die Leistung von Lieferanten. Die rasche Entwicklung von Hardware und von Software-Anwendungen ging einher mit Unsicherheit von Abnehmern im Hinblick auf die Qualität und das Preis-Qualitäts-Verhältnis von IT-Produkten. Der Markt für IT-Beratung und Service bot ein Bild mit hoher Fluktuation bei den Lieferanten und häufigen Fusionen und Übernahmen. Der Einkauf von IT-Produkten und damit verbundenen Dienstleistungen war daher mit Risiken spezifischer Investitionen und längerfristiger Geschäftsbeziehungen verbunden (vgl. z.B. Schellekens et al. 2000).

Es ist ein Vorteil der Verwendung von Daten über den Einkauf von IT-Produkten durch Klein- und Mittelbetriebe, dass derartige Abnehmer typischerweise nicht in der Lage sind, das Produkt selbst anzufertigen (aus den Angaben unserer Abnehmer ergibt sich, dass weniger als 5 Prozent der angeschafften Produkte leicht durch den Abnehmer selbst hätten angefertigt werden können). Man kann folglich die „make or buy"-Entscheidung mit einigem Recht vernachlässigen. Dadurch ist unsere Annahme weniger problematisch, dass die Transaktion und deren Merkmale exogen gegeben sind. Das reduziert mögliche Selektionseffekte in unserem Datensatz. Der Effekt spezifischer Investitionen würde z.B. unterschätzt, wenn Abnehmer die damit verbundenen Risiken

1 Vgl. Prosch (1999) und Liebe (2004) zu parallel durchgeführten Studien zur Anschaffung von IT-Produkten durch Klein- und Mittelbetriebe in Deutschland.

durch vertikale Integration umgehen (vgl. Masten 1996: 50). Ähnlich würde man Einbettungseffekte unterschätzen, wenn Abnehmer riskante Transaktionen vermeiden, die schlecht eingebettet sind (Buskens 2002: 156–157). Man beachte auch, dass verbliebene Selektionseffekte dieser Art im Prinzip die Bestätigung unserer Hypothesen erschweren.

1. Stichproben

Für die Stichprobenziehung wurde 1995 eine Datenbank von niederländischen Klein- und Mittelbetrieben verwendet, die auch Informationen über die IT-Produkte enthält, die diese Betriebe verwenden. Zum Zeitpunkt der Datenerhebung waren etwa 80 Prozent aller niederländischen Firmen mit mehr als fünf Angestellten in der Datenbank enthalten, die als repräsentativ für die niederländische Population von Klein- und Mittelbetrieben betrachtet werden konnte (vgl. Batenburg 1997a). Für die Stichprobenziehung wurden drei Schichtungskriterien verwendet. Das erste Kriterium bezog sich auf die Anzahl der IT-Spezialisten, die eine Firma beschäftigt. Das zweite Schichtungskriterium waren die zwischenbetrieblichen Beziehungen innerhalb der Branche des Abnehmers. Dazu wurden 21 Experten befragt. Mittels dieser Expertenurteile wurden drei Gruppen von Branchen unterschieden: Zweige mit schwachen, mittleren und starken Beziehungen zwischen den Unternehmen innerhalb der betreffenden Branche. Das dritte Schichtungskriterium betraf den Typ des IT-Produkts, welches von einem Abnehmer angeschafft wurde. Dieses Kriterium führt zur Unterscheidung von vier Gruppen von Produkten: Standardhardware, komplexe Hardware, Standardsoftware und komplexe Software. Die drei Schichtungskriterien führen zu einem Stichprobendesign mit 36 (3 × 3 × 4) Zellen.

Schlüsselinformanten der Abnehmer wurden in einem ersten Schritt telephonisch befragt (CATI-Interview). In diesem Interview wurde zunächst die Teilnahmebereitschaft eines Mitarbeiters ermittelt, der innerhalb der Firma für die Automatisierung verantwortlich war. Die meisten Interviewpartner waren IT-Manager der Abnehmer. Im zweiten Teil des CATI-Interviews wurde zufällig eine frühere IT-Anschaffung der Firma ausgewählt, und zwar aus allen IT-Anschaffungen der Firma in den letzten 5 Jahren, die das dritte Schichtungskriterium erfüllten (Typ des IT-Produkts) und über die der Interviewpartner gut informiert war. Typischerweise war der Interviewpartner bei der betreffenden Transaktion selbst aktiv beteiligt oder sogar für sie verantwortlich.

Entsprechend diesem Auswahlverfahren kam zunächst eine Stichprobe von 547 IT-Transaktionen bei 547 verschiedenen Abnehmern zustande. Danach wurde der Datensatz durch eine zweite Stichprobe erweitert. Ziel der zweiten Stichprobenziehung war es, Informationen über eine größere Anzahl von Transaktionen mit innovativen und komplexen IT-Produkten zu erhalten. Es wurden Transaktionen von Abnehmern aus Branchen ausgewählt, in denen solche Produkte typischerweise verwendet wurden. Mittels einer weiteren Expertenbefragung wurden fünf solcher Branchen ermittelt. Als Schichtungskriterium wurde für die zusätzliche Stichprobe lediglich die Zahl der IT-Spezialisten des Abnehmers verwendet. Wir nehmen an, dass Transaktionen, bei denen der Abnehmer ein komplexes IT-Produkt anschafft, mit größeren Risiken verbunden

sind. Die zweite Stichprobe ergab einen Datensatz mit 241 zusätzlichen Transaktionen bei 241 zusätzlichen Abnehmern.

Auf diese Weise entstand ein Datensatz mit Daten von 788 (547 + 241) Abnehmern. Etwa 25 Prozent (183 von 788) der Befragten waren bereit, einen zweiten Fragebogen über den Einkauf eines weiteren IT-Produkts auszufüllen. Meistens ging es dabei um einen Einkauf bei einem anderen Lieferanten. Insgesamt enthält der Datensatz von 1995 so 971 (547 + 241 + 183) fokale Transaktionen, wobei 183 Fälle zweite Transaktionen des Abnehmers betreffen. Teilnahmewillige Interviewpartner wurden von einem Interviewer mit dem Hauptfragebogen in ihrer Firma besucht. Die Befragten füllten während des Betriebsbesuchs einen strukturierten Fragebogen zur während des CATI-Interviews ausgewählten IT-Transaktion aus. In ca. 15 Prozent (132 von 788) der Fälle waren die Befragten zwar bereit zur Teilnahme, aber nicht mit einem Betriebsbesuch einverstanden. Die Fragebögen wurden ihnen dann per Post zugesandt.

Die Antwortquote belief sich bei der Studie von 1995 auf 59 Prozent (vgl. Batenburg 1997b für Details). Diese Antwortquote ist im Vergleich zu anderen Organisationsbefragungen hoch (vgl. Kalleberg et al. 1996: Kap. 1–2) und sie ist insbesondere hoch im Vergleich zu anderen Befragungsstudien bei Abnehmern (vgl. z.B. die Studien, die in unseren Hinweisen zum Stand der Forschung erwähnt wurden). Die Non-Response-Analyse zeigt, dass der Datensatz hinsichtlich wichtiger Merkmale der Abnehmer wie Größe, Industriezweig oder Region nicht verzerrt ist. Außerdem wissen wir aus einer Frage im CATI-Interview, dass sich die Abnehmer in unserem Datensatz hinsichtlich ihrer allgemeinen Zufriedenheit mit IT-Lieferanten nicht von den Unternehmen unterscheiden, die das Ausfüllen des Hauptfragebogens verweigert haben. Daher ist es unwahrscheinlich, dass Firmen mit untypisch vielen oder untypisch wenigen Problemen mit ihren IT-Lieferanten in unserem Datensatz überrepräsentiert sind (Batenburg 1997b).

Um die Qualität der Daten zu verbessern und zur Konstruktion von Daten zu weiteren Transaktionen wurden die 1995 befragten Abnehmer 1998 erneut kontaktiert (CATI-Interview). Im Hinblick auf Transaktionen aus unserem Datensatz von 1995 wurden Fragen zu Problemen gestellt, die sich im Zusammenhang mit den betreffenden Produkten zwischen 1995 und 1998 ergeben hatten. Außerdem wurden die Abnehmer gebeten, sich an einer postalischen Befragung über den Einkauf eines weiteren IT-Produkts zu beteiligen. Dies führte zu einer neuen Stichprobe mit Informationen über 281 zusätzliche Transaktionen. Der gepoolte Datensatz der Studien von 1995 und 1998 enthält 1252 (971 + 281) fokale Transaktionen von 788 Abnehmern und ist damit im Vergleich zu anderen Studien über die Leistung von Lieferanten recht umfangreich.

2. Variablen

Im Folgenden werden die Operationalisierungen unserer theoretischen Variablen skizziert (vgl. Rooks et al. 2006: Appendix für technische Details der Variablenkonstruktion).

a) *Leistung des Lieferanten.* Die Leistung des Lieferanten operationalisieren wir mit Hilfe von Antworten der Befragten zu 11 typischen Problemen, die häufig bei IT-Transaktionen auftreten (Riesewijk und Warmerdam 1988). Diese Probleme betreffen z.B. verspätete Lieferung, unvorhergesehene Preiserhöhungen, Unvollständigkeit des gelieferten Produkts, Abweichungen von vereinbarten Spezifikationen, Kompatibilitätsprobleme mit anderen IT-Produkten, nachlässige Installation und schlechten Service. Zu jedem dieser Probleme wurde mittels Fünf-Punkt-Skalen gefragt, ob es bei der fokalen Transaktion auftrat und wie schwerwiegend das betreffende Problem gegebenenfalls war. Bei 72 Prozent der Transaktionen (902 von 1252) trat zumindest ein Problem und dies zumindest in gewissem Umfang auf. Für die Konstruktion unserer abhängigen Variable *Leistung* nehmen wir an, dass weniger Probleme und weniger schwerwiegende Probleme im Zusammenhang mit der fokalen Transaktion verbunden sind mit einer besseren Leistung des Lieferanten. Dass es hier um einen validen Indikator geht, kann man z.B. daran erkennen, dass *Leistung* stark positiv mit den Antworten der Befragten auf globale Fragen über ihre Zufriedenheit mit dem Produkt und mit dem Lieferanten bei der fokalen Transaktion in der Form von Schulnoten korreliert.

b) *Merkmale der Transaktion.* Für die Operationalisierung der transaktionsspezifischen Investitionen des Abnehmers verwenden wir vier Fragen zu den Kosten, die für den Abnehmer entstehen würden, falls das gelieferte Produkt nicht funktionieren würde und durch ein anderes Produkt ersetzt werden müsste. Dieser Ansatz folgt gängigen empirischen Anwendungen der Transaktionskostentheorie (vgl. David und Han 2004: 49). Mit Hilfe von Fünf-Punkt-Skalen konnte der Schaden finanzieller Art bzw. Schaden durch Zeitverlust im Hinblick auf die Anschaffungskosten des neuen Produkts, Umschulungskosten im Zusammenhang mit dem neuen Produkt, neuerliche Dateneingabe und Produktionsstillstand angegeben werden. Die Variable *spezifische Investitionen* beruht auf diesen vier Fragen. Für die Validität dieser Variablen spricht die signifikant positive Korrelation mit einer Frage nach der subjektiven Einschätzung der Abhängigkeit des Abnehmers vom Lieferanten.

Die Befragten beantworteten mit Hilfe von Fünf-Punkt-Skalen vier Fragen zu ihren Schwierigkeiten, die Qualität des Produkts bereits zum Zeitpunkt der Lieferung selbst zu beurteilen, vor der Anschaffung verschiedene Angebote zu vergleichen, das Produkt mit alternativen Produkten zu vergleichen und einen Preis-Qualitätsvergleich zwischen potentiellen Lieferanten vorzunehmen. Die Antworten auf diese vier Fragen verwenden wir für die Konstruktion der Variablen *Unsicherheit* (vgl. David und Han 2004 für ähnliche Operationalisierungen). Diese Variable repräsentiert die Verhaltensunsicherheit des Abnehmers im Zusammenhang mit der fokalen Transaktion.

c) *Vertragliche Planung.* Die Investitionen des Abnehmers in die vertragliche Planung der fokalen Transaktion operationalisieren wir mittels einer offenen Frage nach der Zahl der Personentage für die Verhandlungen mit dem Lieferanten und die Niederlegung des Vertrags mit dem Lieferanten. Der natürliche Logarithmus der Personentage wird als Variable *Investitionen in Planung* verwendet.

Der Fragebogen enthielt weiterhin eine Liste von 24 rechtlichen und finanziellen Klauseln in Verträgen für den Einkauf von IT-Produkten. Diese Liste war Resultat einer Befragung von IT-Experten und Juristen mit einschlägiger Expertise. Die Klauseln

betrafen den Preis des Produkts, Zahlungstermine, den Liefertermin, Haftung des Lieferanten, Garantien, Eigentumsrechte (escrow), Servicevereinbarungen, Updates des Produkts u.ä. Für jede Klausel wurde gefragt, ob sie Gegenstand des schriftlichen Vertrags mit dem Lieferanten war, lediglich mündlich geregelt wurde oder aber überhaupt nicht Gegenstand von Vereinbarungen mit dem Lieferanten war. Mittels dieser Fragen wurde die Variable *Vollständigkeit Planung* konstruiert, die die Vollständigkeit des Vertrags für die fokale Transaktion modelliert.

d) *Dyadische Einbettung.* Abnehmer wurden gefragt, ob es vor der fokalen Transaktion bereits frühere Transaktionen mit dem Lieferanten gab. Solche früheren Transaktionen gab es in 52 Prozent (654 von 1252) der Fälle. Die Dummy-Variable *Vergangenheit* gibt an, ob es frühere Transaktionen mit dem Lieferanten vor der fokalen Transaktion gab (1 = Ja). Im Fall früherer Transaktionen mit dem Lieferanten wurden die Abnehmer sodann gebeten, mittels einer Fünf-Punkt-Skala anzugeben, wie zufrieden sie mit diesen früheren Transaktionen waren. Die Verteilung der Antworten ist bimodal und daher verwenden wir eine Dummy-Variable *Zufriedenheit*, die angibt, ob der Abnehmer sehr zufrieden oder zufrieden war mit den früheren Transaktionen oder aber einigermaßen zufrieden, unzufrieden oder sehr unzufrieden (1 = sehr zufrieden oder zufrieden). Diese Variable ist natürlich nur für solche Fälle wohl definiert, bei denen es tatsächlich bereits frühere Transaktionen mit dem Lieferanten vor der fokalen Transaktion gab. Diesem Problem begegnen wir durch die Konstruktion einer weiteren Variable *Vergangenheit**, die aus der Multiplikation von *Vergangenheit* mit *Vergangenheit* resultiert. *Vergangenheit** nimmt also den Wert 0 an, wenn es keine früheren Transaktionen mit dem Lieferanten gab und entspricht andernfalls dem Wert der ursprünglichen Variable *Vergangenheit*. Man kann *Vergangenheit** mithin als Interaktionsvariable *Vergangenheit* × *Vergangenheit* auffassen. Inhaltlich folgen wir mit unserer Variable ZUFRIEDENHEIT* einem Vorschlag Granovetters (1985: 486) und berücksichtigen sowohl das Vorliegen einer früheren Beziehung zwischen Abnehmer und Lieferant als auch die „Geschichte" (den Inhalt) dieser Beziehung.

Eine weitere Frage bezog sich darauf, ob der Abnehmer vor der fokalen Transaktion zukünftige Transaktionen mit dem Lieferanten erwartete. Diese Frage konnte auf einer Fünf-Punkt-Skala mit den extremen Antwortkategorien 1 = „keine Erwartung zukünftiger Transaktionen" und 5 = „Erwartung regelmäßiger und/oder umfangreicher zukünftiger Transaktionen". Die Variable *Erwartete Zukunft* entspricht der gewählten Antwortkategorie. Diese Modellierung erwarteter zukünftiger Transaktionen ist problematisch (vgl. Batenburg et al. 2003: 168; Buskens 2002: 135–136). Einerseits betrifft sie die Erwartungen des Abnehmers im Hinblick auf zukünftige Transaktionen, während es aufgrund der theoretischen Argumente, die Hypothese 6 zugrunde liegen, streng genommen (auch) um die Erwartungen des Lieferanten geht. Hinzu kommt, dass sich der Abnehmer an eine Erwartung erinnern musste, die er in zurückliegenden Jahren hatte (eine durchschnittliche Transaktion aus dem 1995 erhobenen Datensatz fand etwa 1992 statt und die zusätzlichen fokalen Transaktionen aus dem Datensatz von 1998 fanden im Durchschnitt 1996/1997 statt). Antworten auf derartige retrospektive Fragen zu Attitüden sind problematisch (z.B. Bernard et al. 1985). Wir müssen uns hier aber mit dieser Variablen begnügen, da uns keine besseren Indikatoren zur Verfügung stehen.

e) *Netzwerkeinbettung.* Das Widerspruchs-Netzwerk des Abnehmers bezieht sich auf seine Möglichkeiten, Informationen über den Lieferanten bei dritten Parteien zu sammeln bzw. selbst an dritte Parteien weiterzugeben. Wir verwenden drei Indikatoren für das Widerspruchs-Netzwerk, ein „lokales" und zwei „globale" Netzwerk-Merkmale (vgl. Buskens 2002: Kap. 2 und 5 für eine genauere Diskussion). Das lokale Merkmal bezieht sich auf das Ego-zentrierte Netzwerk des Abnehmers. Die Variable *Grad* gibt die Anzahl anderer Kunden des Lieferanten an, die der Abnehmer kennt und resultiert aus einer entsprechenden Frage im Fragebogen. Das erste der beiden globalen Netzwerkmerkmale konstruieren wir mit einem Indikator für die Dichte der Kontakte zwischen Firmen in der Branche des Abnehmers. Dieser Indikator beruht auf einer Befragung von 21 Experten. Diese Experten beurteilten 35 Branchen im Hinblick auf geschäftliche und informelle Kontakte zwischen Betrieben in der betreffenden Branche. Die Experten berücksichtigten die Anzahl und Häufigkeit von Kontakten, wie auch deren Intensität und die Verlässlichkeit von Informationen aufgrund solcher Kontakte. Ausgehend von diesen Expertenurteilen konstruieren wir eine Variable *Dichte* mit den Ausprägungen 1 = niedrig, 2 = mittel und 3 = hoch. Schließlich verwenden wir als weiteres globales Netzwerkmerkmal und dritten Indikator für das Widerspruchs-Netzwerk des Abnehmers eine Frage nach der Sichtbarkeit des Lieferanten im Markt. Abnehmer konnten diese Frage auf einer Fünf-Punkt-Skala beantworten und wurden dazu aufgefordert, die Sichtbarkeit des Lieferanten in Medien, bei Messen und durch Lieferung von Produkten an andere Betriebe zu beurteilen, mit denen der Abnehmer Kontakte unterhielt oder die zu seinen eigenen Kunden zählten. Die Variable *Sichtbarkeit* repräsentiert die Antworten auf diese Frage. Man beachte, dass verschiedene Quellen, nämlich Antworten der Befragten einerseits und Expertenurteile andererseits, für die Konstruktion der Indikatoren für das Widerspruchs-Netzwerk des Abnehmers verwendet werden. Wenigstens für eine unserer zentralen unabhängigen Variablen können wir auf diese Weise ein common method variance-Problem reduzieren (Podsakoff et al. 2003: 897–898; Podsakoff und Organ 1986: 542).

Tabelle 1: Übersicht der Variablen

Variable	Mittelwert	S.D.	Minimum	Maximum
1. Leistung	–18.33	7.81	–46	–11
2. Spezifische Investitionen	–0.01	1.54	–2.72	3.65
3. Unsicherheit	0.03	1.66	–3.15	4.49
4. Investitionen in Planung	1.10	0.73	0	5.30
5. Vollständigkeit Planung	22.43	12.35	0	48
6. Vergangenheit	0.53	0.50	0	1
7. Zufriedenheit	0.74	0.44	0	1
8. Erwartete Zukunft	2.89	1.32	1	5
9. Grad	2.31	5.30	0	50
10. Dichte	1.88	0.79	1	3
11. Sichtbarkeit	2.91	0.86	1	5
12. Abwanderungs Netzwerk	2.70	0.97	1	5
13. Tailor Software	0.32	0.47	0	1
14. Tailor Hardware	0.02	0.15	0	1
15. Volumen	0.89	1.07	.125	3.5
16. Größe Abnehmer	82.64	242.50	0	6000
17. Größe Lieferant	3.36	1.41	1	5
18. Periode	0.22	0.42	0	1

Tabelle 2: Bivariate Korrelationen

Variable	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)
1. Leistung																	
2. Spezifische Investitionen	–.30***																
3. Unsicherheit	–.39***	.34***															
4. Investitionen in Planung	–.22***	.33***	.26***														
5. Vollständigkeit Planung	–.21***	.33***	.24**	.33***													
6. Vergangenheit	.15***	–.13***	–.24***	–.12***	–.11***												
7. Zufriedenheit	.24***	–.07+	–.07+	–.05	.00	–											
8. Erwartete Zukunft	–.01	.00	–.10***	–.08**	–.02	.38***	.11**										
9. Grad	.04	.10***	–.04	.08**	.09**	.14***	.03	.17***									
10. Dichte	.09**	–.05+	–.00	–.04	–.05	.03	.13***	.00	.07*								
11. Sichtbarkeit	.06*	.08**	–.01	.04	.09***	.17***	.04	.18***	.12***	.02							
12. Abwanderungs-Netzwerk	.23***	–.24***	–.21***	–.18***	–.18***	.08**	.03	–.12***	–.10***	–.01	–.07*						
13. Tailor Software	–.32***	.25***	.22***	.21***	.21***	–.11***	–.06	.02	.01	–.04	–.09***	–.19***					
14. Tailor Hardware	–.00	.04	.03	.09**	.07**	.02	–.01	–.02	.03	–.02	.03	.06*	–.11***				
15. Volumen	–.23***	.36***	.28***	.43***	.34***	–.08**	.05	–.02	.10***	–.02	.13	–.21***	.23***	.07*			
16. Größe Abnehmer	–.06+	.05+	.02	.15***	.06*	–.01	–.01	.02	.01	–.03	.09**	–.04	.04	–.01	.20***		
17. Größe Lieferant	–.03	.17***	.07*	.15***	.24***	.09**	–.02	.08**	.13***	.06*	.38***	–.12***	.00	.05+	.31***	.12***	
18. Periode	.03	–.08**	–.19***	–.06*	–.06*	.16***	–.01	.14***	.21***	.01	.00	.05+	–.06*	–.03	–.10***	–.01	.06*

Signifikanzniveaus: *** für $p < .001$, ** für $p < .01$, * für $p < .05$ und + für $p < .10$.

Das Abwanderungs-Netzwerk des Abnehmers bestimmt sich durch seine Möglichkeiten, ein ähnliches Produkt oder eine ähnliche Dienstleistung von einem anderen Lieferanten zu beziehen. Den Abnehmern wurde sowohl eine Frage zur Zahl potentieller Lieferanten für das fragliche Produkt gestellt, als auch eine Frage zur Zahl ähnlicher und alternativer Produkte. Die Variable Abwanderungs Netzwerk wurde mit Hilfe dieser beiden Fragen konstruiert.

f) *Statistische Kontrollvariablen.* In unserer Analyse verwenden wir als Kontrollvariablen zunächst zwei Dummy-Variablen die angeben, ob das Produkt auch speziell für den Abnehmer angepasste Software (*Tailor Software;* 1 = Ja) und speziell für den Abnehmer angepasste Hardware (*Tailor Hardware;* 1 = Ja) einschloss. Unser Datensatz enthält nur eine relativ kleine Zahl von Transaktionen mit „maßgefertigter" Hardware (n = 30), aber eine größere Zahl von Transaktionen mit „maßgefertigter" Software (n = 398). Mögliche Effekte des finanziellen Umfangs der Transaktion berücksichtigen wir mit einer Variable *Volumen*. Weiterhin berücksichtigen wir die Größe des Abnehmers (*Größe Abnehmer*) und die Größe des Lieferanten (*Größe Lieferanten*), wobei jeweils auf die Zahl der Mitarbeiter abgestellt wird (die für den Lieferanten mit einer Fünf-Punkt-Skala erhoben wurde). Schließlich verwenden wir eine Dummy-Variable, mit der Perioden-Effekte berücksichtigt werden (*Periode*; 1 = Daten 1998 erhoben).

Einen Überblick über unsere Variablen und die bivariaten Korrelationen bieten die *Tabellen 1* und *2*. Unsere abhängige Variable und die meisten unserer unabhängigen Variablen beruhen auf Antworten unserer Schlüsselinformanten. Lediglich die Variablen, die das Widerspruchs-Netzwerk des Abnehmers repräsentieren, sind in dieser Hinsicht eine Ausnahme. Insgesamt stellt sich daher die Frage nach „common method variance"-Problemen. Wir beschränken uns hier auf die Bemerkung (vgl. Rooks et al. 2006: 258–260 für Details), dass eine Reihe von Harmans single factor tests (vgl. Podsakoff et al. 2003: 889 für eine Diskussion dieses Ansatzes) keine konkreten Hinweise darauf gibt, dass derartige Probleme tatsächlich vorliegen.

IV. Resultate

1. Analysestrategie

Bei der Schätzung von Modellen zur Überprüfung unserer Hypothesen muss berücksichtigt werden, dass wir annehmen, dass die beiden Variablen *Investitionen in Planung* und *Vollständigkeit Planung*, mit denen wir die vertragliche Planung der Transaktion repräsentieren, nicht nur mit unserer abhängigen Variable *Leistung* zusammenhängen, sondern auch mit den Merkmalen der Transaktion und unseren Einbettungsvariablen. Bei den beiden Variablen zur vertraglichen Planung handelt es sich um endogene Variablen. In einem früheren Beitrag zu verwandten inhaltlichen Fragestellungen (Rooks et al. 2006) haben wir diesem Umstand durch Verwendung von Modellen mit instrumentellen Variablen (vgl. z.B. Greene 1997: 288–295, 738–758) Rechnung getragen. Dabei stößt man allerdings auf ein Problem, das bei empirischen Anwendungen von Modellen mit instrumentellen Variablen häufiger auftritt, aber nicht immer ausreichend beachtet wird (vgl. Bound et al. 1995). Unsere instrumentellen Variablen erklä-

ren nämlich nur wenig Varianz in den endogenen Variablen. In einem solchen Fall können die Modellschätzungen problematisch sein und es ist keineswegs gesichert, dass Verzerrungen kleiner sind als bei OLS-Regressionsanalysen (vgl. Staiger und Stock 1997). Bollen et al. (1995) schlagen daher vor, zunächst zu untersuchen, ob Endogenität tatsächlich ein Problem ist. Ein Hausman Spezifikationstest (Hausman 1978) ergibt keinen Hinweis auf Endogenitätsprobleme (χ^2 (17 d.f.) = 0.56, p = 1.00). Wir präsentieren daher hier OLS-Regressionsanalysen. Der Vergleich mit den Modellschätzungen in Rooks et al. (2006) ergibt dadurch auch Hinweise auf die Robustheit unserer Resultate bei Verwendung alternativer Analysemodelle.

Unsere Daten haben eine hierarchische Struktur in dem Sinn, dass manche Abnehmer und manche Lieferanten mit mehreren Transaktionen in unserem Datensatz vertreten sind. Mehrebenenanalysen ergeben keine Hinweise auf Effekte des Clustering von Transaktionen bei Lieferanten. Mehrebenenanalysen mit Transaktionen und Abnehmern als Ebenen zeigen aber einen erheblichen Varianzanteil auf der Ebene der Abnehmer. Wir tragen dem durch Huberkorrektur der Standardfehler (Huber 1967; Rogers 1993) für Clustering von Transaktionen bei Abnehmern Rechnung. In zusätzlichen Analysen wurde außerdem der Frage nachgegangen, ob Clustering von Abnehmern in Branchen unsere Ergebnisse beeinflusst. Dafür ergaben sich keine Anhaltspunkte. Diese Komplikation bleibt daher im Weiteren außer Betracht.

2. Resultate der Modellschätzungen

In *Tabelle 3* präsentieren wir Schätzungen von OLS-Modellen. Unsere Modelle sind gestuft aufgebaut. Modell 1 enthält ausschließlich unsere Kontrollvariablen. In Modell 2 haben wir zusätzlich Merkmale der Transaktion und der vertraglichen Planung aufgenommen. Modell 2 kann man als auf der Transaktionskostentheorie beruhend interpretieren. In Modell 3 und Modell 4 berücksichtigen wir darüber hinaus auch das Sozialkapital des Abnehmers, wobei in Modell 4 *Zufriedenheit** das Modell 3 ergänzt. Durch diesen gestuften Aufbau der Modelle können wir einerseits der Frage nachgehen, ob durch die Berücksichtigung von Argumenten aus der Transaktionskostentheorie in Modell 2 das Referenzmodell 1 verbessert wird, andererseits zeigt der Vergleich von Modell 2 mit Modell 4, ob die zusätzliche Berücksichtigung von Argumenten zu den Effekten des Sozialkapitals des Abnehmers zu einer weiteren Verbesserung der Erklärung der *Leistung* des Lieferanten führt.

a) *Merkmale der Transaktion und die Leistung des Lieferanten.* Unsere Modellschätzungen ergeben einen negativen und signifikanten Koeffizienten der Variable *Spezifische Investitionen.* Das unterstützt unsere Hypothese 1 über den Zusammenhang zwischen spezifischen Investitionen des Abnehmers und der Leistung des Lieferanten. Hypothese 2 über den Zusammenhang zwischen Verhaltensunsicherheit des Abnehmers und der Leistung des Lieferanten wird ebenfalls unterstützt, da auch der Koeffizient der Variable *Unsicherheit* negativ und signifikant ist.

b) *Merkmale der vertraglichen Planung und die Leistung des Lieferanten.* Unsere Modelle zeigen keine signifikanten Effekte der Variablen *Investitionen in Planung* bzw. *Vollstän-*

Tabelle 3: Regressionsanalyse der abhängigen Variable Leistung (1205 Transaktionen von 775 Abnehmern)

Variable	Hypothese	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4
Merkmale der Transaktion					
Spezifische Investitionen	–		–.13***	–.11***	–.10**
			(.03)	(.03)	(.03)
Unsicherheit	–		–.29***	–.28***	–.27***
			(.03)	(.03)	(.03)
Vertragliche Planung					
Investitionen in Planung	+		–.03	–.03	–.03
			(.03)	(.03)	(.03)
Vollständigkeit Planung	+		–.03	–.03	–.03
			(.03)	(.03)	(.03)
Sozialkapital des Abnehmers					
Vergangenheit	+			.04	.05+
				(.03)	(.03)
Zufriedenheit	+				.20***
					(.04)
Erwartete Zukunft	+			–.06+	–.07*
				(.03)	(.03)
Grad	+			.06*	.06*
				(.03)	(.03)
Dichte	+			.07**	.06*
				(.03)	(.03)
Sichtbarkeit	+			.05+	.05+
				(.03)	(.03)
Abwanderungs-Netzwerk	+			.09**	.09**
				(.03)	(.03)
Kontrollvariablen					
Tailor Software	?	–.29***	–.21***	–.19***	–.19***
		(.03)	(.03)	(.03)	(.03)
Tailor Hardware	?	–.03	–.01	–.01	–.01
		(.03)	(.03)	(.03)	(.03)
Volumen	?	–.16***	–.03	–.03	–.05
		(.03)	(.04)	(.04)	(.03)
Größe Abnehmer	?	–.03	–.05+	–.06*	–.05+
		(.03)	(.03)	(.03)	(.03)
Größe Lieferant	?	.03	.05+	.03	.04
		(.03)	(.03)	(.03)	(.03)
Periode	?	–.00	–.06*	–.08**	–.07**
		(.03)	(.02)	(.03)	(.03)
F		24.15***	36.03***	24.81***	25.97***
F Modellvergleich[a]			6.15***		9.32***
R^2		.13	.24	.26	.28
Adjustiertes R^2		.13	.23	.25	.27

Signifikanzniveaus: *** für $p < .001$, ** für $p < .01$, * für $p < .05$ und + für $p < .10$; zweiseitige Tests; alle Variablen sind standardisiert; Standardfehler in Klammern; Huberkorrektur (Huber 1967; Rogers 1993) für Clustering der Transaktionen bei Abnehmern.

[a] Vergleich von Modell 2 mit Modell 1 und Vergleich von Modell 4 mit Modell 2.

digkeit Planung. Wir finden also keine Unterstützung für Hypothese 3 über einen positiven Zusammenhang zwischen Investitionen des Abnehmers in die vertragliche Planung und der Leistung des Lieferanten und auch nicht für Hypothese 4 über einen positiven Zusammenhang zwischen der Vollständigkeit des Vertrags und der Leistung des Lieferanten. Damit wird keine unserer Hypothesen über Zusammenhänge zwischen Merkmalen der vertraglichen Planung der Transaktion und der Leistung des Lieferanten unterstützt. Natürlich kann man vermuten, dass *andere* Merkmale der vertraglichen Planung mit der Leistung des Lieferanten zusammenhängen. Wir können dieser Vermutung nachgehen, da unser Datensatz zusätzliche Informationen zur vertraglichen Planung enthält. Wie aus der Skizze der Operationalisierung unserer Variablen *Vollständigkeit Planung* weiter oben hervorgeht, wissen wir, welche Klauseln überhaupt Gegenstand einer Vereinbarung mit dem Lieferanten waren und ob es um eine mündliche oder aber eine schriftliche Vereinbarung im Hinblick auf die entsprechende Klausel ging. Wir können also erstens der Frage nachgehen, ob Verträge, die expliziter in dem Sinn sind, dass Klauseln schriftlich geregelt werden, mit einer besseren Leistung des Lieferanten einhergehen. Verschiedene zusätzliche Analysen zeigen, dass das nicht der Fall ist. Zweitens wissen wir, wieviel Aufmerksamkeit jeder einzelnen Klausel bei den Verhandlungen mit dem Lieferanten gewidmet wurde. Die Verwendung entsprechender Gewichte bei der Konstruktion einer Variablen, die die Vollständigkeit von Verträgen repräsentiert, ändert aber nichts an den hier berichteten Resultaten. Schließlich könnte man annehmen, dass die Art des verwendeten Vertrags von Bedeutung ist. So könnte man z.B. im Anschluss an Macaulay (1963) vermuten, dass die im Vertrag enthaltenen Klauseln wenig über die Qualität der vertraglichen Planung sagen, falls es sich beim verwendeten Vertrag um einen Standardvertrag handelt. In zusätzlichen Analysen haben wir daher den Interaktionseffekt von *Vollständigkeit Planung* mit einer Dummy-Variable berücksichtigt, die angibt, ob der verwendete Vertrag ein Standardvertrag oder aber ein spezifisch angepasster Vertrag war. Der Interaktionseffekt ist jedoch weit entfernt von statistischer Signifikanz.

c) *Merkmale des Sozialkapitals des Abnehmers und die Leistung des Lieferanten.* Aus den Resultaten der Schätzungen der Modelle 3 und 4 können wir entnehmen, wie das Sozialkapital des Abnehmers im Sinn der Einbettung der fokalen Transaktion mit der Leistung des Lieferanten zusammenhängt. Die Resultate unterstützen unsere Hypothese 5 über den Zusammenhang zwischen der Zufriedenheit des Abnehmers mit früheren Transaktionen und der Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion: der Koeffizient der Variablen *Zufriedenheit** ist positiv und signifikant.

Demgegenüber ist der Koeffizient der Variable *Erwartete Zukunft* negativ und signifikant. Unsere Hypothese 6 über den Zusammenhang zwischen erwarteten zukünftigen Transaktionen von Abnehmer und Lieferant und der Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion wird also nicht nur nicht unterstützt, sondern sogar widerlegt. Eine mögliche Erklärung dieses Resultats ist die folgende. Wie oben skizziert, machen wir bei der Operationalisierung von *Erwartete Zukunft* Gebrauch von den Erwartungen des Abnehmers im Hinblick auf zukünftige Transaktionen mit dem Lieferanten. Es ist aber denkbar, dass solche Erwartungen auf einseitiger Abhängigkeit des Abnehmers vom Lieferanten beruhen. Wie haben bereits argumentiert, dass derartige einseitige Abhängigkeit des Abnehmers die Möglichkeiten und Anreize für opportunistisches Verhal-

ten des Lieferanten erhöht und daher mit einer schlechteren Leistung des Lieferanten einhergehen müsste (vgl. auch Provan und Skinner 1989). Diese Erklärung kann man in mehreren Hinsichten empirisch überprüfen. Wir verfügen in unserem Datensatz nämlich erstens über eine subjektive Einschätzung des Abnehmers im Hinblick auf seine einseitige Abhängigkeit vom Lieferanten. In zusätzlichen Analysen wurde eine entsprechende Variable in das Regressionsmodell aufgenommen. Es zeigt sich dann bei Verwendung des Stata Moduls *suest* (Weesie 1999), dass die absolute Größe des Koeffizienten von *Erwartete Zukunft* signifikant abnimmt. Eine zweite Überprüfung unserer Erklärung liefert der Vergleich mit einem Modell ohne die Variablen *Spezifische Investitionen* und *Abwanderungs Netzwerk.* Diese beiden Variablen beeinflussen ebenfalls die einseitige Abhängigkeit des Abnehmers vom Lieferanten. In einem Modell ohne diese beiden Variablen müsste also die absolute Größe des Koeffizienten von *Erwartete Zukunft* zunehmen und zusätzliche Analysen bestätigen in der Tat eine derartige Zunahme. Es gibt also Gründe für die Annahme, dass *Erwartete Zukunft* kein valides Mass für die Möglichkeiten des Abnehmers ist, die Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion bei zukünftigen Transaktionen mit dem Lieferanten positiv oder negativ zu sanktionieren.

Die Modelle 3 und 4 unterstützen unsere Hypothesen über Zusammenhänge zwischen der Netzwerkeinbettung und der Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion. Man betrachte zunächst Effekte der Variablen, die das Widerspruchs-Netzwerk des Abnehmers repräsentieren. Der Koeffizient der Variable *Grad* ist positiv und signifikant: mehr Kontakte mit anderen Kunden des Lieferanten gehen einher mit besserer Leistung des Lieferanten. Der Koeffizient der Variable *Dichte* ist ebenfalls positiv und signifikant: mehr Informationsaustauch zwischen den Betrieben in der Branche des Abnehmers geht einher mit einer besseren Leistung des Lieferanten. Schließlich ist auch der Koeffizient der Variable *Sichtbarkeit* positiv und signifikant: mehr Sichtbarkeit des Lieferanten im Markt geht einher mit besserer Leistung des Lieferanten. Ein Wald Test (Stata Implementation) ergibt ein hohes Signifikanzniveau ($p < 0.005$) für einen von Null verschiedenen simultanen Effekt der Variablen *Grad, Dichte und Sichtbarkeit.* Unsere Resultate sind darüber hinaus robust in dem Sinn, dass sie nicht davon abhängen, ob man Indikatoren verwendet, die auf Antworten unserer Schlüsselinformanten oder aber auf Expertenurteilen beruhen. Unsere Hypothese 7 wird konsistent unterstützt.

Ein ähnliches Resultat ergibt sich für den Zusammenhang zwischen dem Abwanderungs-Netzwerk des Abnehmers und der Leistung des Lieferanten. Der Koeffizient der Variable *Abwanderungs Netzwerk* ist positiv und signifikant: besserer Zugang des Abnehmers zu alternativen Lieferanten und Produkten geht einher mit besserer Leistung des Lieferanten. Dieses Ergebnis unterstützt unsere Hypothese 8.

d) *Statistische Kontrollvariablen.* Aus unseren Modellschätzungen kann man entnehmen, dass für den Abnehmer angepasste Software mit schlechterer Leistung des Lieferanten zusammenhängt, während man einen vergleichbaren Effekt für angepasste Hardware nicht findet. In den Modellen 2, 3 und 4 hängt das Volumen der Transaktion nicht mit der Leistung des Lieferanten zusammen. Wir finden wenig Evidenz für einen Zusammenhang zwischen der Größe des Lieferanten und seiner Leistung; die Leistung des Lieferanten scheint aber schlechter zu sein bei größeren Abnehmern. Schließlich findet man einen Zusammenhang zwischen dem Zeitpunkt der Datenerhebung und der Leis-

tung des Lieferanten in dem Sinn, dass die Leistung des Lieferanten schlechter ist bei Transaktionen, für die die Daten 1998 erhoben wurden.

e) *Vergleich der Modelle.* Alle geschätzten Modelle sind signifikant. Wir vergleichen die Erklärungsleistungen der Modelle im Hinblick auf das R^2-Mass und mittels F-Tests (Gujarati 2003; man kann darüber streiten, ob man hier das R^2-Mass oder das adjustierte R^2-Mass verwenden sollte, aber in unserem Fall hängen die Ergebnisse des Vergleichs der Modelle davon praktisch nicht ab). Unser Referenzmodell 1, das ausschließlich unsere Kontrollvariablen enthält, erklärt 13 Prozent der Varianz in der Leistung von Lieferanten. In Modell 2, das zusätzlich zu den Kontrollvariablen auch Variablen enthält, die Merkmale der Transaktion und der vertraglichen Planung repräsentieren, steigt R^2 auf 0,24. Die Einbeziehung der zusätzlichen Variablen aufgrund von Argumenten aus der Transaktionskostentheorie führt mithin zu 11 Prozentpunkten zusätzlich erklärter Varianz. Ein F-Test zeigt, dass der Unterschied zwischen Modell 1 und Modell 2 hoch signifikant ist. Modell 4 enthält zusätzlich zu Modell 2 auch Variablen, die das Sozialkapital des Abnehmers repräsentieren. Die Aufnahme der Einbettungsvariablen in das Modell erhöht R^2 auf 0.28 und ergibt 4 Prozentpunkte zusätzlich erklärter Varianz. Das erscheint, gemessen an der zusätzlichen Varianz, die durch transaktionskostentheoretische Überlegungen erklärt wird, als ein durchaus nennenswerter Beitrag, auch wenn man sich vergegenwärtigen muss, dass ein (kleiner) Teil dieses Beitrags auf den gerade nicht erwarteten Effekt der Variable *Erwartete Zukunft* zurückzuführen ist. Ein F-Test zeigt, dass auch der Unterschied zwischen Modell 2 und Modell 4 hoch signifikant ist. In diesem Sinn kann man also folgern, dass nicht nur die Einbeziehung der Transaktionskostentheorie zur Verbesserung der Erklärung der Leistung von Lieferanten beiträgt. Die Erklärung der Leistung von Lieferanten wird vielmehr weiter verbessert, wenn man das Modell nicht nur mit transaktionskostentheoretischen Variablen erweitert, sondern darüber hinaus auch mit Variablen, die das Sozialkapital des Abnehmers repräsentieren.

f) *Spezifikationsanalysen und Robustheit der empirischen Resultate.* Eine exploratorische Analyse von Interaktionseffekten ergibt nur selten signifikante Koeffizienten, während sich die Resultate im Hinblick auf die Haupteffekte als robust erweisen. Ein White-Test bestätigt Heteroskedastizität. Szroeters (1978) Q-Statistik zeigt, dass Heteroskedastizität v.a. durch die Merkmale der Transaktion induziert wird. Modellierung der Heteroskedastizität ergibt aber keine Resultate, die von den oben berichteten wesentlich abweichen. Die Inspektion der bivariaten Korrelationen zwischen den unabhängigen Variablen und der (Ko-)Varianzmatrix ergibt keine Hinweise auf ernsthafte Multikollinearitätsprobleme. Die Outlier Analyse zeigt etwa 50 Datenpunkte mit einem relativ großen standardisierten Residuum. Die hier berichteten Resultate erweisen sich aber als robust bei zusätzlichen Analysen ohne diese problematischen Fälle.

Im Hinblick auf die Frage nach der Robustheit der empirischen Resultate ist ein Vergleich der hier geschätzten OLS-Modelle mit den Modellen mit instrumentellen Variablen nützlich, die in Rooks et al. (2006) geschätzt werden. Dabei zeigt sich, dass die qualitativen Resultate der Schätzungen unserer OLS-Modelle im Hinblick auf die empirische Bewährung unserer Hypothese weitgehend übereinstimmen mit den Resultaten, die man bei Verwendung von Modellen mit instrumentellen Variablen erhält. Wir

betrachten dies als ein nützliches Resultat im Hinblick auf die Robustheit der hier berichteten Befunde. Auffällig sind größere Standardfehler der beiden Variablen zu Merkmalen der Transaktion (v.a. von *Spezifischen Investitionen*) in Modellen mit instrumentellen Variablen. Dies hängt damit zusammen, dass die instrumentierten Variablen stärker mit den beiden Variablen zu Merkmalen der Transaktion korrelieren.

Ein weiteres Indiz für die Robustheit der empirischen Resultate ergibt sich, wenn man zusätzliche Modelle schätzt, bei denen die hier verwendete abhängige Variable *Leistung* durch eine abhängige Variable ersetzt wird, die in globaler Weise die Zufriedenheit des Abnehmers mit dem Lieferanten bei der fokalen Transaktion in Form einer Schulnote misst. Diese alternative abhängige Variable ist in verschiedenen Hinsichten ein weniger geeignetes Mass für die Leistung des Lieferanten. Die qualitativen Resultate der Modellschätzungen für diese alternative abhängige Variable stimmen aber recht gut überein mit den hier berichteten Ergebnissen, und zwar auch im Hinblick auf die Effekte der dyadischen Einbettung und der Netzwerkeinbettung.

V. Diskussion

In diesem Beitrag haben wir uns mit dem Sozialkapital korporativer Akteure beschäftigt. Wir haben untersucht, ob und wie die Leistungen von Lieferanten bei zwischenbetrieblichen Transaktionen mit Merkmalen der Transaktion selbst, der vertraglichen Planung der Transaktion und dem Sozialkapital des Abnehmers, d.h. seinen Beziehungen mit anderen Betrieben zusammenhängen. Unsere Hypothesen wurden überprüft mittels eines umfangreichen Datensatzes über den Einkauf von IT-Produkten durch niederländische Klein- und Mittelbetriebe. Dieser Datensatz enthält vergleichsweise detaillierte Informationen zu den im Rahmen unserer Studie relevanten Variablen.

Aus theoretischer Sicht bleibt festzuhalten, dass wir in unserem Beitrag Argumente aus der Transaktionskostentheorie mit Argumenten aus der Soziologie verbunden haben, insbesondere aus der Neuen Wirtschaftssoziologie über die Effekte der „Einbettung“ von Transaktionen und dem damit verbundenen Sozialkapital von Betrieben. Diese theoretischen Ansätze widersprechen einander nicht, sondern sind komplementär in dem Sinn, dass sie jeweils auf der Annahme beruhen, dass Tauschpartner systematisch auf Anreize reagieren und auch die längerfristigen Folgen ihres gegenwärtigen Verhaltens in Rechnung stellen. Die Komplementarität der Ansätze liegt in der Konzentration auf jeweils unterschiedliche Arten solcher Anreize. Es mag erwähnenswert sein, dass Granovetter (1985: 505–506) in seinem viel zitierten programmatischen Beitrag zur Neuen Wirtschaftssoziologie ganz ähnlich argumentiert. Häufig begegnet man dem Eindruck, Granovetters Kritik des neoklassischen Modells eines perfekten Markts mit „atomisierten“ Akteuren und Transaktionen impliziere, dass man auch das Modell anreizgeleiteten und im Prinzip eigeninteressierten Verhaltens selbst aufgeben müsse zugunsten „realistischerer“ Verhaltensmodelle. Dabei wird übersehen, dass Granovetter in seinem Beitrag gerade *gegen* einen derartigen „psychological revisionism“ argumentiert, also *gegen* den Versuch „to reform economic theory by abandoning an absolute assumption of rational decision making“ (1985: 505). Vielmehr schlägt Granovetter vor, an der Rationalitätsannahme festzuhalten: „[W]hile the assumption of rational action

must always be problematic, it is a good working hypothesis that should not easily be abandoned. What looks to the analyst like nonrational behavior may be quite sensible when situational constraints, especially those of embeddedness are fully appreciated" (1985: 506). Granovetter nimmt an, dass die zu erwartenden Erträge für die soziologische Theoriebildung und empirische Forschung größer sind, wenn man sich auf die sorgfältige Modellierung von Einbettungseffekten anstelle der Modifikation von Rationalitätsannahmen konzentriert: „My claim is that however naive that psychology [of rational choice] may be, this is not where the main difficulty lies – it is rather in the neglect of social structure" (1985: 628). Dieser Gedanke entspricht auf verblüffende Weise Argumenten, denen man z.B. bei Coleman (u.a. 1987) begegnet. Es ist in diesem Licht nicht überraschend, dass auch Williamson (z.B. 1996: 230–231) die Komplementarität von Transaktionskostentheorie und Argumenten im Zusammenhang mit der Einbettung von Transaktionen betont hat.

Unsere empirischen Resultate unterstützen Hypothesen über Zusammenhänge zwischen Merkmalen der Transaktion und der Leistung des Lieferanten. Hypothesen über Zusammenhänge zwischen der vertraglichen Planung der Transaktion und der Leistung des Lieferanten werden hingegen nicht unterstützt. Unsere empirischen Resultate zeigen, dass man durch Berücksichtigung des Sozialkapitals des Abnehmers zu besseren Erklärungen der Leistung von Lieferanten gelangt. Ein wesentlicher Gesichtspunkt unseres Beitrags ist die Berücksichtigung von Effekten des Sozialkapitals des Abnehmers im Sinn seines Netzwerks von Beziehungen mit dritten Parteien, anderen Kunden des Lieferanten und anderen potentiellen Lieferanten. Unsere empirischen Resultate unterstützen die Hypothese über den positiven Zusammenhang zwischen der Größe des Widerspruchs-Netzwerks des Abnehmers (seinen Kontakten mit anderen Kunden des Lieferanten) und der Leistung des Lieferanten. Unsere empirischen Resultate unterstützen ebenfalls die Hypothese über den positiven Zusammenhang zwischen der Größe des Abwanderungs-Netzwerks des Abnehmers (seinen Kontakten mit alternativen Lieferanten) und der Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion. Insgesamt wird damit auch das Argument unterstützt, dass Netzwerkeinbettung für den Abnehmer Sozialkapital darstellt in dem Sinn, dass er damit Ziele erreicht, die anders nicht erreicht werden, nämlich eine bessere Leistung des Lieferanten. Das Konzept des Sozialkapitals beruht auf der grundlegenden Vermutung, dass bessere Kontakte zu anderen Akteuren mit Vorteilen verbunden sind. In der Literatur (exemplarisch Burt 2005) werden zwei Mechanismen unterschieden, durch die Netzwerke als Sozialkapital von Akteuren wirken. Einer dieser Mechanismen ist die Überbrückung von „structural holes" zwischen ansonsten unverbundenen Gruppen, also Erträge durch Makler-Positionen („brokerage"). In unserer Studie haben wir uns nicht auf Erträge durch „brokerage" konzentriert, sondern auf den alternativen Mechanismus der Schließung der Netzwerke („network closure").

Unsere Ergebnisse führen zu mehreren Fragestellungen für die zukünftige Forschung. Dazu gehört eine genauere Untersuchung des Zusammenhangs zwischen vertraglicher Planung und der Leistung des Lieferanten. Unsere Resultate zeigen, dass Merkmale der vertraglichen Planung gerade nicht systematisch mit der Leistung des Lieferanten zusammenhängen. Erklärungen dafür könnte man ausgehend von der Annahme suchen, dass „formale" vertragliche Planung abträglich sein kann für die „infor-

mellen“ Grundlagen guter Leistung des Lieferanten, wie z.B. „Vertrauen“ (vgl. z.B. Malhotra und Murnighan 2002 für derartige Überlegungen). Auch wenn es gelingt, entsprechende Mechanismen zu spezifizieren, bleibt dennoch die Frage zu beantworten, warum Betriebe dann in die Kosten vertraglicher Planung investieren und dem Anschein nach nicht in Rechnung stellen, dass die vertragliche Planung jedenfalls nicht ohne weiteres mit besserer Leistung des Lieferanten verbunden ist. Hier scheint durchaus ein prinzipielleres Problem für Anwendungen von Annahmen anreizgerichteten und im Prinzip eigeninteressierten Verhaltens im Bereich zwischenbetrieblicher Beziehungen aufzutauchen.

Ein weiteres Problem für zukünftige Forschung aufgrund unserer empirischen Resultate ergibt sich aus der Widerlegung unserer Hypothese über einen positiven Zusammenhang von erwarteten zukünftigen Transaktionen zwischen Abnehmer und Lieferant mit der Leistung des Lieferanten bei der fokalen Transaktion. Wir haben empirische Evidenzen für die Vermutung präsentiert, dass dieser Befund durch Messprobleme verursacht wird. Nützlich wären hier in erster Linie Forschungsdesigns, mit denen man vermeiden kann, retrospektive Fragen über Erwartungen zu stellen, die Befragte in der Vergangenheit über zukünftige Transaktionen hatten. Ein prospektives Design wäre ersichtlich attraktiv, stößt aber in der empirischen Forschung zu zwischenbetrieblichen Beziehungen auf praktische Probleme. Zweitens ist die Entwicklung von Messinstrumenten wünschenswert, mit denen man unterscheiden kann zwischen der Erwartung zukünftiger Transaktionen aufgrund einseitiger Abhängigkeit des Abnehmers vom Lieferanten und solchen zukünftigen Transaktionen, die im Hinblick auf das Verhalten des Abnehmers in stärkerem Masse abhängig sind von der Leistung des Lieferanten bei der heutigen fokalen Transaktion.

Schließlich wird weitere Forschung zu Effekten des Sozialkapitals vom Typ „Netzwerkeinbettung“ durch unsere Ergebnisse ermutigt. Der positive Zusammenhang zwischen dem Abwanderungs-Netzwerk des Abnehmers und der Leistung des Lieferanten ist z.B. plausibel als Kontrolleffekt der Netzwerkeinbettung interpretierbar. Den positiven Zusammenhang zwischen dem Abwanderungs-Netzwerk des Abnehmers und der Leistung des Lieferanten kann man aber sowohl als Lern- als auch als Kontrolleffekt interpretieren. Daher wären verfeinerte Designs nützlich, mit denen man Lern- und Kontrolleffekte der Einbettung besser unterscheiden kann (vgl. Buskens und Raub 2004 für derartige Designs).

Abschließend kehren wir zurück zu unseren einleitenden Bemerkungen über die theoretischen und praktischen Implikationen unseres Beitrags. Aus den empirischen Untersuchungen von Tazelaar und Snijders (2004) ergibt sich, dass professionelle Einkäufer von IT-Produkten der Meinung sind, dass die Vollständigkeit der vertraglichen Planung von IT-Transaktionen einer der wichtigsten Prädiktoren für die Leistung des Lieferanten sei. Umgekehrt vertreten sie die Ansicht, dass die Reputation des Lieferanten, die unserer Variable *Sichtbarkeit* ähnelt, ein weniger wichtiger Prädiktor für die Leistung des Lieferanten ist, und dass Kenntnis anderer Kunden des Lieferanten – unsere Variable *Grad* – zu den unwichtigsten Prädiktoren zählt. Unsere Ergebnisse legen dagegen die Empfehlung nahe, dass Abnehmer bei der Optimierung ihres Einkaufsmanagements gut daran tun, Netzwerkeinbettung ausdrücklich in Rechnung zu stellen,

ganz im Sinn des Designs von Organisationen à la Coleman, das Beziehungen mit der „Umgebung“ explizit berücksichtigt.

Da Einbettung für einen Betrieb Sozialkapital in dem Sinn zu sein scheint, dass bessere Einbettung mit vorteilhaften Folgen für den Betrieb verbunden ist, haben Betriebe einen Anreiz, Einbettung nicht als gegeben zu betrachten, sondern aktiv in Einbettung zu investieren. Bei der Untersuchung von Investitionen in Sozialkapital gibt man die Annahme auf, dass Einbettung exogen gegeben ist, und konzeptualisiert Einbettungsmerkmale als endogene Variablen. Während Flap (2004) den zugrunde liegenden theoretischen Gedanken der systematischen Verbindung von Untersuchungen zu Erträgen des Sozialkapitals mit Untersuchungen zu Investitionen in Sozialkapital ausarbeitet, findet man etwa bei Dutta und Jackson (2003) Beispiele für die rasch wachsende Literatur mit formalen theoretischen Modellen zur Analyse von Netzwerken als Resultat strategischen Verhaltens. Schließlich verdanken wir Snijders (z.B. 2001) statistische Modelle für die Analyse der Dynamik von Netzwerken, die in den zugrundeliegenden Verhaltensannahmen der Idee folgen, dass die Dynamik von Netzwerken aus anreizgerichtetem Verhalten von Akteuren resultiert, die in Einbettung investieren.

Literatur

Anderson, Erin, und *Sandy D. Jap*, 2005: The Dark Side of Close Relationships. How to Make Collaboration Work? Sloan Management Review 46: 75–82.

Axelrod, Robert, 1987: Die Evolution der Kooperation. München: Oldenbourg (Original 1984).

Batenburg, Ronald S., 1997a: The External Management of Automation 1995: Codebook of MAT95. ISCORE paper no. 58. Department of Sociology, Utrecht University.

Batenburg, Ronald S., 1997b: The External Management of Automation 1995. Fieldwork, Response and Non-Response. ISCORE paper no. 59. Department of Sociology, Utrecht University.

Batenburg, Ronald S., Werner Raub und *Chris Snijders*, 2003: Contacts and Contracts: Dyadic Embeddedness and the Contractual Behavior of Firms. Research in the Sociology of Organizations 20: 135–188.

Batenburg Ronald S., und *Arnout van de Rijt*, 1998: The External Management of Automation 1998: Codebook of MAT98. ISCORE paper no. 155. Department of Sociology, Utrecht University.

Bernard, H. Russell, Peter D. Killworth, David Kronenfeld und *Lee Sailer*, 1985: On the Validity of Retrospective Data: The Problem of Informant Accuracy. Annual Review of Anthropology 13: 495–517.

Blumberg, Boris F., 2001: Cooperation Contracts between Embedded Firms. Organization Studies 22: 825–852.

Bollen, Kenneth A., David K. Guilkey und *Thomas A. Mroz*, 1995: Binary Outcomes and Endogenous Explanatory Variables: Tests and Solutions with an Application to the Demand for Contraceptive Use in Tunisia. Demography 32: 111–131.

Bound, John, David A. Jaeger und *Regina M. Baker*, 1995: Problems with Instrumental Variables Estimation when the Correlation between the Instruments and the Endogenous Explanatory Variable is Weak. Journal of the American Statistical Association 90: 443–450.

Bulder, Albert, 2001: Sociaal Kapitaal en Reorganisaties in de Publieke Sector (Sozialkapital und Reorganisation im öffentlichen Dienst). Diss., Universität Utrecht.

Burt, Ronald S., 2005: Brokerage and Closure. An Introduction to Social Capital. Oxford: Oxford University Press.

Buskens, Vincent, 2002: Social Networks and Trust. Boston, MA: Kluwer.

Buskens, Vincent, Ronald S. Batenburg und *Jeroen Weesie*, 2003: Embedded Partner Selection in Relations between Firms. Research in the Sociology of Organizations 20: 107–133.

Buskens, Vincent, und *Werner Raub*, 2004: Soziale Mechanismen rationalen Vertrauens: Eine theoretische Skizze und Resultate aus empirischen Studien. S. 183–216 in: *Andreas Diekmann* und *Thomas Voss* (Hg.), Rational-Choice-Theorie in den Sozialwissenschaften: Anwendungen und Probleme. München: Oldenbourg.

Claro, Danny Pimentel, Geoffrey Hagelaar und *Onno Omta,* 2003: The Determinants of Relational Governance and Performance: How to Manage Business Relationships? Industrial Marketing Management 32: 703–716.

Coleman, James S., 1987: Psychological Structure and Social Structure in Economic Models. S. 181–185 in: *Robin M. Hogarth* und *Melvin W. Reder* (Hg.), Rational Choice. The Contrast between Economics and Psychology. Chicago: University of Chicago Press.

Coleman, James S., 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology 94 (Supplement): 95–120.

Coleman, James S., 1991: Grundlagen der Sozialtheorie. Bd. 1: Handlungen und Handlungssysteme. München: Oldenbourg (Original 1990).

Coleman, James S., 1993: Properties of Rational Organizations. S. 79–90 in: *Siegwart Lindenberg* und *Hein Schreuder* (Hg.), Interdisciplinary Perspectives on Organization Studies. Oxford: Pergamon.

Coleman, James S., 1994: A Rational Choice Perspective on Economic Sociology. S. 165–180 in: *Neil J. Smelser* und *Richard Swedberg* (Hg.), The Handbook of Economic Sociology. New York: Russell Sage.

David, Robert J., und *Shin-Kap Han*, 2004: A Systematic Assessment of the Empirical Support for Transaction Cost Economics. Strategic Management Journal 25: 39–58.

Durkheim, Emile, 1988: Über soziale Arbeitsteilung. 2. Aufl. Frankfurt a.M.: Suhrkamp (Original 1893).

Dutta, Bhaskar, und *Matthew O. Jackson* (Hg.), 2003: Networks and Groups. Models of Strategic Formation. Berlin: Springer.

Flap, Henk, 2004: Creation and Returns of Social Capital: A New Research Program. S. 3–23 in: *Henk Flap* und *Beate Völker* (Hg.), Creation and Returns of Social Capital. London: Routledge.

Fukuyama, Francis, 1995: Konfuzius und Marktwirtschaft. Der Konflikt der Kulturen. München: Kindler (Original 1995).

Gierl, Heribert, und *Silke Bambauer*, 2002: Information Networks as a Safeguard from Opportunism in Industrial Supplier-Buyer Relationships. Schmalenbach Business Review 54: 335–350.

Granovetter, Mark S., 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. American Journal of Sociology 91: 481–510.

Greene, William H., 1997: Econometric Analysis. 3. Aufl. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.

Gujarati, Damodar N., 2003: Basic Econometrics. 4. Aufl. New York: McGraw-Hill.

Gulati, Ranjay, 1995: Does Familiarity Breed Trust? Academy of Management Journal 38: 85–112.

Hart, Oliver, 1987: Incomplete Contracts. S. 163–179 in: *John Eatwell, Murray Milgate* und *Peter Newman* (Hg.), The New Palgrave. Allocation, Information and Markets. London: Macmillan.

Hausman, J_____ A., 1978: Specification Tests in Econometrics. Econometrica 45: 1251–1271.

Heide, Jan B., und *Rodney L. Stump*, 1995: Performance Implications of Buyer-Supplier Relationships in Industrial Markets: A Transaction Cost Explanation. Journal of Business Research 32: 57–66.

Helper, Susan, 1993: An Exit-Voice Analysis of Supplier Relations: The Case of the US Automobile Industry. S. 141–160 in: *Gernot Grabher* (Hg.), The Embedded Firm. London: Routledge.

Hirschman, Albert O., 1974: Abwanderung und Widerspruch. Tübingen: Mohr (Original 1970).

Huber, Peter J., 1967: The Behavior of Maximum Likelihood Estimates under Non-Standard Conditions. Proceedings of the Fifth Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability 1: 221–233.

Jap, Sandy D., und *Erin Anderson*, 2003: Safeguarding Interorganizational Performance and Continuity under Ex Post Opportunism. Management Science 49: 1684–1701.

Kalleberg, Arne L., David Knoke, Peter V. Marsden und *John L. Spaeth*, 1996: Organizations in America. Thousand Oaks, CA: Sage.

Kaufmann, Lutz, und *Graig R. Carter*, 2006: International Supply Relationships and Non-Financial Performance. A Comparison of U.S. and German Practices. Journal of Operations Management 24: 653–675.

Kogut, Bruce, 1989: The Stability of Joint Ventures. Journal of Industrial Economics 38: 183–198.

Kotabe, Masaaki, Xavier Martin und *Hiroshi Domoto*, 2003: Gaining from Vertical Partnerships: Knowledge Transfer, Relationship Duration, and Supplier Performance Improvement in the U.S. and Japanese Automotive Industries. Strategic Management Journal 24: 293–316.

Kreps, David M., 1990: Corporate Culture and Economic Theory. S. 90–143 in: *James E. Alt* und *Kenneth Shepsle* (Hg.), Perspectives on Positive Political Economy. Cambridge: Cambridge University Press.

Large, Rudolf O., 2005: External Communication Behavior of Purchasers – Effects on Supplier Management Performance. Journal of Purchasing and Supply Management 11: 28–41.

Larson, Andrea, 1992: Network Dyads in Entrepreneurial Settings. Administrative Science Quarterly 37: 76–114.

Leenders, Michiel R., und *Harold E. Fearon*, 1993: Purchasing and Materials Management. 10. Aufl. Homewood, IL: Irwin.

Leiblein, Michael J., Jeffrey R. Reuer und *Frédéric Dalsace*, 2002: Do Make or Buy Decisions Matter? The Influence of Organizational Governance on Technological Performance. Strategic Management Journal 23: 817–833.

Liebe, Ulf, 2004: Probleme und Konflikte in wirtschaftlichen Transaktionen. Frankfurt a.M.: Lang.

Lin, Nan, 2001: Social Capital. A Theory of Social Structure and Action. Cambridge: Cambridge University Press.

Lorenz, Edward H., 1988: Neither Friends nor Strangers: Informal Networks of Subcontracting in French Industry. S. 94–107 in: *Diego Gambetta* (Hg.), Trust: Making and Breaking Cooperative Relations. Oxford: Blackwell.

Macaulay, Stewart, 1963: Non-Contractual Relations in Business. American Sociological Review 28: 55–67.

Malhotra, Deepak, und *J. Keith Murnighan*, 2002: The Effects of Contracts on Interpersonal Trust. Administrative Science Quarterly 47: 534–559.

Masten, Scott E., 1996: Empirical Research in Transaction Cost Economics. S. 43–64 in: *John Groenewegen* (Hg.), Transaction Cost Economics and Beyond. Boston, MA: Kluwer.

Noordewier, Thomas G., George John und *John R. Nevin*, 1990: Performance Outcomes of Purchasing Arrangements in Industrial Buyer-Vendor Relationships. Journal of Marketing 54: 80–93.

Parkhe, Arvind, 1993: Strategic Alliance Structuring: A Game Theoretic and Transaction Cost Examination of Interfirm Cooperation. Academy of Management Journal 36: 794–829.

Podsakoff, Philip M., Scott B. MacKenzie, Jeong-Yeon Lee und *Nathan P. Podsakoff*, 2003: Common Method Biases in Behavioral Research: A Critical Review of the Literature and Recommended Remedies. Journal of Applied Psychology 88: 879–903.

Podsakoff, Philip M., und *Dennis W. Organ*, 1986: Self-Reports in Organizational Research: Problems and Prospects. Journal of Management 12: 69–82.

Poppo, Laura, und *Todd Zenger*, 2002: Do Formal Contracts and Relational Governance Function as Substitutes or Complements? Strategic Management Journal 23: 707–725.

Portes, Alejandro, 1998: Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. Annual Review of Sociology 24: 1–24.

Prendergast, Canice, 1999: The Provision of Incentives in Firms. Journal of Economic Literature 37: 7–63.

Prosch, Bernhard, 1999: Die Absicherung von Lieferbeziehungen. Frankfurt a.M.: Lang.

Provan, Keith G., und *Steven J. Skinner*, 1989: Interorganizational Dependence and Control as Predictors of Opportunism in Dealer-Supplier Relations. Academy of Management Journal 32: 202–212.

Putnam, Robert D., 2000: Bowling Alone. New York: Simon & Schuster.

Raub, Werner, 1999: Vertrauen in dauerhaften Zweierbeziehungen: Soziale Integration durch aufgeklärtes Eigeninteresse. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 39: 239–268.

Raub, Werner, und *Jeroen Weesie*, 1990: Reputation and Efficiency in Social Interactions: An Example of Network Effects. American Journal of Sociology 96: 626–654.

Riesewijk, Bernard, und *John Warmerdam*, 1988: Het Slagen en Falen van Automatiseringsprojecten (Erfolg und Misserfolg bei Automatisierungsprojekten). Nijmegen: ITS.

Rogers, William M., 1993: Regression Standard Errors in Clustered Samples. Stata Technical Bulletin 13: 19–23.

Rooks, Gerrit, 2002: Contract en Conflict. Strategisch Management van Inkooptransacties (Verträge und Konflikte: strategisches Einkaufsmanagement). Amsterdam: ThelaThesis.

Rooks, Gerrit, Werner Raub und *Frits Tazelaar*, 2006: Ex Post Problems in Buyer-Supplier Transactions. Journal of Management and Governance 10: 239–276.

Rooks, Gerrit, Werner Raub, Frits Tazelaar und *Robert Selten*, 2000: How Inter-Firm Cooperation Depends on Social Embeddedness: A Vignette Study. Acta Sociologica 43: 123–137.

Rooks, Gerrit, und *Chris Snijders*, 2001: The Purchase of IT-Products by Dutch SMEs: A Quantitative Study. Journal of Supply Chain Management 37: 34–42.

Schellekens, René, Jacob Verschuur und *Bart van Vuren*, 2000: Trends in ICT 2000. Rotterdam: Ernst & Young.

Shelanski, Howard A., und Peter G. Klein, 1999: Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment. S. 89–118 in: *Glenn R. Carroll* und *David J. Teece* (Hg.), Firms, Markets, and Hierarchies. New York: Oxford University Press.

Smelser, Neil J., und *Richard Swedberg* (Hg.), 2005. The Handbook of Economic Sociology. 2. Aufl. New York: Russell Sage.

Snijders, Tom A. B., 2001: The Statistical Evaluation of Social Network Dynamics. Sociological Methodology 2001: 361–395.

Staiger, Douglas, und *James H. Stock*, 1997: Instrumental Variables Regression with Weak Instruments. Econometrica 65: 557–586.

Szroeter, Jerzy, 1978: A Class of Parametric Tests for Heteroscedasticity in Linear Econometric Models. Econometrica 46: 1311–1328.

Taylor, Michael, 1987: The Possibility of Cooperation. Cambridge: Cambridge University Press (Original 1976).

Tazelaar, Frits, und *Chris Snijders*, 2004: The Myth of Purchasing Professionals' Expertise. More Evidence on Whether Computers Can Make Better Procurement Decisions. Journal of Purchasing and Supply Management 10: 211–222.

Uzzi, Brian, 1996: The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. American Sociological Review 61: 674–698.

Wathne, Kenneth H., und *Jan B. Heide*, 2000: Opportunism in Interfirm Relationships: Forms, Outcomes, and Solutions. Journal of Marketing 64: 36–51.

Weber, Max, 1976: Wirtschaft und Gesellschaft. 5. Aufl. Tübingen: Mohr 1976 (Original 1921).

Weesie, Jeroen, 1999: Seemingly Unrelated Estimation. Stata Technical Bulletin 52: 19–23.

Williamson, Oliver E., 1990: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus. Tübingen: Mohr (Original 1985).

Williamson, Oliver E., 1996: The Mechanisms of Governance. New York: Oxford University Press.

Korrespondenzanschrift: Prof. Dr. Werner Raub, Institut für Soziologie/ICS, Universität Utrecht, Heidelberglaan 2, 3584 CS Utrecht, Niederlande

E-Mail: w.raub@uu.nl

SOZIALKAPITAL UND UNTERNEHMERISCHES HANDELN

Das soziale Netzwerk von Unternehmensgründern als Erfolgsfaktor*

Peter Preisendörfer

Zusammenfassung: Der Beitrag versteht sich als Überblicksaufsatz zum so genannten „network approach to entrepreneurship". Im Rahmen dieses Ansatzes wird davon ausgegangen, dass persönliche Netzwerke, betriebliche Netzwerke, Netzwerkaktivitäten und Netzwerkunterstützungsleistungen für die Gründung und den Erfolg neuer Unternehmen in hohem Maße von Bedeutung sind. Nach einer kurzen Einführung in die Thematik wird ein Schema zur Systematisierung verschiedener Varianten des Netzwerkansatzes unternehmerischen Handelns präsentiert. Anschließend wird ausführlicher auf die in der einschlägigen Forschung am häufigsten verwendete Variante eingegangen. Diese behauptet, dass das personenbezogene Netzwerk von Gründern die Erfolgs- und Überlebenschancen ihrer jungen Unternehmen positiv beeinflusst. Wider Erwarten lässt sich dies aber empirisch oft nicht belegen. Dieser Befund wird gegen Ende des Beitrags für einige weiterführende theoretische Klärungen und Korrekturen des „network approach to entrepreneurship" genutzt.

I. Einführung

Im Spektrum der Theorieansätze zur Erklärung der Gründung und des Erfolgs neuer Unternehmen spielt der „network approach to entrepreneurship" (zuerst und grundlegend Aldrich und Zimmer 1986) eine prominente Rolle. Er konkurriert u.a. mit den so genannten „Traits-Ansätzen", die sich auf vermeintlich wichtige Persönlichkeitseigenschaften von erfolgreichen Unternehmensgründer/innen konzentrieren, mit Rational-Choice-Erklärungen, die Nutzen und Kosten der beruflichen Selbstständigkeit in den Mittelpunkt ihrer Aufmerksamkeit stellen, mit industrieökonomischen Modellen, die gründungsförderliche und -hinderliche Branchenbedingungen betrachten, und mit dem organisationsökologischen Ansatz, der die „carrying capacity" für neue Betriebe/Organisationen und Umfeldbedingungen wie die Umweltdynamik ins Blickfeld nimmt (für eine Kurzübersicht über Entrepreneurship-Theorien vgl. Preisendörfer 2002).

Grundlegend für den Netzwerkansatz unternehmerischen Handelns ist die Perspektive, junge Unternehmen/Betriebe und deren Gründer/innen[1] nicht als autonome und isolierte Entscheidungsträger zu sehen, sondern als Akteure, die in ein bestimmtes „setting" sozialer Beziehungen und Kontakte eingebunden sind. Die Art der Beziehungen

* Für kritische Hinweise und Anregungen danke ich Christoph Bühler und Sonja Haug.

1 Die Begriffe Unternehmen/Unternehmensgründer/innen auf der einen Seite und Betrieb/Betriebsgründer/innen auf der anderen Seite werden synonym verwendet. Weiterhin wird zwecks sprachlicher Vereinfachung im gesamten Text zumeist auf den „innen"-Zusatz verzichtet.

und Kontakte zu anderen Akteuren im sozialen Umfeld wird als wichtig für die Gründung und den Erfolg eines Betriebes eingeschätzt. Der Ansatz „focuses on entrepreneurship as embedded in a social context, channelled and facilitated or constrained and inhibited by people's positions in social networks" (Aldrich und Zimmer 1986: 14).

Geht man von der Vorstellung aus, dass sich individuelle Akteure (und damit auch Betriebsgründer) über drei Arten von Kapital charakterisieren lassen, nämlich Finanz-, Human- und Sozialkapital, dürfte ohne weiteres klar sein, dass der Netzwerkansatz unternehmerischen Handelns die Komponente des Sozialkapitals anspricht. Hauptsächlich in Anknüpfung an Pierre Bourdieu (1983), James Coleman (1990), Ronald Burt (1992) und Robert Putnam (2000) werden die sozialen Beziehungen, über die eine Person verfügt, heutzutage in der sozialwissenschaftlichen Literatur fast wie selbstverständlich als „soziales Kapital" bezeichnet. Sieht man speziell die Rolle eines Unternehmers als die eines Organisators und Koordinators von Ressourcen, lässt sich eine fast direkte (definitorische) Verbindung zwischen dem Konzept des Unternehmers einerseits und dem Sozialkapital bzw. der Netzwerkperspektive andererseits herstellen (Aulinger 2005: 198). Die Organisation und Koordination von Ressourcen erfordert soziale Interaktionen; beim Aufbau eines neuen Betriebes müssen bestehende soziale Kontakte aktiviert und neue soziale Kontakte angebahnt werden; und ein Großteil der unternehmerischen Aktivitäten ist im Grunde nichts anderes als Netzwerk- und Beziehungsarbeit. „Entrepreneurship is thus inherently a networking activity" (Dubini und Aldrich 1991: 306).

So naheliegend und plausibel eine solche Netzwerk-Sicht unternehmerischen Handelns ist, bedarf sie der genaueren Ausarbeitung mit spezifischen Argumenten und konkreten Hypothesen. Nicht zuletzt muss das Ganze auch mit angemessenen Forschungsdesigns und brauchbaren Operationalisierungen empirisch umgesetzt und überprüft werden. In der Tat hat sich die einschlägige Forschung auf den Weg gemacht, den Netzwerkansatz in diesem Sinne problemspezifisch für die Entrepreneurship-Forschung auszuarbeiten. Es ist das Ziel des vorliegenden Beitrags, einen Ein- und Überblick über diese Forschungsbemühungen zu vermitteln.

Im ersten Schritt wird zunächst ein Schema vorgestellt und erläutert, das die verschiedenen Varianten des „network approach to entrepreneurship" systematisiert (Abschnitt II). Danach wird im Hauptteil des Beitrags ausführlicher speziell auf die Erfolgshypothese des personenbezogenen Netzwerks von Unternehmensgründern eingegangen, denn diese Hypothese steht im Mittelpunkt der auf den Netzwerkansatz zurückgreifenden Entrepreneurship-Forschung (Abschnitt III). Zum dritten Abschnitt gehört auch ein Blick auf vorliegende empirische Evidenzen zur Netzwerk-Erfolgshypothese. Die Schlussbemerkungen konzentrieren sich darauf, einige Hinweise auf Desiderata für die weitere Forschung zum Netzwerkansatz unternehmerischen Handelns zu geben (Abschnitt IV).

II. Varianten des „network approach to entrepreneurship"

Ähnlich wie die sozialwissenschaftliche Netzwerkanalyse allgemein (für einführende Übersichten siehe z.B. Wasserman und Faust 1994 sowie Jansen 2006) ist das, was unter der Überschrift „network approach to entrepreneurship" diskutiert wird, keineswegs eine geschlossene Theorie und auch kein einheitliches methodisches Instrumentarium. Es handelt sich eher um ein Sammelsurium von teils inhaltlichen, teils methodischen Einzelideen, die von Autor zu Autor und von Anwendungsbereich zu Anwendungsbereich beträchtlich variieren.

Mit Blick auf das Explanandum erstrecken sich die Arbeiten zum Netzwerkansatz unternehmerischen Handelns sowohl auf das betriebliche Gründungsgeschehen als auch auf die Erfolgsaussichten neuer Betriebe. Die betrieblichen Gründungsaktivitäten einerseits und die Erfolgschancen neu gegründeter Betriebe andererseits sind die beiden Basisprozesse, um deren Beschreibung und Erklärung sich die in hohem Maße interdisziplinär ausgerichtete Entrepreneurship-Forschung bemüht (Preisendörfer 2002: 11). Gründung und Erfolg neuer Betriebe müssen nicht nur auf der Beschreibungs-, sondern auch auf der Erklärungsebene klar auseinander gehalten werden. Denn Faktoren, die positiv oder negativ auf die Häufigkeit oder Wahrscheinlichkeit von Gründungen einwirken, beeinflussen nicht unbedingt in gleicher Weise bzw. mit gleicher Wirkungsrichtung die Erfolgschancen. So mag z.B. eine hohe individuelle Leistungsmotivation die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass eine Person ein Unternehmen gründet und gleichzeitig dabei erfolgreich ist (Leistungsmotivation beeinflusst Gründung und Erfolg gleichläufig). Aber z.B. eine Betroffenheit von Arbeitslosigkeit mag die Wahrscheinlichkeit eines Übergangs in die berufliche Selbstständigkeit erhöhen, ohne dass man annimmt, arbeitslose Gründer seien die erfolgreicheren Unternehmer (Arbeitslosigkeit beeinflusst Gründung und Erfolg gegenläufig).

Neben ihrem inhaltlichen Fokus mit der Differenzierung „Gründung und/oder Erfolg" lassen sich die verschiedenen Varianten des Netzwerkansatzes unternehmerischen Handelns danach unterscheiden, auf welcher Analyseebene sie ansetzen: auf der Ebene der Person des Gründers, auf der Ebene des neu gegründeten Betriebes oder auf der Ebene des Umfeldes von Unternehmensgründungen (ähnlich Dubini und Aldrich 1991; Brüderl und Preisendörfer 1998). Die Ansätze auf der Personenebene stellen auf das egozentrierte Netzwerk des Gründers ab. Demgegenüber geht es bei den betriebsbezogenen Varianten um das Netzwerk des neu gegründeten Betriebes. Bei den Umfeldansätzen sind vorrangig die gründungs- und erfolgsrelevanten Rahmenbedingungen von Interesse, die auf die Akteure und deren Unternehmen Einfluss nehmen.

Zieht man die zwei genannten Unterscheidungsdimensionen (inhaltlicher Fokus und Analyseebene) zusammen, ergibt sich das Schema in *Tabelle 1.* In das Schema sind fünf Varianten des „network approach to entrepreneurship" eingetragen. Diese Varianten sollen im Folgenden in ihrer Grundausrichtung und ihren Kernaussagen kurz skizziert werden.

Eindeutig am häufigsten erstrecken sich die Arbeiten zum Netzwerkansatz unternehmerischen Handelns auf das personenbezogene Netzwerk des Unternehmensgründers (Dubini und Aldrich 1991; Witt und Rosenkranz 2002). Dies bedeutet, dass der Gründer als Fokalperson gewählt wird und sich die Analyse auf dessen egozentriertes

Tabelle 1: Fünf Varianten des Netzwerkansatzes unternehmerischen Handelns

		Analyseebene		
		Person	**Betrieb**	**Umfeld**
Inhaltlicher Fokus	Gründung	(1)		(4)
	Erfolg	(2)	(3)	(5)

Erläuterung: Die Positionen (1) bis (5) werden im Text genauer beschrieben. Eine Erklärung der Gründung eines Betriebes mit Hilfe von betrieblichen Merkmalen ist nicht möglich. Deshalb bleibt in der Tabelle die entsprechende Position (Betrieb als Analyseebene und Gründung als inhaltlicher Fokus) eine Leerstelle.

Netzwerk, auf seine Netzwerkaktivitäten oder auf das Ausmaß der Unterstützung aus dem Netzwerk bezieht. Mit Blick auf die Gründung (Position (1) in *Tabelle 1*) wird argumentiert, dass z.B. Selbstständige im Freundes- und Bekanntenkreis die Wahrscheinlichkeit für eine Gründung erhöhen, dass z.B. elterliche Selbstständigkeit die Gründungsneigung positiv beeinflusst und dass Leistungen aus dem sozialen Netzwerk es einer Person vielfach überhaupt erst ermöglichen, einen neuen Betrieb in Gang zu setzen. In einer früheren Arbeit (Brüderl und Preisendörfer 1998: 214) haben wir diesen Argumentationsstrang zusammenfassend als Netzwerk-Gründungshypothese bezeichnet. Ronald Burt (1992: 36) bringt die Gründungshypothese mit der einfachen Formulierung auf den Punkt: „social networks stimulate entrepreneurship".[2] Oft ohne dass der Unterschied explizit hervorgehoben wird, wird die Gründungshypothese gerne erweitert und verlängert zur Netzwerk-Erfolgshypothese (Position (2) in *Tabelle 1*). Die Erfolgshypothese besagt, dass das egozentrierte soziale Netzwerk eines Unternehmensgründers ein wichtiger Erfolgsfaktor ist, d.h. dass bestimmte Merkmale des persönlichen Netzwerks eines Gründers die Erfolgsaussichten seines neuen Betriebes (beispielsweise dessen Überlebenschancen) verbessern. Wie und auf welche Weise dies geschieht und welche Netzwerk-Merkmale konkret einen positiven Einfluss auf die Erfolgschancen einer Gründung haben, bedarf der genaueren theoretischen Ausarbeitung und anschließender empirischer Tests (siehe Abschnitt III.).

Die betriebsbezogene Variante des Netzwerkansatzes betrachtet nicht das Netzwerk des Gründers, sondern das des neu gegründeten Betriebes, also das „organizational network" (Dubini und Aldrich 1991). Da ein solches Netzwerk die Existenz des uns interessierenden Betriebes voraussetzt, können sich die Arbeiten in diesem Bereich stets nur auf den Erfolg beziehen (Position (3) in *Tabelle 1*). Neu gegründete Unternehmen sind erfahrungsgemäß in der Regel recht klein, bei mehr als der Hälfte aller Gründungen handelt es sich um reine Ein-Personen-Firmen (Brüderl et al. 1998: 97), und deshalb sind speziell in diesen Fällen das persönliche Netzwerk des Gründers und das betriebliche Netzwerk der Firma weithin deckungsgleich. Trotzdem macht es konzeptio-

2 Beispielhaft kann in diesem Zusammenhang auf die so genannten „rotating credit associations" verwiesen werden, die v.a. in Südostasien weit verbreitet sind. Bei diesen handelt es sich um Zusammenschlüsse von Personen mit dem Zweck, in der Gruppe größere Geldsummen aufzubringen, damit jeweils ein Mitglied ein eigenes Unternehmen gründen und den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit vollziehen kann (vgl. dazu auch Coleman 1990: 306f.; Light 2005). Als Beispiel für eine empirische Studie, die die Gründungshypothese auf der Personenebene überprüft, sei Renzulli et al. (2000) angeführt.

nell einen Unterschied, ob man die Gründungsperson oder das Gründungsunternehmen als Ausgangspunkt wählt. Im Rahmen der betriebsbezogenen Betrachtung wird behauptet, dass die Beziehungen, die ein junges Unternehmen zu anderen Akteuren in seinem Aufgabenumfeld unterhält, die Erfolgs- und Überlebenschancen des Betriebes beeinflussen. In manchen Ausformulierungen, wenn z.B. gesagt wird, dass Betriebe, denen es gelingt, viele Kunden an sich zu binden, eher überleben, ist diese Behauptung nahezu trivial und stark Tautologie verdächtig. Für Andreas Aulinger (2005: 198) ist bei dieser Sichtweise ein Netzwerk kein Erfolgsfaktor im engeren Sinne, vielmehr „ist die Existenz eines funktionierenden Netzwerkes identisch mit der erfolgreichen Existenz als Unternehmen". Weniger klar und offensichtlich ist die Sachlage, wenn es um die Struktur des Kundenkreises geht. Ist es für ein neues Unternehmen tatsächlich gefährlich, nur einen oder wenige größere Kunden zu haben? Eine analoge Frage lässt sich mit Blick auf die Zusammensetzung des Lieferantenkreises stellen. Weiterhin ist gewiss nicht von vorne herein ausgemacht, ob etwa die Anbindung einer Gründung an ein schon bestehendes Unternehmen (z.B. im Franchising-System) oder die Übernahme eines zuvor schon bestehenden Unternehmens (anstelle einer vollständigen Neugründung) sich positiv oder negativ auf die Erfolgsaussichten auswirkt. Vorliegende empirische Evidenzen sprechen insgesamt und in der Durchschnittsbetrachtung eher gegen Franchising-Gründungen, da in diesem Feld ziemlich viele dubiose Auftraggeber ihr Unwesen treiben; bei Firmenübernahmen hingegen sind – im Vergleich zu so genannten originären Gründungen – zwar die Überlebenschancen günstiger, nicht aber die Expansions- und Wachstumschancen (Brüderl et al. 1998: Kap. VIII.3 und Kap. IX.2). Einzelne Beziehungen, die ein neu gegründeter Betrieb zu anderen Akteuren in seinem Umfeld unterhält (zu Kunden, Lieferanten, Geldgebern usw.), spielen in der Forschung zu erfolgreichen Existenzgründungen seit jeher eine wichtige Rolle, und eigentlich bietet „der Netzwerkansatz" lediglich eine etwas andere Begrifflichkeit sowie eine gewisse Zusammenschau für die mit externen betrieblichen Austauschbeziehungen verbundenen Chancen und Risiken.[3] Hinzu kommt, dass zumindest für einige dieser Beziehungskonstellationen konkurrierende Theorieperspektiven elaboriertere Diagnosen und Analysen vorschlagen als der Netzwerkansatz. Die oben angesprochene Gefahr bei der Bindung an nur einen großen Kunden/Abnehmer ist beispielsweise eine klassische Problemkonstellation im Rahmen des Transaktionskostenansatzes (Williamson 1975, 1996), und der Tatbestand der „strategischen Interdependenz" von Akteuren, seien es nun individuelle oder korporative, ist der elementare Startpunkt der gesamten modernen Spieltheorie.

In hohem Maße heterogen wird der Netzwerkansatz unternehmerischen Handelns spätestens dann, wenn der Analyseschwerpunkt auf die Umweltebene verlagert wird. Das jeweilige Umfeld spielt zwar auch beim personen- und betriebsbezogenen Netzwerk eine Rolle, denn es geht ja in der Regel um Außenbeziehungen, die von den betrachteten Akteuren mehr oder weniger gewinnbringend genutzt werden, aber doch bleiben die Gründer bzw. deren Betriebe die Fokaleinheiten. Im Rahmen der Umwelt-

3 Beispielhaft für eine etwas andere und neue Akzente setzende Begrifflichkeit sei an dieser Stelle das Konzept der „structural holes" von Ronald Burt (1992) genannt. Für individuelle und korporative Akteure wichtig und hilfreich sind gemäß Burt vor allem Beziehungen, die „strukturelle Löcher" überwinden, d.h. Brücken in andere Netzwerke schlagen.

ansätze wird von dieser Fokussierung auf einzelne Personen und Unternehmen abgerückt, denn jetzt sind die Umweltgegebenheiten der Ausgangspunkt und es wird gefragt, ob diese für betriebliche Gründungsaktivitäten und/oder für die Erfolgschancen neu gegründeter Betriebe förderlich oder hinderlich sind. Diese Art der Fragestellung ist zunächst einmal in keiner Weise eine Besonderheit des Netzwerkansatzes, sie bildet vielmehr die Grundfrage aller strukturellen Erklärungsansätze von Entrepreneurship. Um speziell die Erfolgschancen neu gegründeter Betriebe vorherzusagen, wird in der einschlägigen Forschung seit langem mit einem „Drei-Faktoren-Modell" (Hinz 1998: 59ff.) gearbeitet, das erstens Merkmale und Verhaltensweisen der Gründer, zweitens Charakteristika der neu gegründeten Betriebe und drittens Gegebenheiten der Umwelt als mögliche Einflussfaktoren auf die Erfolgschancen differenziert. Es spricht einiges dafür, den jeweiligen Umfeldbedingungen ein theoretisches Primat nicht nur bei der Erklärung des Erfolgs, sondern auch bei der Erklärung des Gründungsgeschehens einzuräumen. Im breiteren Rahmen einer Umfeldbetrachtung wird der Netzwerkansatz erst dann virulent, wenn inhaltlich auf soziale Netzwerke und/oder auf das Sozialkapital in einem lokalen, regionalen oder branchenspezifischen Umfeld Bezug genommen wird. Diese Bezugnahme kann sich sowohl auf betriebliche Gründungsaktivitäten als auch auf die Erfolgschancen erstrecken (Positionen (4) und (5) in *Tabelle 1*). Eine herausgehobene Stellung nimmt in diesem Zusammenhang vor allem das so genannte Cluster-Konzept ein, das auf Synergie-Effekte in Technologie- und Gründerzentren, in innovativen Milieus, industriellen Distrikten, lernenden Regionen u.ä. setzt (für einen Literatureinblick z.B. Jonas 2005). Die grundlegende Vermutung von Verfechtern der „Cluster-Philosophie" wie etwa Michael Porter (1998; 2000) besteht darin, dass es Agglomerationsvorteile durch räumliche Nähe gibt, d.h. dass vorhandene Betriebe neue Betriebe stimulieren und deren Erfolg befördern können. Allerdings kommt es gemäß Porter in regionalen Wirtschaftsclustern nicht nur auf den Bestand von Betrieben und deren Vernetzung an, sondern auch auf die Präsenz und enge Kooperationsbeziehungen mit anderen Akteuren im näheren Umfeld (Forschungseinrichtungen, Industrie- und Handelskammern, Arbeitsvermittlungsbüros usw.). Die förderlichen Wirkungen lokaler Firmencluster für die Gründung und den Erfolg weiterer Betriebe werden oft damit begründet, dass eine besondere Form von Sozialkapital entsteht, welches zu unternehmerischem Handeln und zu wirtschaftlicher Schaffenskraft ermuntert (vgl. z.B. Binder 2005; Sautter 2006).[4] Sozialkapital in diesem Sinne ist dann nicht mehr ein Merkmal einzelner Personen oder einzelner Betriebe (mit einem mehr oder weniger großen Netzwerk), sondern ein Kollektivmerkmal zur Charakterisierung eines Umfeldes (einer Gemeinde, einer Region usw.). Diese Doppeldeutigkeit des Sozialkapitalbegriffs als Akteurmerkmal einerseits und als Kollektivmerkmal andererseits findet sich schon in den Arbeiten von Coleman (1990) und noch ausgeprägter bei Putnam (2000). Inhaltliche Komponenten des so konzipierten Sozialkapitalbegriffs sind u.a. gemeinsam geteilte Normen, wechselseitiges Vertrauen, ein intensiver und offener Austausch von Informationen, ein breiter Fundus von leicht zugänglichem Fachwissen und eine mehr oder weniger übereinstimmende Weltsicht der involvierten Akteure. An die-

4 Als klassisches Beispiel dafür gilt noch immer das kalifornische „Silicon Valley". Die zwei angeführten Dissertationen von Ralf Binder und Björn Sautter befassen sich mit dem sehr viel weniger bekannten Medizintechnik-Cluster im Raum Tuttlingen.

ser Stelle ist unschwer erkennbar, dass ein so angelegter Sozialkapitalbegriff leicht ins Uferlose verschwimmt und inhaltlich an Trennschärfe verliert.

III. Stand der Forschung zur Erfolgshypothese des personenbezogenen Netzwerks

Wie oben bereits erwähnt, hat von den fünf Varianten des „network approach" der Ansatz mit der Positionsnummer (2) in *Tabelle 1*, also die Erfolgshypothese des persönlichen Netzwerks von Unternehmensgründern, die meisten Forschungsbemühungen auf sich gezogen. Deshalb soll dieser und nur dieser Ansatz im Weiteren eingehender besprochen werden. Zuerst wird rekapituliert, welche Gründe für positive Netzwerkeffekte auf die Erfolgschancen einer Betriebsgründung ins Feld geführt werden. Anschließend werden die verschiedenen Netzwerkmessungen betrachtet, die als unabhängige Variablen in der einschlägigen Forschung zum Erfolg neu gegründeter Betriebe Verwendung finden. Im dritten Schritt werden die vorliegenden empirischen Evidenzen zur Erfolgshypothese des personenbezogenen Netzwerks aufgearbeitet. Den Abschluss bildet eine zusammenfassende Einschätzung der Erfolgshypothese.

1. Gründe für mögliche Netzwerkeffekte

Warum und weshalb Netzwerkbeziehungen und soziale Kontakte von Gründern für die Überlebensfähigkeit und den Erfolg ihrer Betriebe hilfreich sind, erscheint relativ klar und prima facie nicht großartig begründungsbedürftig. In der einschlägigen Literatur wird eine Reihe von „Mechanismen" angesprochen, über die soziale Netzwerke angeblich zum betrieblichen Erfolg beitragen. Überblickt man die diesbezügliche Diskussion, sind es hauptsächlich drei Argumentationslinien, mit denen positive Netzwerkeffekte begründet werden (vgl. dazu auch die Übersicht bei Aulinger 2005: 304ff.)[5]:

Persönliche Netzwerkbeziehungen sind erstens ein wesentlicher Kanal zur Gewinnung von Informationen. Bei diesen Informationen kann es sich z.B. um Hinweise auf günstige Lieferquellen handeln, um Tipps und Tricks in der Bewältigung rechtlicher oder steuerlicher Fragen, um bevorstehenden Aktivitäten von Konkurrenten oder um nicht abgedeckte Marktlücken und neue Absatzmöglichkeiten. Dabei wird im Anschluss an Mark Granovetter (1974) gerne angenommen, dass diese Informationen nicht aktiv, d.h. mit Zeit- und Kostenaufwand gesucht werden (wie etwa die formelle Inanspruchnahme eines Steuerberaters), sondern quasi als Beiprodukt alltäglicher Interaktionen kostenlos anfallen. Mann trifft sich am abendlichen Stammtisch oder auf einer Geburtstagsfeier und erfährt dabei beim wechselseitigen Austausch darüber, was „es so Neues gibt", verschiedene Dinge, die für den eigenen Betrieb wichtig und nützlich sind. Weiterhin wird mit Granovetter gerne davon ausgegangen, dass derartige Informationen aus persönlichen Beziehungen gezielter, exklusiver und vertrauenswürdiger sind als Informationen aus formellen Quellen. Das heißt, man erfährt von Dingen, die

5 Walter Powell und Laurel Smith-Doerr (1994: 372) sprechen in diesem Zusammenhang von „functions served by networks".

direkt auf die eigene Situation zugeschnitten sind, von denen nur wenige andere Akteure etwas wissen und auf deren Wahrheitsgehalt Verlass ist.

Zweitens und vermutlich wichtiger als die Informationsfunktion ist der Punkt, dass soziale Kontakte den Zugang zu Ressourcen erleichtern.[6] Aus der einschlägigen Forschung ist bekannt, dass neu gegründete Betriebe vielfach finanziell unterausgestattet sind und deshalb oft mit Liquiditätsproblemen konfrontiert sind (vgl. statt vieler Storey 1994: Kap.7). Die Möglichkeit des Zugriffs auf (ungesicherte) Kredite, Darlehen oder sonstige finanzielle Zuschüsse von Familienangehörigen, Verwandten, Freunden oder Bekannten kann hier Abhilfe schaffen. Wichtig dabei ist, dass entsprechende Geldzahlungen gegebenenfalls auch ohne die banküblichen Sicherheiten geleistet werden.[7] Neben Geld ist Zeit und namentlich unentgeltliche oder gering bezahlte Arbeitszeit eine wertvolle Ressource. In der Anfangsphase kann ein junges Unternehmen sich oft noch keine regulär bezahlten Arbeitskräfte leisten, und deshalb versuchen die Gründer, un- oder gering bezahlte Mitarbeit aus ihrem sozialen Netzwerk zu aktivieren. Weiterhin ist die Startphase eines Betriebes in der Regel gekennzeichnet durch eine hohe Belastung des Gründers und mitunter durch Frustrationen. In dieser Situation kann – im Sinne einer intangiblen Ressource – soziale und emotionale Unterstützung, z.B. durch den Ehepartner, sehr nützlich sein. Zumindest sollte gewährleistet sein, dass die Familie hinter der Betriebsgründung steht und nicht ständig dagegen opponiert.

Als dritter Beitrag von Netzwerkbeziehungen zum betrieblichen Erfolg werden in der Literatur regelmäßig Reputations- und Legitimationseffekte angesprochen. Über soziale Beziehungen entstehen oft die ersten Kundenkontakte. Die engen und weitläufigen Bekannten des Gründers treten, allein schon aus Neugierde, als die ersten Kunden auf, und über deren Empfehlungen und Mund-zu-Mund-Propaganda weitet sich der Kundenkreis schrittweise aus (für konkrete Beschreibungen solcher „Schneeballeffekte" vgl. Bögenhold 1989). Wenn zudem ein junges Unternehmen auf Geschäftsbeziehungen mit etablierten und renommierten Firmen- oder Privatkunden verweisen kann, dann erhöht dies den Glauben an seine Kompetenz und Verlässlichkeit, was eine gute Ausgangsbasis für weitere Geschäftserfolge ist; gemäß der Leitidee: „an organization's status is a function of with whom it associates" (Galaskiewicz et al. 2006: 338).

Angesichts all dieser mutmaßlich evident positiven Effekte von sozialen Beziehungen wird allerdings gerne vergessen oder unterschlagen, dass „die soziale Einbettung wirtschaftlichen Handelns" (Granovetter 1985) auch Probleme und Schwierigkeiten und damit Nachteile mit sich bringen kann. Wer z.B. Verwandte oder Freunde in seinem Unternehmen beschäftigt, die eventuell in der Anfangsphase sogar noch unentgeltlich gearbeitet haben, wird es später schwer haben, seinen Personalstand flexibel den jeweiligen Gegebenheiten anzupassen. Es entstehen Loyalitäten, Verpflichtungen und Ansprüche auf Gegenleistungen, die mitunter ein Handeln wider die ökonomischen Erfordernisse erzwingen (Bögenhold und Staber 1994: 141; Lechner 2002: 268;

6 Bei einem weiter gefassten Ressourcenbegriff könnte man auch Informationen als Ressource einstufen, was bedeuten würde, dass die Informationsfunktion zu einem Teilaspekt der Ressourcenfunktion wird.

7 Aus empirischen Studien speziell für Deutschland und die USA geht allerdings hervor, dass Unternehmensgründer ziemlich selten auf Gelder aus ihrem familiären Umfeld und aus ihrem Freundes- und Bekanntenkreis zurück greifen (Brüderl et al. 1998: 168; Aldrich 2005: 462).

Galaskiewicz et al. 2006: 344f.). Eine Rekrutierung neuer Mitarbeiter über persönliche Netzwerke mag für einen Unternehmer eine Reihe von Vorteilen haben, aber klar ist auch, dass damit das Feld der Bewerber quantitativ drastisch beschränkt wird. Insgesamt kann eine Konzentration auf das eigene Netzwerk die Impulse für Innovationen und den Zustrom neuer Ideen bremsen (Jansen und Weber 2003: 31f.). Wer sich nur im Kreis seiner eigenen Leute bewegt und stets „im eigenen Saft schmort", ist für Neuerungen nicht offen und kann sich verändernde Marktbedingungen leicht verpassen. Diese und ähnliche Bindungs- und Einschränkungswirkungen sozialer Netzwerke machen deutlich, dass die im ersten Schritt recht plausible Ausgangsvermutung positiver Netzwerkeffekte durchaus nicht den Charakter einer Selbstverständlichkeit hat.[8]

2. Unterschiedliche Netzwerk-Messungen

Die positiven Netzwerkeffekte, wie sie im voranstehenden Abschnitt begründet wurden, setzen in der Regel direkt beim Ausmaß der Unterstützung an, das ein Gründer aus seinem sozialen Netzwerk erhält und erhalten hat. Tatsächlich verwenden die meisten Arbeiten das Ausmaß der Netzwerkunterstützung, um die Erfolgshypothese des personenbezogenen Netzwerks des Gründers zu überprüfen. Dies bedeutet, dass unterschiedliche Messungen des Ausmaßes der erhaltenen Netzwerkunterstützung mit verschiedenen Messziffern des Erfolgs eines neu gegründeten Betriebes in Verbindung gebracht werden. Konkrete Operationalisierungen für die Netzwerkunterstützung sind z.B. Ratschläge von befreundeten Unternehmern, finanzielle Zuwendungen seitens der Eltern, unentgeltliche Mitarbeit des Ehe-/Lebenspartners, gelegentliche Mithilfe von Freunden und Bekannten, Hilfeleistungen früherer Arbeitskollegen und gezielte Mund-zu-Mund-Propaganda durch Personen, die dem Gründer nahe stehen. Zweifellos sind Tests der Netzwerk-Erfolgshypothese mit dieser Art der Netzwerk-Messung die direkteste Umsetzung der Ausgangsidee.

Andere Netzwerk-Messungen setzen auf einer früheren Stufe der Kausalität an, indem sie auf mutmaßliche Determinanten der Netzwerkunterstützung abstellen. Wie viel Unterstützung ein Gründer aus seinem persönlichen Netzwerk im Endergebnis erhält, dürfte entscheidend davon abhängen, wie sehr er sich erstens um eine solche Unterstützung bemüht und wie leicht es für ihn in Anbetracht der strukturellen Beschaffenheit seines Netzwerkes zweitens ist, Unterstützungsleistungen zu mobilisieren. Der erstgenannte Aspekt lenkt die Aufmerksamkeit auf das Ausmaß der Netzwerkaktivitä-

8 Diesen Charakter einer Selbstverständlichkeit suggeriert z.B. Jürgen Schmude (2002: 255) mit der Aussage: „Es ist offensichtlich, daß die Netzwerke von Unternehmensgründern einen Einfluß auf deren Gründung und ihren Erfolg haben." Demgegenüber verweisen z.B. Michael Reiß und Evelyn Rudorf (1999: 130) explizit auch auf die „Schattenseiten von Netzwerken" und empfehlen eine gesunde Skepsis gegenüber der „Netzwerk-Euphorie". Alejandro Portes (1998: 15ff.) räsoniert allgemein über „negative social capital". Indre Maurer und Mark Ebers (2006: 275ff.) identifizieren in einer qualitativen Studie über junge Biotechnologiefirmen verschiedene „inertial forces" bzw. „lock-in effects" von Sozialkapital. Und angesichts der Tatsache, dass Netzwerkbeziehungen mit Nutzen und Kosten verbunden sind, halten es Peter Witt und Stephanie Rosenkranz (2002: 98ff.) für angebracht, ein „betriebswirtschaftliches Optimierungsmodell" für Netzwerkkontakte von Unternehmensgründern zu entwickeln.

ten des Gründers; der zweitgenannte Aspekt spricht allgemeine Netzwerk-Charakteristika im Sinne günstiger Gelegenheiten an. Beide Aspekte tauchen in der einschlägigen Forschung als Netzwerk-Messungen auf, die alternativ zur Netzwerkunterstützung zum Einsatz gelangen. Im Überblick ist dies in *Tabelle 2* festgehalten.

Tabelle 2: Unterschiedliche Herangehensweisen bei der Netzwerkmessung

Messung	**Erläuternde Bemerkungen**
Netzwerkunterstützung	Faktisch erhaltene Unterstützungsleistungen aus dem Netzwerk des Gründers (z.B. unentgeltliche Mitarbeit von Freunden/Verwandten, finanzielle Unterstützung durch Eltern)
Netzwerkaktivitäten	Intensität des „networking" seitens des Gründers (z.B. Zeitaufwand für den gezielten Aufbau neuer Geschäftskontakte)
Netzwerkcharakteristika	Strukturelle Merkmale des egozentrierten Netzwerks des Gründers (z.B. Netzwerkgröße, Netzwerkdichte)

Unternehmensgründer lassen sich danach differenzieren, wie intensiv sie sich um „networking" bemühen, d.h. wie viel Zeit und Aufmerksamkeit sie darauf verwenden, zu Gunsten ihres Betriebes bestehende soziale Kontakte zu pflegen und neue soziale Kontakte in die Wege zu leiten. Vor allem die von Gründern für die Pflege und Initiierung von Kontakten aufgewendete Zeit (z.B. in einer durchschnittlichen Arbeitswoche) hat als Maßzahl für das „networking" in empirischen Arbeiten Beachtung gefunden (vgl. z.B. Aldrich et al. 1987; Bögenhold und Staber 1994: Kap. VI; Reese und Aldrich 1995). Die These dabei lautet, dass ein zeitliches Mehr an Netzwerkaktivitäten des Gründers die Erfolgsaussichten des neuen Betriebes verbessert. Dass dies tatsächlich der Fall ist, erscheint weniger „selbstevident" als im Fall der Netzwerkunterstützung. Denn es ist ja nicht unbedingt gewährleistet, dass vermehrte Netzwerkanstrengungen des Gründers tatsächlich eine vermehrte Netzwerkunterstützung zur Folge haben.

Am klarsten wird die Verbindung des „network approach to entrepreneurship" zur allgemeinen sozialwissenschaftlichen Netzwerkanalyse dann, wenn die Netzwerk-Messung auf generelle Charakteristika des egozentrierten Netzwerks eines Gründers Bezug nimmt (und nicht auf die Netzwerkunterstützung und/oder Netzwerkaktivitäten). Um die Struktur des sozialen Netzwerks von Personen zu erfassen, hat die allgemeine Netzwerkforschung einen Satz von Beschreibungsmerkmalen entwickelt, die sich auch auf Betriebsgründer anwenden lassen und für die sich untersuchen lässt, ob und inwieweit sie einen Effekt auf den Erfolg einer Betriebsgründung zeigen. Den Ausgangspunkt für die Erhebung dieser Merkmale bildet in der Regel ein so genannter Namensgenerator (für Anwendungen bei Unternehmensgründern vgl. z.B. Aldrich und Reese 1993; Bühler 1999; Jansen und Weber 2003). Bei einem Namensgenerator werden die Zielpersonen gebeten, zuerst einmal mehr oder weniger viele Namen von für sie in einem bestimmten Bereich wichtigen Bezugspersonen zu nennen; im zweiten Schritt werden bezüglich der aufgeführten Personen genauere Nachfragen gestellt (individuelle Merkmale dieser Personen und Muster der Beziehungen dieser Personen zur Fokalperson sowie untereinander). Gängige Beschreibungsmerkmale des egozentrierten Netzwerkes einer Person, wie sie mit einem Namensgenerator ermittelt werden, sind unter anderem (vgl.

dazu – wiederum mit Bezug auf Unternehmensgründer – z.B. Dubini und Aldrich 1991; Bühler 1999: Kap. 3.4; Maurer 2003: 32ff.):[9]

(1) die Netzwerkgröße, womit die Zahl der Personen gemeint ist, die jemand am Anfang des Namensgenerators genannt hat.
(2) die Netzwerkdichte, wobei ein Netzwerk umso dichter ist, je mehr sich die im Namensgenerator auftauchenden Personen untereinander kennen.
(3) die Netzwerkheterogenität usw., wobei man auf recht unterschiedliche Merkmale der Netzwerkpersonen (deren Alter, berufliche Stellung, Wohnort etc.) abstellen kann, um deren Unterschiedlichkeit zu messen.
(4) die Mischung von schwachen und starken sozialen Bindungen im Netzwerk, wobei in Anlehnung an Granovetter (1974) davon ausgegangen wird, dass vor allem schwache soziale Bindungen im beruflichen Bereich hilfreich sind.
(5) die Häufigkeit multiplexer Beziehungen im Netzwerk, wobei mit Multiplexität gemeint ist, dass die Netzwerkakteure in verschiedenen sozialen Rollen (als Geschäftspartner, Freund, Nachbar usw.) miteinander verbunden sind.

Diese und weitere strukturelle Charakteristika eines Netzwerks kann man für Personen generell erheben und d.h. eben auch für Unternehmensgründer. Die Erwartungen lauten dann, dass Gründer erfolgreicher Betriebe im Durchschnitt ein größeres soziales Netzwerk haben, dass ihr Netzwerk weniger dicht geknüpft ist und durch eine größere Heterogenität, mehr schwache soziale Bindungen und häufigere multiplexe Beziehungen gekennzeichnet ist. Diese Erwartungen verstehe sich jedoch nicht von selbst, sondern bedürfen mit Blick auf unterschiedliche Beziehungsinhalte empirischer Überprüfungen. Die allgemeinen Netzwerkcharakteristika beschreiben nicht mehr und nicht weniger als die Gelegenheitsstruktur für Unterstützungsleistungen aus dem sozialen Netzwerk (Aldrich und Zimmer 1986). Ein Vorhandensein von Gelegenheiten bedeutet noch nicht, dass Gründer sich veranlasst oder genötigt sehen, davon auch Gebrauch zu machen.

3. Vorliegende empirische Evidenzen

Die Zahl der empirischen Studien, die beanspruchen, den einen oder anderen Aspekt des „network approach to entrepreneurship“ zu überprüfen, ist im internationalen Kontext kaum mehr überschaubar. Dies hängt zum einen damit zusammen, dass der Netzwerkansatz bzw. die Netzwerkterminologie generell, also auch unabhängig vom Anwendungsbereich des Entrepreneurship, eine ausgesprochene „Modeerscheinung“ ist. Zum anderen ist der Ansatz inhaltlich so breit, dass sich ziemlich viele und auch gängige Erfolgsanalysen problemlos unter das Networking-Label subsumieren lassen.

9 Nochmals sei an dieser Stelle auch auf die schon oben zitierten allgemeinen Lehrbücher zur Netzwerkanalyse verwiesen, Wasserman und Faust (1994) sowie Jansen (2006), vgl. außerdem den Überblicksaufsatz von Marsden (1990). Ergänzend sei erwähnt, dass das, was hier als Namensgenerator bezeichnet wird, gelegentlich begrifflich zerlegt wird in Namensgenerator (= Phase des Auflistens der Namen) und Namensinterpretator (=Phase des genaueren Nachfragens zu den aufgelisteten Namen).

Ein und das wohl bemerkenswerteste Muster im Strom der empirischen Untersuchungen ist, dass es trotz der hohen Plausibilität der Argumentation und trotz zahlreicher positiver Evidenzen erstaunlich viele Befunde gibt, die den Ansatz nicht bestätigen oder aber sogar gegenläufig zur Ausgangserwartung sind. Dies gilt weniger für qualitativ vorgehende, sondern eher und vor allem für quantitativ angelegte Untersuchungen. Im Folgenden werden beispielhaft die Ergebnisse einiger Studien vorgestellt und erläutert.

In einer frühen Studie aus den 1980er Jahren wurden von der Forschungsgruppe um Howard Aldrich, der den Netzwerkansatz für die Entrepreneurship-Forschung im Wesentlichen publik gemacht hat, 285 prospektive bzw. schon aktive Unternehmensgründer in North Carolina (USA) untersucht (Aldrich et al. 1987). Die Teilnehmer an der Studie waren entweder gerade dabei oder hatten es schon bewerkstelligt, ein eigenes Unternehmen zu gründen. Für die recht kurze Zeitspanne von Februar bis Dezember 1986 wurde beobachtet, wer den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit vollzieht und wie sich die Gründungen entwickeln. Abstellend auf die Netzwerk-Erfolgshypothese wurden sechs Merkmale des personenbezogenen Netzwerks der Gründer erhoben (Netzwerkgröße, Zeitaufwand für den Aufbau neuer Kontakte, Zeitaufwand für die Pflege bestehender Kontakte, Häufigkeit von Kontakten mit zentralen Netzwerkpartnern, Netzwerkdichte, durchschnittliche Stärke der Bindungen im Netzwerk) und mit der „business profitability" korreliert. Die Korrelationen erwiesen sich als bescheiden und verfehlten zumeist die Signifikanzgrenze. Sie waren bei jüngeren Gründungen (bis drei Jahre alt) etwas stärker ausgeprägt als bei älteren Gründungen (mehr als drei Jahre alt).[10]

Methodisch elaborierter war eine Folgestudie von Aldrich und Reese, die sich erneut auf North Carolina bezog und die ebenfalls den Charakter einer Panelstudie hatte, diesmal mit einer Beobachtungsspanne von zwei Jahren 1990–92 und mit rund 400 Betriebsgründungen (Aldrich und Reese 1993; Reese und Aldrich 1995). Die zentrale Untersuchungsfrage lautete: „Does networking pay off?" Die Ergebnisse dazu sind im Endeffekt noch ernüchternder als die der ersten Studie. Für die drei Netzwerkvariablen „Netzwerkgröße", „Zeitaufwand pro Woche für den Aufbau neuer Geschäftskontakte" und „Zeitaufwand pro Woche für die Pflege bestehender Geschäftskontakte" finden sich keine nennenswert positiven Effekte auf die Überlebenswahrscheinlichkeit der Gründungen und auch keine nennenswerten Effekte auf verschiedene Performanzmaße. *Tabelle 3* enthält die diesbezüglichen bivariaten Ergebnisse.

Für keine der zwölf Testsituationen in *Tabelle 3* ist die Prozentsatzdifferenz statistisch signifikant. Reese und Aldrich (1995: 138) gestehen offen ein: „We were understandably disappointed." Am Ende aber bleiben sie doch optimistisch und betonen: „Networking deserves further study."

Überwiegend sogar konträr zur Netzwerk-Erfolgshypothese sind die Befunde einer Studie von Timothy Bates (1994). Bates untersuchte eine USA-weite Stichprobe von 5840 Firmen asiatischer Immigranten, die irgendwann im Zeitraum von 1979–87 gegründet worden waren. Ausgehend von der umfangreichen Literatur über „ethnische

10 Mit sechs Netzwerkmaßen und mit der Differenzierung von jüngeren und älteren Gründungen ergaben sich zwölf Testmöglichkeiten für die Erfolgshypothese. Nur in vier der zwölf Fälle zeigten sich in bivariaten Kreuztabellen signifikante Zusammenhänge mit der „profitability".

Tabelle 3: Bivariate Zusammenhänge zwischen Netzwerkvariablen und betrieblichen Erfolgsmaßen in der Studie von Reese/Aldrich (in Prozent)

Netzwerk-variablen	Überleben	Umsatzwachstum	Gewinn	Relativ gute Performanz
Netzwerkgröße				
niedrig	79	80	51	43
mittel	81	80	60	43
hoch	78	87	57	56
Zeitaufwand für den Aufbau neuer Geschäftskontakte (Std. pro Woche)				
niedrig	78	78	54	44
mittel	79	88	67	47
hoch	80	81	48	49
Zeitaufwand für die Pflege bestehender Geschäftskontakte (Std. pro Woche)				
niedrig	74	84	60	37
mittel	78	79	56	52
hoch	85	84	51	48

Quelle: Reese und Aldrich (1995: 132f.).

Erläuterung: Überleben = Anteil der Betriebe, die die zweijährige Beobachtungsspanne überlebt haben; Umsatzwachstum = Anteil der Survivor-Betriebe mit einem „revenue increase" in der zweijährigen Beobachtungsspanne; Gewinn = Anteil der Survivor-Betriebe, die in den letzten sechs Monaten „had made a profit"; relativ gute Performanz = Anteil der Survivor-Betriebe, bei denen der Gründer die Einschätzung gab, der Betrieb „is doing better than comparable business foundings".

Ökonomien" und „ethnic entrepreneurship", die immer wieder positive Netzwerkeffekte speziell in diesem Bereich behauptet, wollte Bates wissen, ob dies tatsächlich so ist. Als Netzwerkmaße verwendete er die zwei Informationen, ob die Firmen auf der Kundenseite hauptsächlich eine „minority clientele" bedienen und inwieweit sie (so sie überhaupt Arbeitskräfte beschäftigen) eine „minority labor force" haben. Als Erfolgmaße fungierten die Überlebenswahrscheinlichkeit der Betriebe und die durchschnittliche Höhe des jährlichen Gewinns. Das zentrale Ergebnis der Studie lautet in einem Satz: „Heavy use of social support networks typifies the less profitable, more failure-prone small businesses of Asian immigrants" (671). Demgegenüber erweisen sich Humankapitalmerkmale der Gründer (v.a. Bildung und Berufserfahrung) und die finanzielle Anfangsausstattung der Betriebe als signifikante Erfolgsprädiktoren. Bates argumentiert, dass die Konzentration auf eine Minderheiten-Klientel die Expansionschancen eines Betriebes beschränkt und dass eine Rekrutierung von Minderheiten-Arbeitskräften oft mit Loyalitätskonflikten und Qualifikationsmängeln verbunden ist. Dies sind Nachteile, die schon oben angesprochen wurden (Abschnitt III.1) und die auch außerhalb von „Ethno-Nischen" gelten dürften.

In unserer Münchner Gründerstudie, die sich auf eine Zufallsstichprobe von 1849 Betriebsgründungen im Zuständigkeitsbereich der Industrie- und Handelskammer von München und Oberbayern erstreckte, haben wir die Netzwerk-Erfolgshypothese getestet, indem wir vier Maße der Netzwerkunterstützung in ihrem Einfluss auf drei betriebliche Erfolgskennziffern bivariat und multivariat untersucht haben (vgl. Brüderl et al. 1998: Kap.VII.2; Brüderl und Preisendörfer 1998). Das erste Netzwerkmaß war ein Index der Unterstützung durch starke Bindungen, d.h. durch den Ehe-/Lebenspartner,

die Eltern, Verwandte und Freunde. Beim zweiten Maß handelte es sich um einen Index der Unterstützung durch schwache Bindungen, d.h. durch frühere Arbeitgeber, frühere Arbeitskollegen, Geschäftspartner und Bekannte. Drittens wurde die Information genutzt, ob (so vorhanden) der Ehe-/Lebenspartner zu irgendeinem Zeitpunkt unentgeltlich oder gegen Bezahlung in dem Betrieb gearbeitet hat. Und schließlich die emotionale Unterstützung seitens des Ehe-/Lebenspartners, gebildet als Index aus verschiedenen Fragen, ob der Ehe-/Lebenspartner in der Phase der Gründung emotionalen Rückhalt und Ermunterung gegeben hat. Die Ergebnisse der bivariaten Aufgliederungen des Erfolgs in Abhängigkeit von der Netzwerkunterstützung sind in *Tabelle 4* zusammengestellt.

Tabelle 4: Bivariate Zusammenhänge zwischen Netzwerkunterstützung und betrieblichen Erfolgsmaßen in der Münchner Gründerstudie (in Prozent)

Netzwerk-unterstützung	Überleben	Beschäftigten-wachstum	Umsatzwachstum
Unterstützung durch starke Bindungen			
niedrig	68,2	28,2	45,1
mittel	72,6*	25,8	42,8*
hoch	78,0	30,8	54,8
Unterstützung durch schwache Bindungen			
niedrig	72,6	23,7	40,7
mittel	73,0	32,8*	52,0*
hoch	78,5	33,1	60,5
Aktive Mitarbeit des Ehe-/Lebenspartners			
niedrig	67,5	25,9	43,5
mittel	78,9*	33,4	54,0*
hoch	79,2	27,5	48,2
Emotionale Unterstützung durch Ehe-/Lebenspartner			
niedrig	65,9	23,8	46,0
mittel	75,6*	35,2*	49,3
hoch	77,3	26,3	47,3

Quelle: Brüderl und Preisendörfer (1998: 221).

Erläuterung: * signifikant auf dem Fünf-Prozent-Niveau; Überleben = Anteil der nach drei Jahren noch bestehenden Betriebe; Beschäftigtenwachstum = Anteil der Survivor-Betriebe mit einem Beschäftigtenwachstum in den ersten drei Jahren; Umsatzwachstum = Anteil der Survivor-Betriebe mit einem Umsatzwachstum von jährlich durchschnittlich mehr als 10 Prozent in den ersten drei Jahren.

Immerhin findet die Netzwerk-Erfolgshypothese in acht von zwölf Testsituationen eine Bestätigung, d.h. die jeweiligen Prozentpunktunterschiede in *Tabelle 4* sind statistisch signifikant. Auch multivariat, wenn diverse andere Bestimmungsfaktoren der Überlebenschancen und Wachstumsperspektiven der Neugründungen statistisch kontrolliert werden, bleiben einige Effekte der Netzwerkvariablen in abgeschwächter Form erhalten. Einschränkend ist aber zu sagen, dass im Vergleich zur Einflussstärke anderer Variablen (z.B. Branchenerfahrung der Gründer, Höhe des Startkapitals, Wirtschaftszweigzugehörigkeit der Betriebe) der Beitrag der Netzwerkunterstützung moderat ausfällt. Bereits in

Tabelle 4, also in der bivariaten Betrachtung, gehen die Prozentwertdifferenzen nur in drei Fällen über 10 Prozentpunkte hinaus.

Gestützt auf Namensgeneratoren wurden die egozentrierten Netzwerke von Unternehmensgründern in der Leipziger Gründerstudie, die ein Nachfolgeprojekt der Münchner Studie war und in der ein Panel von 742 Betriebsgründern in der Region Leipzig im Zeitraum von 1991–95 untersucht wurde, mit vergleichsweise hohem Aufwand erhoben (allgemein zur Leipziger Gründerstudie vgl. Hinz 1998; speziell zum netzwerkanalytischen Schwerpunkt vgl. Bühler 1999). Obwohl die Detailanalyse der Netzwerke von Firmengründern in Ostdeutschland interessante Ergebnissen brachte, gehörten die Befunde bezüglich der Netzwerk-Erfolgshypothese nicht zu den „Highlights" der Leipziger Studie. Bühler (1999: Kap. 8) muss feststellen, dass Netzwerk-Variablen wie etwa die Netzwerkgröße und Netzwerk-Unterstützungsleistungen wie etwa die aktive Mitarbeit des Ehe-/Lebenspartners teils positive und teils negative Effekte haben. Es kommt darauf an, welche Netzwerk-Messung verwendet und welches Erfolgsmaß betrachtet wird. Wider Erwarten z.B. ergab sich, dass die Betriebe von Gründern, die keine externen Akteure als gründungsrelevant erachteten (Gründer mit „leeren Netzwerken"), signifikant eher überlebten. Ebenfalls wider Erwarten gingen Leistungen, die durch den Ehe-/Lebenspartner erbracht wurden, mit „durchweg negativen Einflüssen" (189) auf den betrieblichen Erfolg einher. Anders hingegen bei den Eltern, deren Unterstützung angeblich den Gründern hilft. Insgesamt sind die Befunde von Bühler zur Netzwerk-Erfolgshypothese ein ziemlich verwirrendes Kunterbunt, sodass es schwer fällt, sich der Schlussfolgerung anzuschließen, die Frage nach dem Einfluss des sozialen Kapitals der Gründer auf die Entwicklung ihrer Betriebe könne „eindeutig positiv beantwortet werden" (189).

Als letztes sei noch auf eine empirische Studie von Dorothea Jansen und Mike Weber (2003) eingegangen, in der 347 Firmengründungen im Raum Dortmund und Essen für die Zeitspanne von 1994–2000 untersucht wurden. Jansen und Weber überprüften eine Serie von 34 Netzwerkvariablen in ihrer Wirkung auf den wirtschaftlichen Erfolg der Gründungen. Die Netzwerkvariablen erstreckten sich auf:

(1) Strukturmerkmale des mit einem Namensgenerator erhobenen egozentrierten Netzwerks der Gründer,
(2) Eigenschaften der im Namensgenerator genannten Netzwerkpersonen,
(3) konkrete Arten von Hilfestellungen, die die im Namensgenerator genannten Personen leisten bzw. geleistet haben, und
(4) sonstige Unterstützungsleistungen aus dem familiären und beruflichen Umfeld, die nicht im Namensgenerator enthalten sind.

Bivariat ergeben sich (wie erwartet und mit nur einer Ausnahme) positive Korrelationen zwischen den Netzwerkvariablen und einem aggregierten Maß für den wirtschaftlichen Erfolg der Gründungen. Die Korrelationskoeffizienten sind aber nur in 10 der 34 Fälle auf dem Fünf-Prozent-Niveau signifikant, und sie kommen nicht über $r = 0{,}21$ hinaus (Jansen und Weber 2003: 155). Multivariat ändert sich das Bild nicht entscheidend, wobei aber der Effekt der Netzwerkstruktur (Netzwerkgröße, Netzwerkdichte, Intensität der Kontakte zu den Netzwerkpersonen im Namensgenerator) „stark nachlässt beziehungsweise vollständig verschwindet" (159). Als am ehesten erfolgsfördernd

Tabelle 5: Bivariate Korrelationen zwischen Netzwerkunterstützung und betrieblichen Erfolgsmaßen in der Studie von Jansen/Weber (Pearsonsche Korrelationskoeffizienten)

Netzwerk-unterstützung	Wirtschaftlicher Erfolg	Innovativität	Überleben
Faktor für Strong Ties	0,119*	–0,020	0,194*
Faktor für Weak Ties	0,113*	0,165*	0,050

Quelle: Jansen und Weber (2003: 173).

Erläuterung: * signifikant auf dem Fünf-Prozent-Niveau; wirtschaftlicher Erfolg = additiver Index verschiedener Erfolgsmaße, die besonders auf das Wachstum der Gründung abstellen (Umsatzentwicklung, Beschäftigtenentwicklung usw.); Innovativität = Ausmaß der Innovativität der Gründung; Überleben = Bestand des Betriebes nach fünf Jahren (ja/nein).

erweist es sich, wenn die Netzwerkpartner betriebsorientierte bzw. betriebswirtschaftliche Hilfestellungen leisten (z.B. Mitarbeit bei der betrieblichen Planung). Eine Gruppierung der Netzwerkbeiträge unter dem Aspekt von Strong- und Weak-Ties-Unterstützung und deren Korrelation mit unterschiedlichen Erfolgsmaßen liefert das Ergebnis in *Tabelle 5*.

In ihrer Grundtendenz bestätigt *Tabelle 5* die Netzwerk-Erfolgshypothese. Aber wie in so vielen anderen Studien ist die empirische Bekräftigung ziemlich zaghaft und nicht ohne „Minus-Hinweise".[11]

4. Zusammenfassende Einschätzung

Die Netzwerk-Erfolgshypothese in der Form, dass das persönliche Netzwerk der Gründer einen positiven Einfluss auf die Erfolgsaussichten der von ihnen gegründeten Betriebe hat, ist in der einschlägigen Forschung die häufigste Spezifikation des „network approach to entrepreneurship". Mit Blick und Beschränkung auf diese Hypothese wurde im Voranstehenden erläutert, dass es zunächst einmal eine Reihe von plausiblen Argumenten für positive Netzwerkeffekte gibt (soziale Kontakte eröffnen Zugang zu Informationen, sie ermöglichen den Zugriff auf Ressourcen und sie schaffen Reputation/Legitimation). Bei empirischen Überprüfungen der Hypothese wird „das persönliche Netzwerk" in verschiedenen Formen operationalisiert und gemessen (Netzwerkunterstützung, Netzwerkaktivitäten, Netzwerkcharakteristika). Die Ergebnisse der empirischen Tests sind alles andere als einheitlich, oft zeigen die Netzwerkvariablen keinen nennenswerten Zusammenhang mit betrieblichen Erfolgsmaßen, mitunter sind die Effekte sogar gegenläufig zur Erfolgshypothese.

11 Ergänzend vgl. beispielsweise noch die schon etwas älteren Studien von Sue Birley (1985) und Alan Carsrud et al. (1987). Für die von ihr untersuchten „formal and informal network factors" findet Birley: „Moreover, there was no significant difference between the growth and no-growth firms in any of the factors measured" (115). Und bei Carsrud et al. lautet das Ergebnis: „Those that were successful ... did not significantly differ statistically from those that were unsuccessful in their use of networks in developing their business venture" (17). Kurze Zusammenfassungen der Ergebnisse weiterer Studien finden sich bei Witt und Rosenkranz (2002: 95ff.).

Was sind nun die Gründe für diese im Endergebnis ernüchternden Befunde zur Netzwerk-Erfolgshypothese? Meines Erachtens müssen mindestens drei Punkte angesprochen werden: erstens die in den verschiedenen Studien unterschiedlichen Messungen des betrieblichen Erfolgs, zweitens die ebenfalls unterschiedlichen Messungen des Netzwerks, drittens die Möglichkeit eines kompensatorischen Einsatzes von Sozialkapital bzw. Netzwerkressourcen (ähnlich Witt und Rosenkranz 2002).

Den Erfolg oder Misserfolg eines neu gegründeten Unternehmens (als abhängige Variable bei der Netzwerk-Erfolgshypothese) kann man an unterschiedlichen Kennziffern festmachen. Dabei liegt es nahe zu vermuten, dass die inkonsistenten empirischen Ergebnisse zumindest teilweise dadurch zustande kommen, dass unterschiedliche Erfolgskennziffern verwendet werden. Ein stabiles Ergebnis der empirischen Entrepreneurship-Forschung lautet, dass der Erfolg neu gegründeter Betriebe keine eindimensionale, sondern in der Regel mindestens eine zweidimensionale Größe ist – mit einer ersten Dimension, die das Überleben bzw. die Bestandserhaltung eines Betriebes anspricht, und einer zweiten Dimension, die sich auf das betriebliche Wachstum und die Expansionsdynamik bezieht (dazu z.B. Kalleberg und Leicht 1991; Brüderl et al. 1998: Kap. V). Die beiden Dimensionen korrelieren u.a. deshalb nur mäßig, weil viele Betriebsgründer von Anfang an nicht und zu keinem Zeitpunkt die Absicht haben, ein expandierendes Unternehmen zu betreiben; sie agieren vielmehr eher als „Subsistenzunternehmer", die in erster Linie für sich selbst den Lebensunterhalt erwirtschaften wollen. Die Zweidimensionalität des Erfolgs bringt es mit sich, dass gleiche Einflussfaktoren mitunter unterschiedliche Effekte auf verschiedene Erfolgsmaße zeigen. Genau dies kann man durchaus auch bei den Netzwerkvariablen annehmen, ohne dass es dazu bislang genauer ausgearbeitete Hypothesen und Vermutungen gibt (für diverse Hinweise in diese Richtung vgl. jedoch Jansen und Weber 2003: Kap. 6).[12]

Das Ausmaß an Netzwerkunterstützung, das ein Gründer erhält, die Intensität seiner „Networking-Aktivitäten" und die generellen Strukturmerkmale seines Netzwerks mögen zwar positiv miteinander zusammenhängen, aber analytisch setzen die drei Messvarianten auf unterschiedlichen Ebenen an. Auch deshalb verwundert es nicht, dass die Ergebnisse von Überprüfungen der Netzwerk-Erfolgshypothese unterschiedlich ausfallen. Wie oben bereits erwähnt, ist die Netzwerkunterstützung die direkteste Umsetzung der Ausgangsidee. Dass z.B. eine unentgeltliche Mitarbeit von Freunden oder finanzielle Zuwendungen seitens des Ehe-/Lebenspartners für einen neu gegründeten Betrieb hilfreich sein sollten, erscheint nahezu trivial und fast selbstverständlich. Weniger trivial ist die Behauptung bei den Netzwerkaktivitäten und bei den Netzwerkcharakteristika. Wenn sich ein Gründer um „Networking" bemüht und z.B. viel Zeit in die Etablierung und Pflege von Geschäftskontakten investiert, führt dies im günstigen Fall zu einer höheren Netzwerkunterstützung und dann wiederum zu besseren Erfolgschancen. Die Netzwerkcharakteristika beschreiben demgegenüber die Opportunitätsstruktur für Unterstützungsleistungen aus dem Netzwerk. Erst mit der Zusatzannahme, dass Gründer eine günstige Netzwerkeinbettung tatsächlich für den eigenen Betrieb nutzen, ergibt sich eine höhere Netzwerkunterstützung und somit erneut eine Verbesse-

12 Jansen und Weber formulieren u.a. die Hypothese, dass sich „strong ties" vor allem auf die Überlebenschancen einer Gründung günstig auswirken, „weak ties" hingegen vor allem die Innovativität einer Gründung positiv beeinflussen (172ff.).

rung der betrieblichen Erfolgsaussichten. Theoretisch am viel versprechendsten von den drei Herangehensweisen bei der Netzwerkmessung ist wohl im Endergebnis die Variante mit den strukturellen Netzwerkcharakteristika. Deren Effekte auf den betrieblichen Erfolg sind gewiss keine Selbstverständlichkeit und man kann bei dieser Form der Messung am ehesten an die allgemeine sozialwissenschaftliche Netzwerkanalyse anknüpfen.

Wenn sogar die Netzwerkunterstützung (trotz der angesprochenen „guten Gründe") in empirischen Studien vielfach keine positiven Effekte auf den betrieblichen Erfolg zeigt, dann könnte und dürfte dies daran liegen, dass Unternehmensgründer ihre Netzwerkressourcen oft kompensatorisch einsetzen. In früheren Publikationen (Brüderl et al. 1998: Kap.II.3c; Brüderl und Preisendörfer 1998) haben wir diese Vermutung als Netzwerk-Kompensationshypothese in die einschlägige Diskussion eingeführt. Die Kompensationshypothese vermutet, dass vor allem Gründer, denen es an Human- und/oder Finanzkapital mangelt, auf Unterstützungsleistungen aus ihrem persönlichen Netzwerk setzen, d.h. sich mehr um Netzwerkhilfen bemühen und letztlich auch mehr Netzwerkunterstützung erhalten. Hinweise auf diese Hypothese finden sich in etlichen empirischen Studien und bei zahlreichen Autoren. Speziell im Forschungsfeld über Betriebsgründungen von Einwanderern und ethnischen Minderheiten („immigrant businesses", „ethnic entrepreneurship") vermitteln qualitative Beschreibungen der Netzwerkaktivitäten und der Netzwerkunterstützung den Eindruck, dass sich gerade diejenigen Gründer um eine Aktivierung und Einbindung ihrer sozialen Beziehungen bemühen, die personell und finanziell die schlechteren Ausgangschancen haben (vgl. verschiedene Aufsätze z.B. in den Sammelbänden von Waldinger et al. 1990; Portes 1995 und Rath 2000; weiterhin Sanders und Nee 1996; Leicht et al. 2005). In der oben schon erwähnten Studie von Bates (1994) war ein Ergebnis, dass die Firmen, die sich überwiegend in der eigenen ethnischen Enklave bewegen, „were generally those started with lower financial investments and using fewer employees" (681). Und in einem Überblicksaufsatz über die „ethnic economy" findet sich bei Light und Karageorgis (1994: 658) die Vermutung: „highly developed social networks ... can compensate shortfalls of human capital." Auch für so genannte „mainstream businesses" wird in der einschlägigen Literatur gerne ein „Nachteilsausgleich" durch Rückgriff auf Netzwerkressourcen behauptet (z.B. Reiß und Rudorf 1999: 131; Maurer 2003: 8).

Trifft die Netzwerk-Kompensationshypothese zu, kann man in der Tat in empirischen Untersuchungen auf der bivariaten Analyseebene kaum positive Netzwerkeffekte erwarten, da diese von Nachteilsfaktoren überlagert werden. Erst dann, wenn in multivariaten Modelle für die relevanten Drittvariablen (v.a. Humankapital des Gründers und Startkapital der Firma) statistisch kontrolliert wird, sollten sich positive Effekte der Netzwerkvariablen zeigen. Ob und inwieweit dies tatsächlich der Fall ist, bleibt eine Fragestellung für die weitere Forschung.

IV. Schlussbemerkungen

Von den Desiderata für die künftige Forschung, die in diesem Schlussabschnitt aufgeführt werden sollen, wurde eines bereits genannt, nämlich die empirischen Überprü-

fungen der Netzwerk-Kompensationshypothese. Sollte sich tatsächlich erweisen, dass durch die Aktivierung von sozialen Beziehungen und von Netzwerkressourcen Mängel, Lücken und Beschränkungen in anderen Bereichen ausgeglichen werden können, hätte man einen Befund, der u.a. in der Beratung und Schulung potenzieller Unternehmensgründer genutzt werden könnte. Zudem würde die berufliche Selbstständigkeit gerade auch für benachteiligte Bevölkerungsgruppen (Immigranten, ethnische Minderheiten, evtl. auch für Frauen) zu einer erfolgversprechenden oder zumindest bedenkenswerten Alternative werden. Wer einen eigenen Betrieb gründet, entgeht möglichen Diskriminierungen durch Arbeitgeber und ist auch nicht unbedingt auf formale Bildungsabschlüsse, einen lückenlosen Lebenslauf usw. angewiesen. Traditionell galt und gilt die berufliche Selbstständigkeit ja als ein Weg für „unkonventionelle Aufstiegsmobilität" – und der empirische Nachweis, dass es dabei durch Rückgriff auf mehr oder weniger intangible soziale Ressourcen gelingen kann, auch jenseits banküblicher Sicherheiten und zertifizierter Bildungstitel beruflich erfolgreich zu sein, würde diese Sichtweise bekräftigen.

Die Kompensationshypothese führt auf die für die Sozialkapital-Forschung insgesamt wichtige Frage, wie die verschiedenen Kapitalformen, d.h. Human-, Finanz- und Sozialkapital, auf der individuellen Ebene empirisch miteinander verknüpft sind. Dazu liegen zwar Befunde aus diversen Studien vor, die im Grundtenor auf positive Korrelationen hindeuten (für den Entrepreneurship-Bereich und dabei speziell das Verhältnis von Human- und Sozialkapital vgl. z.B. Jansen und Weber 2003: Kap.6), aber trotzdem wissen wir darüber noch viel zu wenig. Es ist nicht auszuschließen, dass die Frage der Substitutivität versus Komplementarität der verschiedenen Kapitalarten je nach Anwendungsbereich (Familie, Freizeit, Arbeit) unterschiedlich zu beantworten ist. Zweifellos interessant wäre es im Detail zu untersuchen, ob und wie auf der individuellen Ebene Akteure versuchen, im Fall von Mängeln in der Human- und/oder Finanzkapitalausstattung ihre Aufmerksamkeit und ihre Bewertung in Richtung Sozialkapital und soziale Beziehungen zu verlagern.

Insgesamt sollte der Beitrag verdeutlicht haben, dass gegenüber der aktuellen „Sozialkapital- und Netzwerk-Euphorie" eine gewisse Zurückhaltung und Skepsis angebracht ist. Mit dem Sozialkapital hat die Soziologie zwar eine Größe gefunden, für die sie eine bevorzugte Zuständigkeit beanspruchen kann, aber dies sollte nicht dazu führen, „die Summe allen gesellschaftlichen Wohlergehens" an dieses Konzept zu binden. Für den speziellen Bereich der Gründungsforschung wurde im Voranstehenden offenbar, dass die vielfach und vielfältig postulierten positiven Netzwerkeffekte empirischen Überprüfungen allzu oft nicht standhalten. Und ähnlich könnte es in anderen Anwendungsgebieten aussehen. Nachdem auf der theoretischen ebenso wie auf der empirischen Ebene lange Zeit ziemlich einseitig nach positiven Wirkungen von Sozialkapital und Netzwerkbeziehungen Ausschau gehalten wurde, scheint es nun an der Zeit, den Blick auch und verstärkt auf das Negative von Netzwerkeinbindungen zu richten. Für Unternehmensgründer kann man z.B. argumentieren, dass sich wichtige Bezugspersonen zwar redlich bemühen, dem Gründer unter die Arme zu greifen. Aber die Qualität der Ratschläge, die Nützlichkeit der Mitarbeit und die Korrektheit der Lageeinschätzungen sind damit noch nicht gewährleistet. Weiterhin lässt sich vermuten, dass Netzwerkbindungen gerade in wirtschaftlichen Transaktionsbeziehungen einer Tendenz in Richtung

„overly embedded" unterliegen und damit kontraproduktiv werden, sodass im Endergebnis gilt: „the benefits generated by these ties do not offset the costs of maintaining the networks" (Galaskiewicz et al. 2006: 344). Ziemlich oft auch dürften Gründer in ihrem persönlichen Netzwerk nur nach einer Bestärkung ihrer Ideen und ihrer Weltsicht suchen. Und sie werden nach dem, was wir über wechselseitige Anpassungsprozesse in persönlichen Netzwerken wissen, diese Bestärkung in der Regel auch finden, selbst wenn ihre Ideen noch so abwegig sind. Kurz: Notwendig erscheinen Studien, die gezielt auch die Nachteile, Beschränkungen und Schattenseiten von Sozialkapital und sozialen Netzwerken erkunden.

Um ein Ausufern des Sozialkapitalbegriffs zu verhindern, wie er sich auch im Bereich der Entrepreneurship-Forschung abzeichnet, soll als letztes die Empfehlung gegeben werden, die einschlägigen Arbeiten stärker als bisher an die genuin sozialwissenschaftliche Netzwerkanalyse anzubinden, die ja in hohem Maße quantitativ-mathematisch ausgerichtet ist. Um diese Anbindung zu gewährleisten, wäre die Verwendung von Namensgeneratoren in empirischen Studien zum „network approach to entrepreneurship" eine Mindestbedingung.[13] In der aktuellen Forschung (und das gilt auch, aber nicht nur für die Entrepreneurship-Forschung) werden Konzepte, die in der Netzwerkanalyse entwickelt wurden und dort eine strikte Bedeutung haben, allzu oft nur metaphorisch, sinngemäß und sogar sinnentstellend verwendet. „Back to the roots" könnte hier hilfreich sein, bleibt aber aufgrund der Mathematiklastigkeit der Netzwerkanalyse vermutlich ein wirkungsschwacher Appell.

Literatur

Aldrich, Howard E., 2005: Entrepreneurship. S. 451–477 in: *Neil J. Smelser* und *Richard Swedberg* (Hg.), The Handbook of Economic Sociology. 2. Aufl. Princeton: Princeton University Press.

Aldrich, Howard E., und *Pat Ray Reese*, 1993: Does Networking Pay Off? A Panel Study of Entrepreneurs in the Research Triangle, S. 325–339 in: *Neil C. Churchill* et al. (Hg.), Frontiers of Entrepreneurship Research 1993. Proceedings of the 13. Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference. Wellesley, MA: Babson College.

Aldrich, Howard E., Ben Rosen und *William Woodward*, 1987: The Impact of Social Networks on Business Foundings and Profit: A Longitudinal Study. S. 154–168 in: *Neil C. Churchill* et al. (Hg.), Frontiers of Entrepreneurship Research 1987. Proceedings of the 7. Annual Babson College Entrepreneurship Research Conference. Wellesley, MA: Babson College.

Aldrich, Howard E., und *Catherine Zimmer*, 1986: Entrepreneurship Through Social Networks. S. 13–28 in: *Howard E. Aldrich* (Hg.), Population Perspectives on Organizations. Uppsala: Acta Universitatis Upsaliensis.

Aulinger, Andreas, 2005: Entrepreneurship und soziales Kapital. Netzwerke als Erfolgsfaktor wissensintensiver Dienstleistungsunternehmen. Marburg: Metropolis.

Bates, Timothy, 1994: Social Resources Generated by Group Support Networks May Not Be Beneficial to Asian Immigrant-Owned Small Businesses. Social Forces 72: 671–689.

Binder, Ralf, 2005: Die Bedeutung des sozialen Kapitals für Unternehmensgründer in Clustern am Beispiel der Medizintechnik im Raum Tuttlingen. Tönning: Der Andere Verlag.

13 Die Idee des Namensgenerators weiter führend, gibt es auch neuere Instrumente zur Messung des Sozialkapitals von Akteuren, die eine Erprobung verdienen, z.B. den Positionsgenerator von Lin et al. (2001) oder den Ressourcengenerator von Van der Gaag und Snijders (2005).

Birley, Sue, 1985: The Role of Networks in the Entrepreneurial Process. Journal of Business Venturing 1: 107–117.

Bögenhold, Dieter, 1989: Die Berufspassage in das Unternehmertum. Zeitschrift für Soziologie 18: 263–281.

Bögenhold, Dieter, und *Udo Staber*, 1994: Von Dämonen zu Demiurgen? Zur (Re-)Organisation des Unternehmertums in Marktwirtschaften. Berlin: Akademie Verlag.

Bourdieu, Pierre, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183–198 in: *Reinhard Kreckel* (Hg.), Soziale Ungleichheiten. Sonderband 2 der Sozialen Welt. Göttingen: Schwartz.

Brüderl, Josef, und *Peter Preisendörfer,* 1998: Network Support and the Success of Newly Founded Businesses. Small Business Economics 10: 213–225.

Brüderl, Josef, Peter Preisendörfer und *Rolf Ziegler*, 1998: Der Erfolg neugegründeter Betriebe. 2. Aufl. Berlin: Duncker & Humblot.

Bühler, Christoph, 1999: Die strukturelle Eingebundenheit neugegründeter Unternehmen. München: Dissertation am Institut für Soziologie der Ludwig-Maximilians-Universität München. XXXveröff.?nicht veröffentl.XXX

Burt, Ronald S., 1992: Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Carsrud, Allan L., Connie Marie Gaglio und *Kenneth W. Olm*, 1987: Entrepreneurs – Mentors, Networks, and Successful New Venture Development: An Exploratory Study. American Journal of Small Business 13: 13–18.

Coleman, James S., 1990: Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Belknap Press.

Dubini, Paola, und *Howard E. Aldrich*, 1991: Personal and Extended Networks are Central to the Entrepreneurial Process. Journal of Business Venturing 6: 305–313.

Galaskiewicz, Joseph, Wolfgang Bielefeld und *Myron Dowell*, 2006: Networks and Organizational Growth: A Study of Community Based Nonprofits. Administrative Science Quarterly 51: 337–380.

Granovetter, Mark, 1974: Getting a Job. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Granovetter, Mark, 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. American Journal of Sociology 91: 481–510.

Hinz, Thomas, 1998: Betriebsgründungen in Ostdeutschland. Berlin: Edition Sigma.

Jansen, Dorothea, 2006: Einführung in die Netzwerkanalyse: Grundlagen, Methoden, Forschungsbeispiele. 3. Aufl. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Jansen, Dorothea, und *Mike Weber*, 2003: Zur Organisation des Gründungserfolgs. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

Jonas, Michael, 2005: Brücken zur regionalen Clusterforschung. Zeitschrift für Soziologie 34: 270–287.

Kalleberg, Arne L., und *Kevin T. Leicht*, 1991: Gender and Organizational Performance: Determinants of Small Business Survival and Success. Academy of Management Journal 34: 131–161.

Lechner, Christian, 2002: Unternehmensnetzwerke: Wachstumsfaktor für Gründer. S. 261–271 in: *Michael Dowling* und *Hans Jürgen Drumm* (Hg.), Gründungsmanagement. Berlin: Springer.

Leicht, René, Andreas Humpert, Markus Leiss, Michael Zimmer-Müller, Maria Lauxen-Ulbrich und *Silke Fehrenbach*, 2005: Die Bedeutung der ethnischen Ökonomie in Deutschland. Push- und Pull-Faktoren für Unternehmensgründungen ausländischer und ausländischstämmiger Mitbürger. Mannheim: Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim.

Light, Ivan, 2005: Ethnic Economy. S. 650–677 in: *Neil J. Smelser* und *Richard Swedberg* (Hg.), The Handbook of Economic Sociology. 2. Aufl. Princeton: Princeton University Press.

Light, Ivan, und *Stavros Karageorgis*, 1994: Ethnic Economy. S. 647–671 in: *Neil J. Smelser* und *Richard Swedberg* (Hg.), The Handbook of Economic Sociology. 1. Aufl. Priceton: Princeton University Press.

Lin, Nan, Yangchich Fu und *Raymay Hsung*, 2001: The Position Generator: A Measurement Instrument for Social Capital. S. 57–81 in: *Nan Lin, Karen Cook* und *Ronald S. Burt* (Hg.), Social Capital: Theory and Research. New York: Aldine – De Gruyter.

Marsden, Peter V., 1990: Network Data and Measurement. Annual Review of Sociology 16: 435–463.

Maurer, Indre, 2003: Soziales Kapital als Erfolgsfaktor junger Unternehmen. Eine Analyse der Gestaltung und Entwicklungsdynamik der Netzwerke von Biotechnologie Start-Ups. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

Maurer, Indre, und *Mark Ebers*, 2006: Dynamics of Social Capital and Their Performance Implications: Lessons from Biotechnology Start-ups. Administrative Science Quarterly 51: 262–292.

Porter, Michael, 1998: Clusters and the New Economics of Competition. Harvard Business Review 11/12: 77–90.

Porter, Michael, 2000: Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. Economic Development Quarterly 14: 15–34.

Portes, Alejandro (Hg.), 1995: The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship. New York: Russell Sage.

Portes, Alejandro, 1998: Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. Annual Review of Sociology 24: 1–24.

Powell, Walter W., und *Laurel Smith-Doerr*, 1994: Networks and Economic Life. S. 368–402 in: *Neil J. Smelser* und *Richard Swedberg* (Hg.), The Handbook of Economic Sociology. 1. Aufl. Princeton: Princeton University Press.

Preisendörfer, Peter, 2002: Aktuelle Theorieansätze in der Entrepreneurship-Forschung. S. 11–27 in: *Gerald Braun* und *Christoph Diensberg* (Hg.), Entrepreneurship im Ostseeraum. Berlin: Edition Sigma.

Putnam, Robert D., 2000: Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community. New York: Touchstone.

Rath, Jan (Hg.), 2000: Immigrant Business: The Economic, Political and Social Environment. London: MacMillan.

Reese, Pat Ray, und *Howard E. Aldrich*, 1995: Entrepreneurial Networks and Business Performance: A Panel Study of Small and Medium-Sized Firms in the Research Triangle. S. 124–144 in: *Sue Birley* und *Ian C. MacMillan* (Hg.), International Entrepreneurship. London: Routledge.

Reiß, Michael, und *Evelyn Rudorf*, 1999: Unternehmensgründung in Netzwerken, S. 129–156 in: *Lutz von Rosenstiel* und *Thomas Lang-von Wins* (Hg.), Existenzgründung und Unternehmertum. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

Renzulli, Linda A., Howard Aldrich und *James Moody*, 2000: Family Matters: Gender, Networks, and Entrepreneurial Outcomes. Social Forces 79: 523–546.

Sanders, Jimy M., und *Victor Nee*, 1996: Immigrant Self-Employment: The Family as Social Capital and the Value of Human Capital. American Sociological Review 61: 231–249.

Sautter, Björn, 2006: Einflussfaktoren auf die Gründungsaktivität im Cluster: Eine Längsschnittanalyse des Tuttlinger Medizintechnik-Clusters 1870–2002. Münster: LIT.

Schmude, Jürgen, 2002: Standortwahl und Netzwerke von Unternehmensgründern. S. 247–260 in: *Michael Dowling* und *Hans Jürgen Drumm* (Hg.), Gründungsmanagement. Berlin: Springer.

Storey, David J., 1994: Understanding the Small Business Sector. London: Routledge.

Van der Gaag, Martin P.J., und *Tom A.B. Snijders*, 2005: The Resource Generator: Measurement of Individual Social Capital with Concrete Items. Social Networks 27: 1–29.

Waldinger, Roger, Howard E. Aldrich und *Robin Ward* (Hg.), 1990: Ethnic Entrepreneurs. Newbury Park: Sage.

Wasserman, Stanley, und *Katherine Faust*, 1994: Social Network Analysis: Methods and Applications. Cambridge: Cambridge University Press.

Williamson, Oliver E., 1975: Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. New York: Free Press.

Williamson, Oliver E., 1996: The Mechanisms of Governance. New York: Oxford University Press.

Witt, Peter, und *Stephanie Rosenkranz*, 2002: Netzwerkbildung und Gründungserfolg. Zeitschrift für Betriebswirtschaft, Ergänzungsheft 5: 85–106.

Korrespondenzanschrift: Prof. Dr. Peter Preisendörfer, Universität Mainz, Institut für Soziologie, Colonel-Kleinmann-Weg 2, 55099 Mainz

E-Mail: preisen@uni-mainz.de, preisendoerfer@uni-mainz.de

DER ÖKONOMISCHE WERT SOZIALER BEZIEHUNGEN

Eine empirische Analyse zum Verhältnis von Vertrauen, sozialen Netzwerken und wirtschaftlichem Wachstum im interkulturellen Vergleich

Isabelle Stadelmann-Steffen und Markus Freitag

Zusammenfassung: Ausgangspunkt dieses Beitrags ist die Frage, inwiefern zwischenmenschliches Vertrauen sowie informelle und formelle soziale Netzwerke das wirtschaftliche Wachstum beeinflussen. Ausgehend von der ökonomischen Theorie konditionaler Konvergenz argumentieren wir, dass ärmere Länder nur unter bestimmten politischen und kulturellen Bedingungen ihr Wachstumspotential ausschöpfen können. Die Datengrundlage unserer Untersuchung bildet die für die Wachstumsforschung bislang vernachlässigte vierte Welle des Word Values Survey (1999–2001). Die Ergebnisse zeigen, dass der Bestand an sozialem Kapital das Wirtschaftswachstum hoch entwickelter Volkswirtschaften nicht generell beeinflusst, jedoch insbesondere für den ökonomischen Aufholprozess ökonomisch rückständiger Nationen von Bedeutung ist. Die aufgezeigte Wirkung des Sozialkapitals ist dabei indikatorenabhängig: Während ein stark ausgeprägtes interpersonales Vertrauen ein Aufholen der ärmeren Länder gegenüber den reichen Nationen zulässt, können informelle Netzwerke und das Vereinsengagement die wirtschaftliche Entwicklung nicht wesentlich beeinflussen.

1. Einleitung

Das Konzept des Sozialkapitals gehört nach wiederholten Einschätzungen mit zu den relevantesten und populärsten Ansätzen der aktuellen sozialwissenschaftlichen Diskussion (Kunz 2002: 395).[1] Aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht wird der Stellenwert des Sozialkapitals in der Senkung marktwirtschaftlicher und unternehmerischer Transaktionskosten gesehen, aus politikwissenschaftlicher Perspektive steht die Wirkung des sozialen Vermögens auf die Funktions- und Leistungsfähigkeit von Demokratien im Vordergrund und aus soziologischer Perspektive werden vor allem die sozialintegrativen Leistungen des Sozialkapitals in zunehmend individualisierten Gesellschaften herausgestellt (Freitag 2000, 2004; Gabriel et al. 2002; OECD 2001). Unser Beitrag möchte zur Vielfalt der sozialwissenschaftlichen Sozialkapitaldebatte beitragen und beschäftigt sich mit der Rolle sozialkapitalrelevanter Dimensionen hinsichtlich der Erklärung wirt-

1 Dieser Beitrag ist im Rahmen eines von der Deutschen Forschungsgemeinschaft innerhalb des Exzellenzclusters 16 „Kulturelle Grundlagen sozialer Integration“ unterstützten Projektes zu den Sozialkapitalwelten im interkulturellen Vergleich entstanden. Wir danken den zwei Gutachtern für ihre kritischen und hilfreichen Anmerkungen zu einer früheren Version dieses Beitrages und Birte Gundelach, Antje Kirchner und Richard Traunmüller für ihre Unterstützung im Laufe der Forschungsarbeit.

schaftlicher Entwicklung. Im Mittelpunkt des analytischen Interesses steht dabei die Frage, inwiefern zwischenmenschliches Vertrauen sowie informelle und formelle soziale Netzwerke das wirtschaftliche Wachstum beeinflussen.

Zu dieser Problemstellung existiert bereits eine Reihe empirischer Forschungen (Beugelsdijk 2006; Beugelsdijk und Schaik 2005; Casey und Christ 2005; Knack und Keefer 1997; Kunz 2000; Noteboom 2002; Oelgart 2006; Putnam 1993; Whiteley 2000; Zak und Knack 2001). Die vorliegende Studie möchte die bisherigen Arbeiten zum Zusammenhang zwischen Sozialkapital und Wirtschaftswachstum in folgender Hinsicht ergänzen. Im Gegensatz zu einzelnen Forschungen (Helliwell und Putnam 1995; Putnam 1993; Whiteley 2000) finden im gegenwärtigen Beitrag die verschiedenen Dimensionen des Sozialkapitalkonzeptes Eingang in die theoretische wie empirische Analyse. Dabei werden sowohl kulturelle als auch strukturelle Komponenten des Sozialkapitals gleichermaßen berücksichtigt. Anders als in allen bisherigen Studien steht neben dem interpersonalen Vertrauen und dem Vereinsengagement zum ersten Mal der Einfluss informeller Netzwerke im Fokus des analytischen Interesses. Darüber hinaus werden auch ökonomische und politische Bestimmungsgründe wirtschaftlichen Wachstums in den empirischen Schätzungen berücksichtigt. Die simultane Überprüfung politischer und kultureller Größen folgt dabei der Kritik von Beugelsdijk (2006), wonach die in der Forschung verwendete Vertrauensvariable in erster Linie das Funktionieren politischer Institutionen und weniger die kulturellen Grundlagen eines Gemeinwesens abbildet.

Neben diesen methodischen und analytischen Verfeinerungen argumentieren wir, dass die theoretischen Annahmen über die ökonomische Wirkungsweise des Sozialkapitals bislang zu unpräzise sind und insbesondere ohne Anbindung an vorherrschende wirtschaftswissenschaftliche Sichtweisen getroffen werden. Vor diesem Hintergrund bemüht sich die vorliegende Studie um die theoretische Einbettung der sozialkapitalinduzierten Wachstumsforschung in die einschlägige ökonomische Theorie der konditionalen Konvergenz. Der Kerngedanke dieses Konzepts besteht darin, dass ärmere Länder nur unter ganz spezifischen politischen und kulturellen Bedingungen ihr Wachstumspotential ausschöpfen können. Eine Erweiterung der Erklärungsmuster wirtschaftlicher Entwicklung um außerökonomische Bestimmungsgründe scheint angesichts der weitgehend ausbleibenden Konvergenz zwischen Entwicklungs- und fortgeschrittenen Industrieländern gerechtfertigt (Obinger 2000). Die Daten offenbaren hier sogar eher den umgekehrten Zusammenhang: Je reicher ein Land ist, desto höher ist tendenziell sein wirtschaftliches Wachstum. Ein Catch-up-Effekt ärmerer Länder ist allein unter den OECD-Staaten zu beobachten (Obinger 2004: 23). Somit dient der Befund weltweit andauernder Wohlstandsdifferenzen, die nichts anderes als „geronnenes Wirtschaftswachstum der Vergangenheit“ darstellen (Obinger 2004: 15), der vorliegenden Studie als Ausgangspunkt.

Um die bislang weitgehend uneinheitlichen Ergebnisse hinsichtlich der sozialkapitalrelevanten Bestimmungsgründe ökonomischer Wachstumsprozesse zu überprüfen, wird der interkulturelle Nationenvergleich im Vergleich zu ähnlichen Studien mit einer größeren Anzahl von Untersuchungseinheiten vollzogen.[2] Die empirischen Überprü-

2 Während etwa Putnam (1993) sowie Knack und Keefer (1997) einen statistisch signifikanten

fungen basieren in erster Linie auf den Erhebungen der vierten Welle des World Values Survey (WVS) (1999–2000). Interkulturelle empirische Wachstumsanalysen auf der Grundlage der aktuellsten Ausgabe der weltumspannenden Wertestudie sind uns bis dato unbekannt. Die Datenbasis der Untersuchung bilden somit einerseits Umfragedaten für 40 Nationalstaaten (Inglehart et al. 2004) zur Messung des Sozialkapitalbestands und andererseits amtliche Statistiken sowie der International Country Risk Guide für die weiteren Variablen. Die Auswahl der Länder bemisst sich weniger an inhaltlichen Kriterien, sondern ist allein der Verfügbarkeit individueller und makrostruktureller Datenbestände geschuldet.[3] Der Untersuchungszeitraum beginnt im Jahre 1990 mit dem Zusammenbruch osteuropäischer Autokratien und endet im Jahre 2005, womit ein möglichst aktuelles Datum festgelegt wird. Für die Wahl einer langfristigen Perspektive spricht insbesondere ein inhaltliches Argument. So geht die Sozialkapitaltheorie davon aus, dass ihre kulturellen und strukturellen Komponenten gerade nicht in kurzer Frist für hohe Wachstumsraten sorgen, sondern vielmehr eine längerfristige und nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung ermöglichen (Knack und Keefer 1997: 1253).

Unsere Analysen verdeutlichen, dass sowohl die kulturelle als auch die strukturelle Dimension von Sozialkapital mit Konsequenzen für die wirtschaftliche Entwicklung behaftet sind. Jedoch zeigen sich Einflusskraft und Wirkungsrichtung des interpersonalen Vertrauens und der sozialen Netzwerke abhängig vom ökonomischen Niveau der untersuchten Länder. Der Beitrag ist wie folgt aufgebaut. Zunächst wird das Konzept des Sozialkapitals erläutert und dessen theoretische Wirkungsweise auf die wirtschaftliche Entwicklung diskutiert (Abschnitt II). Nach der Vorstellung der Methode und der herangezogenen Einflussgrößen (Abschnitt III) werden die aufgestellten Hypothesen einer systematischen empirischen Überprüfung unterzogen (Abschnitt IV). Schlussfolgerungen runden die Studie ab (Abschnitt V).

II. Dimensionen des Sozialkapitals und ihre Wirkungen auf die ökonomische Entwicklung aus theoretischer Warte

Aufbauend auf den Studien von Bourdieu (1983), Coleman (1988, 1990) und Putnam (1993) erleben die sozialwissenschaftlichen Fachdisziplinen seit Beginn der 1990er Jahre den bahnbrechenden Einzug des Sozialkapitals (Freitag und Bühlmann 2005; Hooghe und Stolle 2003; Kunz 2002; Newton 1999; Portes 1998; Putnam 2000). Neben Human- und Sachkapital als eine weitere Vermögensform hervorgehoben, wird soziales Kapital heute als Schlüsselgröße für politische, soziale und wirtschaftliche Entwicklungen einer Gemeinschaft angepriesen (vgl. Putnam 1993, 2000). Beim Sozialkapital handelt es sich um eine spezifische Form von Ressourcen, die in sozialen Bezie-

---

Einfluss des generalisierten Vertrauens für die italienischen Regionen und im Nationenvergleich finden, können Beugelsdijk und Schaik (2005: 321) einen solchen für die europäischen Regionen nicht nachweisen. Stattdessen weisen sie der aktiven Vereinsteilnahme einen robusten Einfluss auf das wirtschaftliche Wachstum nach.

3 Ferner handelt es sich bei den analysierten Ländern auch nicht um eine zufällige Auswahl, so dass im Text formulierte Generalisierungen gewissen Beschränkungen unterliegen.

hungen zwischen Akteuren verankert sind. Im Kern besteht Sozialkapital aus zwei Elementen: einerseits aus der sozialen Beziehung, welche den individuellen Akteuren Zugang zu bestimmten Ressourcen verschafft, und andererseits aus diesen Ressourcen selbst. Mit anderen Worten: Die Grundidee des Sozialkapitals besteht in der Annahme, dass die sozialen Beziehungen einer Person einen wichtigen Wert darstellen, den sie zu ihrem Vorteil nutzen kann. Bourdieu (1983: 190–191) erkennt im Sozialkapital etwa eine Ressource, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruht. Nach Coleman (1990) wird soziales Kapital allgemein durch die vertrauensvollen Beziehungen zwischen Personen verkörpert, welche die individuellen Handlungen begünstigen. Putnam (1993, 2000) akzentuiert diese Anschauungen und operationalisiert soziales Kapital vor allem durch Mitgliedschaften in bürgergesellschaftlichen Vereinigungen. Letztere beeinflussen als Katalysatoren die Entstehung und Aufrechterhaltung von Reziprozitätsnormen und sozialem Vertrauen, die sich im besten Falle als „generalisiertes Vertrauen" und „generalisierte Reziprozität" über alle gesellschaftlichen Bereiche erstrecken (Fukuyama 2000; Gabriel et al. 2002: 38–42; Newton 2001; Offe und Fuchs 2001: 419; Ostrom und Ahn 2003; Putnam 2000; Stolle 1998: 500).[4]

Ohne sich auf eine formal deduktive Theorie zu stützen, bringt die wissenschaftliche Debatte eingedenk des heuristischen Wertes des Sozialkapitals eine Reihe von unterschiedlichen Formen und Dimensionen hervor (Wuthnow 2001: 661). Im vorliegenden Zusammenhang konzentrieren wir uns auf die Analyse kultureller und struktureller Messgrößen, die in der einschlägigen sozialwissenschaftlichen Literatur immer wieder als Kernkomponenten des Sozialkapitals aufgegriffen werden und weniger als Konsequenz und Ergebnis desselben erscheinen (Deth 2003).[5] Vor diesem Hintergrund wird hier das Konzept durch Aspekte des *Vertrauens und durch das Ausmaß sowie die Qualität an sozialen Netzwerken* erfasst (Esser 2000: 235ff.; Deth 2003; Freitag 2001; Gabriel et al. 2002: 25; Hooghe und Stolle 2003; Newton 1999, 2001). Dabei wird angenommen, dass die individuelle und kollektive Ausstattung an sozialem Kapital mit zunehmendem zwischenmenschlichem Vertrauen und wachsenden sozialen Kontakten des Einzelnen oder der Gemeinschaft wächst.

Eine wesentliche Komponente des sozialen Kapitals wird zunächst im zwischenmenschlichen Vertrauen gesehen (Freitag 2003a, 2003b; Coleman 1990: 306ff.; Fukuyama 2000; Uslaner 2002; Whiteley 2000). Vertrauen fördert Normen, welche ei-

4 In vielen Erscheinungsformen des Sozialkapitals fällt ein Teil des Nutzens Unbeteiligten zu, während ein anderer Teil des Ertrages die unmittelbaren Interessen des Individuums befriedigt, welches die Investition tätigt. Wenn beispielsweise ein Verein die lokalen Kräfte mobilisiert, um eine öffentliche Freizeitanlage zu bauen, entstehen in der Organisation selbst zugleich Freundschaften und geschäftliche Beziehungen, die sich als persönlicher Nutzen erweisen können (Putnam und Goss 2001: 22). Soziales Kapital kann aber auch negative Effekte haben. So können sich Vorteile für Gruppenzugehörige durchaus zu Nachteilen für Außenstehende entwickeln. Zur Diskussion der Schattenseiten des Sozialkapitals sei insbesondere auf die Beiträge von Portes (1998) und Putnam (2000: 350–363) verwiesen.

5 Ausgeschlossen werden damit beispielsweise Indizes politischer und wirtschaftlicher Freiheiten, die Qualität öffentlicher Institutionen, aber auch Indikatoren sozialer Desintegration wie Kriminalitätsrate, Steuerflucht, Drogenkonsum, Zahl der Gerichtsprozesse und Selbstmordraten, die bisweilen als Stellvertretergrößen sozialkapitalarmer Gesellschaften herangezogen werden (Fukuyama 2000: 23).

gennützige Verhaltensmuster einschränken und die Einstellung wachsen lassen, Individuen sollten im Interesse der Gruppe oder Gemeinschaft handeln. Mit anderen Worten: Vertrauen ist das Instrument, mit dem eine dauerhafte und wechselseitig ertragreiche Kooperationsbeziehung und gegenseitige Hilfe in Gang gesetzt wird (Preisendörfer 1995: 264; Whiteley 2000: 443). Neben den Aspekten des sozialen Vertrauens gelten das Ausmaß und die Qualität sozialer Netzwerke als weitere zentrale Stellgrößen des Sozialkapitals. Freilich wird hier zwischen verschiedenen Arten differenziert (Newton 1999; Putnam 2000; Putnam und Goss 2001). Manche Formen des Sozialkapitals sind formell organisiert und verfügen über offizielle Funktionäre, reglementarische Satzungen, finanzielle Beiträge und regelmäßige Versammlungen. Beispiele hierfür sind diverse Freiwilligenorganisationen. Die Form des Sozialkapitals bleibt hingegen informell, sofern sich eine Personengruppe außerhalb dieser organisatorischen Kontexte zu sozialen Aktivitäten trifft (beispielsweise um Karten oder Fußball zu spielen). Formelle wie informelle Kooperationen entwickeln in ähnlicher Weise Beziehungsmuster, die privaten wie öffentlichen Nutzen stiften können.

Die Mitgliedschaft in formellen Vereinigungen garantiert als eine auf Dauer angelegte soziale Verbindung die Entwicklung von Normen reziproken Verhaltens und damit die Fähigkeit zur Kooperation (vgl. Putnam 1993; Stolle 1998). Im Gegensatz zu eher informellen sozialen Netzwerken ist der Fortbestand sozialer Beziehungen in Vereinigungen eher garantiert, da ein organisatorisch-institutioneller Kontext das regelmäßige Wiedersehen der Akteure gewährleistet und opportunistisches Verhalten Einzelner wirkungsvoller sanktioniert werden kann (Gabriel et al. 2002: 39). In diesem Sinne birgt die Mitgliedschaft in formellen Assoziationen in besonderem Masse gegenseitige Verpflichtungen, Erwartungen und Informationskanäle in sich (Maloney et al. 2000). Derart betrachtet lohnen sich Investitionen in das vereinsmäßig eingebettete Sozialkapital mehr als Einlagen in informelle Beziehungen, deren Dauerhaftigkeit und damit verbundenen Renditen weniger garantiert sind. Dennoch sind die informellen Formen des sozialen Zusammenlebens in ihrem Einfluss auf die individuellen Grund- und Werthaltungen in Form des Vertrauens, der Reziprozität und der Kooperationsfähigkeit nicht zu unterschätzen (Newton 1999). Die beinahe täglichen Austauschprozesse im Familien- und Freundeskreis, am Arbeitsplatz oder in der Nachbarschaft gestalten sich weitaus (zeit-)intensiver als die Mitgliedschaft und Ehrenamtlichkeit in den jeweiligen Vereinen.

Hinsichtlich des Vereinsengagements wird in der Forschungsliteratur außerdem zwischen aktiver und passiver Teilhabe unterschieden, wobei in erster Linie die aktive Tätigkeit den Austausch zwischen den Mitgliedern sicherstellt und auf diese Weise den Zugang zur sozialen Vermögensform erleichtert (Putnam 2000). Nichtsdestotrotz weisen jüngere Arbeiten darauf hin, dass die Unterscheidung zwischen passiver und aktiver Vereinsmitgliedschaft für die Förderung sozialen Vertrauens und reziproker Handlungen nahezu unerheblich sei. Neben der Tiefe (sprich Aktivität) zähle vielmehr auch die Breite der sozialen Integration, will sagen die Zahl der Vereinsmitgliedschaften für die Aneignung sozialen Kapitals (Wollebaek und Selle 2003).[6]

6 Vergleiche hierzu Wollebaek und Selle (2003: 77): „Passive members with multiple affiliations are more trusting than active members with only one affiliation, and trust other people to the same extent as active members with more than one affiliation. ... Scope, on the other hand,

Schließlich können informelle und vor allem formelle Beziehungen in brückenbildende und abgrenzende Formen der Sozialität eingeteilt werden. Soziale Netzwerke, die unterschiedliche Menschen zusammenbringen, gelten als brückenschlagende Verbindungen. Beispiele dafür sind Sportvereine, wohltätige Organisationen oder kulturelle Vereinigungen. Abgrenzende Arten hingegen beschränken sich auf gesellschaftliche Nischen und bringen Menschen zusammen, die einander in einigen wesentlichen Merkmalen (Alter, Geschlecht, soziale Klasse, Ethnizität usw.) ähnlich sind. Zu ihnen können wir beispielsweise Berufsverbände, Frauen- und Seniorenvereine oder auch Vertriebenenverbände und Bauernvereinigungen zählen. Im Gegensatz zu abgrenzenden Vereinigungen gelten vor allem brückenbildende Organisationen als Horte des Sozialkapitals (Zmerli 2003).[7]

Wie verteilt sich das Sozialkapital im interkulturellen Vergleich? *Tabelle 1* präsentiert auf der Basis der World Values Surveys entsprechende Kennzahlen der zentralen Dimensionen des Sozialkapitals im Vergleich von 40 Nationalstaaten. Die ermittelten Daten machen deutlich, dass die Mehrheit der Skandinavierinnen und Skandinavier den Menschen ein vergleichsweise großes Vertrauen entgegenbringen, während sich insbesondere die Bewohner der afrikanischen, südosteuropäischen und lateinamerikanischen Staaten weitaus vorsichtiger im Umgang mit Mitmenschen zeigen. Ein hohes Ausmaß informeller Netzwerke im Freundes- und Arbeitskollegenkreis findet sich in Skandinavien, aber auch in den USA, Österreich, Großbritannien, den Niederlanden, Frankreich und Uganda. In China verbringen die Individuen mehr Zeit mit ihren Arbeitskollegen als mit dem engsten Freundeskreis. Das Vereinsengagement zeigt die höchsten Werte für Island, Schweden, Uganda, USA, Vietnam und Zimbabwe. Vergleichweise wenige Individuen schließen sich in Frankreich, Italien, Portugal, Spanien und Rumänien formellen Netwerken in Form von Vereinigungen an. Differenziert man den strukturell-formellen Aspekt des Sozialkapitals weiterhin nach den für die wirtschaftliche Entwicklung bedeutsamen Putnam- und Olson-Gruppierungen, findet sich der höchste Zuspruch für erstere in Island, den Niederlanden, den USA, Zimbabwe und Uganda.[8] Weniger als zehn Prozent der Befragten engagieren sich in Rumänien in religiösen Organisationen, Sport-, Freizeit- und Kunstvereinen, wohltätigen Organisationen oder Umweltorganisationen. Mit das größte Engagement bei den Olson-Gruppen, das sind firmierende Berufsverbänden, Gewerkschaften, Parteien, lokalen politischen Organisationen und Frauenbewegungen, weisen Estland, Island, Russland,

---

does matter. When activity level is held constant, the number of affiliations still has a significant impact."

7 Freilich sind in der Praxis die meisten Assoziationen brückenbildend und abgrenzend zugleich (Putnam und Goss 2001: 29). So kann eine Gruppe Personen umfassen, die verschiedenen sozioökonomischen Schichten oder Volksgruppen (brückenbildende Merkmale) angehören und gleichzeitig dasselbe Geschlecht (abgrenzendes Merkmal) aufweisen (beispielsweise homosexuelle Vereinigungen).

8 Beide Organisationstypen, welche an die Unterscheidung zwischen brückenbildenden und abgrenzenden Vereinigungen anschließen, werden nach den führenden Vertretern organisationstheoretischer Sichtweisen benannt (Olson 1982; Putnam 1993). Putnam-Gruppierungen sind gemäß der Grundgedanken des Sozialkapitalkonzeptes der wirtschaftlichen Förderung förderlich, Olson-Gruppierungen folgen eigennutzorientierten Sonderinteressen und führen zu institutioneller Sklerose und wirtschaftlicher Stagnation (vgl. die kommenden Ausführungen weiter unten).

Tabelle 1: Der Sozialkapitalbestand im internationalen Vergleich

Land	Vertrauen	Zeit mit Freunden	Zeit mit Arbeits-kollegen	Engage-ment in Vereinen	Putnam-Gruppen	Olson-Gruppen
Dänemark	67	91	37	69	34	55
Schweden	66	95	54	76	45	61
Niederlande	60	92	45	70	64	28
Finnland	57	88	47	61	35	41
China	55	61	73	45	20	35
Japan	43	66	46	34	22	16
Vietnam	41	72	72	77	51	60
Island	41	89	40	82	61	64
Indien	41	72	62	39	28	25
Deutschland	38	86	38	55	39	27
Kanada	37	90	42	63	52	31
USA	36	92	54	77	70	38
Spanien	36	86	47	28	21	9
Irland	36	93	53	47	40	18
Österreich	33	88	36	50	35	28
Italien	33	82	39	28	19	14
Belgien	29	81	35	45	33	22
Großbritannien	29	93	43	50	36	27
Südkorea	27	78	64	58	51	19
Bulgarien	27	83	57	42	18	30
Litauen	26	72	28	59	21	47
Russland	24	66	37	71	16	66
Estland	24	77	42	72	28	63
Bangladesch	24	84	62	65	57	48
Chile	23	59	34	47	39	14
Mexiko	22	64	45	40	33	13
Slowenien	22	83	50	37	18	25
Frankreich	21	87	31	30	22	11
Venezuela	16	77	51	57	49	23
Argentinien	16	75	37	33	22	12
Singapur	15	82	51	48	39	10
Moldawien	15	75	50	44	25	25
Südafrika	13	82	46	62	57	20
Portugal	12	78	53	32	26	10
Algerien	11	81	54	41	30	19
Zimbabwe	11	87	52	87	83	22
Peru	11	79	64	55	41	21
Rumänien	10	61	51	30	10	22
Philippinen	9	79	57	61	53	22
Uganda	8	96	61	80	71	40
Mittelwert	*28*	*80*	*49*	*54*	*38*	*30*

Quelle: World Values Survey, Welle 1999/2000; für das Engagement in Vereinen: Durchschnittswerte für die Wellen 1981, 1990/91 und 1999/2000. Vertrauen: Anteil der Befragten, die angaben, den meisten Menschen zu vertrauen. Zeit mit Freunden/Arbeitskollegen: Anteil der Befragten, die mehrmals pro Monat oder noch häufiger Zeit mit Freunden bzw. Arbeitskollegen verbringen. Vereinsengagement: Anteil der Befragten, welche aktiv oder passiv in Vereinen und Organisationen sind. Die Olson-Gruppen entsprechen dem Engagement in Berufsverbänden, Gewerkschaften, Parteien, lokalen politischen Organisationen sowie Frauenbewegungen. Als Putnam-Gruppen werden religiöse Organisationen, Sport-, Freizeit- und Kunstvereine, wohltätige Organisationen sowie Umweltorganisationen bezeichnet. Genauere Angaben zur Operationalisierung finden sich im Anhang.

Schweden, und Vietnam aus. Hier zeigen Argentinien, Frankreich, Italien, Portugal, Singapur und Spanien die niedrigsten Raten sozialer Beteiligung. Nach dieser groben Durchsicht der Daten wird deutlich, dass sich die einzelnen Sozialkapitalkomponenten nicht eins zu eins den einzelnen Kulturkreisen zuordnen lassen. In welcher Weise sind diese dargelegten Dimensionen nun aber mit dem wirtschaftlichen Wachstum verbunden?

Im Unterschied zum Sachkapital, das durch die produktive Ausrüstung verkörpert wird, und dem Humankapital, welches sich in den produktiven Fähigkeiten des Menschen zeigt, erwächst das soziale Kapital aus der produktiven Nutzung zwischenmenschlicher Beziehungen. Ähnlich dem physischen Kapital (Geld, Wertpapiere und Sachwerte) und dem Humankapital (Fachwissen und -können) wirft auch das soziale Kapital Renditen ab und steigert die individuelle und kollektive Produktivität. Die Betrachtungen des Sozialkapitals als weitere Vermögensart und damit als Vorleistung oder Ressource produktiver Aktivität stimulierten eine Reihe von sozialwissenschaftlichen Beiträgen, die sich mit der Rolle kultureller und struktureller Sozialkapitalkomponenten in der Erklärung wirtschaftlicher Entwicklung beschäftigen (s. *Tabelle 2*). Darüber hinaus begünstigte eine inhaltliche Öffnung der neoklassischen Wachstumstheorie die Integration politischer und kultureller Faktoren und folgte Olsons (1982: 4) Forderung nach einer Erweiterung des ökonomischen Analyserasters um außerökonomische Bestimmungsgründe, da sich wirtschaftliche Entwicklungen immer von ihren politischen und kulturellen Fundamenten abhängig zeigen.[9]

Insbesondere die empirischen Befunde einer ausbleibenden ökonomischen Konvergenz lösten innerhalb der Wirtschaftswissenschaften zwei theoretische Weiterentwicklungen aus, die sich in der Folge wechselseitig ergänzten. Zum einen versuchte die Neue Wachstumstheorie den vom Solow-Modell exogen eingeführten technischen Fortschritt durch die Berücksichtigung von Humankapital und Anstrengungen im Bereich der Forschung und Entwicklung endogen zu erklären (Romer 1986, 1990; Lucas 1988). Zum anderen wurde mit Blick auf die Neue Wachstumstheorie das neoklassische Modell durch das Konzept der bedingten Konvergenz erweitert (Barro 1991; Barro und Sala-i-Martin 1992, 1995). Der Kerngedanke dieses Konzepts besteht darin, dass ärmere Länder nur unter ganz spezifischen Bedingungen ihr Wachstumspotential ausschöpfen können:

„Nur wenn sich Länder auf denselben steady state zubewegen, d.h. unter ceteris-paribus Bedingungen, wachsen arme Länder schneller als reiche ... Die Kernthese konditionaler Konvergenz besteht nun darin, dass die Position des steady states durch ökonomische, humankapitalbezogene, politische, demographische oder klimatische Umwelt- bzw. Kontextfaktvariablen determiniert wird ... Dementsprechend kann argumentiert werden, dass sich zwei Länder trotz ähnlichen ökonomischen Ausgangsniveaus in Abhängigkeit dieser Umweltfaktoren auf unterschiedliche Gleichgewichtszustände zubewegen, wodurch sich folglich auch die Wachstumsraten in der Übergangsphase zum langfristigen Wachstumsgleichgewicht unterscheiden. Erst wenn die für die Position des Wachstumsungleichgewichts maßgeblichen Umwelteinflüsse konstant gehalten werden, würde sich ein konditionaler Konvergenzeffekt nachweisen lassen“ (Obinger 2004: 27).

9 Vgl. hierzu Olson (1982: 4): „They (die Ökonomen, IS und MF), do not trace the sources of growth to their fundamental causes; they trace the water in the river to the streams and lakes from which it comes, but they do not explain the rain“.

Tabelle 2: Dimensionen des Sozialkapitals und wirtschaftliches Wachstum in ausgewählten vergleichenden Studien

Autor(en)	Zeitlicher Rahmen und Analyseeinheit	Schätzverfahren	kulturelle oder strukturelle Komponenten des Sozialkapitals	signifikante Sozialkapitalkomponenten
Granato et al. (1996)	25 Länder mittelfristige Wachstumsrate 1960–1989	Querschnitts OLS Regression	Normen und Werte (Index der Leistungsbereitschaft)	Index der Leistungsbereitschaft (+)
Knack und Keefer (1997)	29 Länder mittelfristige Wachstumsraten 1980–1992	Querschnitts OLS und 2SLS Regression	soziales Vertrauen Normen und Werte (Gemeinwohlorientierung) formelle Netzwerke (passive Vereinsmitgliedschaft, Putnam- und Olson-Gruppen)	soziales Vertrauen (OLS +, 2SLS +) Gemeinwohlorientierung (OLS +, 2SLS +)
Whiteley (2000)	34 Länder logarithmierte mittlere Wachstumsrate 1970–1992	Querschnitts OLS Regression	soziales Vertrauen	Index des sozialen Vertrauens (+)
Kunz (2000)	19 Länder mittelfristige Wachstumsrate 1979–1989	Querschnitts OLS Regression	soziales Vertrauen Normen und Werte (Gemeinwohlorientierung)	Olson-Gruppen (1985–1995) (–)
	18 Länder mittelfristige Wachstumsrate 1985–1995		formelle Netzwerke (passive Vereinsmitgliedschaft, Olson-Gruppen)	
Schneider et al. (2000)	58 europäische Regionen (NUTS2) mittelfristige Wachstumsrate 1980–1996	Querschnitts OLS Regression	soziales Vertrauen Normen und Werte (Erziehungsziele, Vermittlung von Werten)	soziales Vertrauen (–) materielle Erziehungsziele (+) kulturelle Erziehungsziele (–)
Zak und Knack (2001)	41 Länder mittelfristige Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens 1970–1992	Querschnitts OLS und 2SLS Regression	soziales Vertrauen	soziales Vertrauen (OLS +, 2SLS +)

Autor(en)	Zeitlicher Rahmen und Analyseeinheit	Schätzverfahren	kulturelle oder strukturelle Komponenten des Sozialkapitals	signifikante Sozialkapitalkomponenten
Beugelsdijk und Schaik (2005)	54 europäische Regionen (NUTS1) Wachstumsdifferential 1950–1998	Querschnitts OLS Regression	soziales Vertrauen formelle Netzwerke (aktiv/passive Vereinsmitgliedschaft, Putnam- und Olson-Gruppen)	aktive Vereinsmitgliedschaft (+)
Beugelsdijk (2006)	41 Länder mittelfristige Wachstumsrate des BIP pro Kopf 1970–1992	Hauptkomponentenanalyse, Querschnitts OLS Regression	soziales Vertrauen	soziales Vertrauen (in wirtschaftlich rückständigen Ländern) (+)

Anmerkung: „–“ („+“) verweist auf einen negativen (positiven) Einfluss des jeweiligen Sozialkapitalfaktors auf das wirtschaftliche Wachstum.

Neben unterschiedlichen länderspezifischen Ausstattungen mit Humankapital wurden unter dem Einfluss der Neuen Institutionenökonomie verstärkt politisch-institutionelle Faktoren als wesentliche Hintergrundgrößen identifiziert, die je nach ihrer Ausgestaltung Wirtschaftswachstum begünstigen oder blockieren (Obinger 2004). Was für politische Faktoren gilt, kann auch auf kulturelle Aspekte ausgeweitet werden. Erstaunen löst freilich die Tatsache aus, dass der größte Teil der bisherigen Sozialkapitalstudien zur Erklärung divergierender Wachstumsprozesse die sich bietenden Anknüpfungspunkte der bedingten Konvergenz nahezu völlig ausblenden (vgl. Beugelsdijk 2006). Wir werden auf diesen Punkt weiter unten zurückkommen.

Unter den strukturellen und kulturellen Komponenten des Sozialkapitals werden mit Blick auf die Erklärung der wirtschaftlichen Entwicklung in erster Linie die Aspekte des zwischenmenschlichen Vertrauens und formeller Netzwerke betont (s. *Tabelle 1*).[10] Hinsichtlich des zwischenmenschlichen Vertrauens streicht Arrow (1972: 345) heraus, dass „virtually every commercial transaction has within itself an element of trust, certainly any transaction conducted over a period of time. It can be plausibly argued that much of the economic backwardness in the world can be explained by the lack of mutual confidence." Für Fukujama (1995: 45) belegt das vorhandene „Misstrauen in einer Gesellschaft alle Erscheinungsformen wirtschaftlichen Handelns mit einer Art Steuer, die in Gesellschaften mit einem hohen Maß an sozialem Vertrauen entfällt." Das Hauptargument zum positiven Einfluss des Vertrauens läuft über die Senkung der Koordinations- oder Transaktionskosten (Beugelsdijk 2006; Beugelsdijk und Schaik 2005; Knack und Keefer 1997; Kunz 2000; Oelgart 2006; Whiteley 2000). Diese Kosten zur Betreibung eines Wirtschaftssystems belaufen sich in modernen Marktwirtschaften auf bis zu 80 Prozent des Nettosozialproduktes und setzen sich aus den Posten der Informationsgewinnung, -überprüfung und -verarbeitung sowie den Folgekosten unvollständiger Verträge (Verhandlungs- und Durchsetzungskosten) zusammen (Kunz 2000: 205; Richter 1994: 5). Interpersonalem Vertrauen kommt eine beträchtliche Bedeutung für die wirtschaftliche Performanz zu, da es die Anbahnungs-, Folge- und Überwachungskosten vertraglicher Vereinbarungen und wirtschaftlicher Kooperation reduziert sowie neue arbeitsteilige Handlungsalternativen stimuliert. Mit anderen Worten: Interpersonales Vertrauen kann als Surrogat für (kostenintensive) formelle Regeln und Vertragsvereinbarungen gedeutet werden (Noteboom 2007: 45). Darüber hinaus belebt das zwischenmenschliche Vertrauen die Arbeitszufriedenheit und Arbeitsmotivation, erhöht die Bereitschaft der Kommunikation und des Informationsaustausches zwischen den Wirtschaftssubjekten und verstärkt die Effizienz des organisatorischen Wandels (Neubauer 1997). Der so dargelegte positive Einfluss des Vertrauens auf die wirtschaftliche Entwicklung ließe sich vor dem Hintergrund der Grundgedanken der bedingten Konvergenz nun noch wie folgt präzisieren: Wenn interpersonales Vertrauen als Ersatz für institutionelle Bedingungen wirtschaftlicher Prozesse gelten darf und wenn vor allem wirtschaftlich rückständige Länder von instabilen und Rechtsunsicherheit verbreitenden Institutionen geprägt sind, dann sollte der Konvergenzprozess insbesondere von Ländern durchlaufen werden, die gemessen am Wohlstand arm, hinsicht-

10 Nur wenige Studien konzentrieren sich vergleichsweise auf Normen und Wertvorstellungen in der Begründung unterschiedlicher wirtschaftlicher Performanzen (s. Granato et al. 1996; Schneider et al. 2000).

lich des Grundstocks an Vertrauen aber vergleichsweise reich sind. Der Vertrauenseffekt in wirtschaftlich fortgeschrittenen Nationen sollte hingegen unter den Rahmenbedingungen wirtschaftspolitischer und unternehmerischer Rechtssicherheit nur marginal ausfallen (Beugelsdijk 2006; Knack und Keefer 1997).[11] Diese Überlegungen führen zur ersten Arbeitshypothese:

H 1: Je höher der Grundstock an zwischenmenschlichem Vertrauen in einem Land ist, desto stärker fällt das wirtschaftliche Wachstum aus. Dies gilt umso mehr, je wirtschaftlich rückständiger die betroffene Nation ist.

Das gemäß der Sozialkapitalliteratur eng mit dem Vertrauen verknüpfte System formeller wie informeller Netzwerke fördert die ökonomische Entwicklung, weil sie den miteinander agierenden und verbundenen Individuen eine effektive Verfolgung gemeinsamer Ziele ermöglicht. Insbesondere Vereine und Freiwilligenorganisationen stellen einen organisatorischen Kontext dar, in dem Bürger eine gemeinschaftsbezogene Kommunikations-, Kooperations- und Hilfsbereitschaft erlernen und diese zur Lösung kollektiver oder individueller Probleme einsetzen können (Putnam 1993: 90). Darüber hinaus schafft die Mitgliedschaft in formellen Assoziationen in besonderem Maße Verpflichtungen und Erwartungen, fördert das soziale Vertrauen und unterliegt den Normen der Gemeinwohlorientierung (Putnam 1993: 88). Ein gut funktionierendes System sozialer Netzwerke fördert zudem die wirtschaftliche Entwicklung, da die Diffusion von Informationen, Wissen und neuen Technologien reibungsloser vonstatten geht und die produktive Arbeitsteilung gefördert wird (Knack und Keefer 1997). Der von der Sozialkapitalschule prononciert vorgetragene positive Effekt sozialer Netzwerke auf die wirtschaftliche Entwicklung bleibt in der sozialwissenschaftlichen Forschung freilich nicht unwidersprochen. Insbesondere Olson (1982) verweist auf einen negativen Einfluss eines dichten Netzes sozialer Organisationen und Interessengruppen auf das langfristige Wirtschaftswachstum. Olsons (1982) Theorie zufolge wachsen mit zunehmendem Alter der Demokratie (und bei konstantem Staatsgebiet) die Zahl und die Durchschlagskraft von partikularen, primär am Eigennutz orientierten Organisationen, die ihrerseits institutionelle Rigiditäten zur Wahrung der Interessen in die Wirtschaftssysteme einbauen.[12] Diese *institutionelle Sklerose* fortschrittsfeindlicher Verteidiger eingespielter Besitzstände verhindert die Markträumung im Sinne einer effizienten Allokation von Kapital und Arbeit. Überdies beschneidet sie die Innovations- und Expansionsfähigkeit marktwirtschaftlicher Systeme und führt schlechthin zu einer wenig kohärenten Wirtschaftspolitik mit dem Ergebnis einer stagnierenden wirtschaftlichen Entwicklung. Denkbar sind derartig verzerrende und die Produktivität hemmende Effekte auch als Ergebnis der ökonomischen Übervorteilung besonderer formeller wie informeller Gruppierungen nach ethnischen, verwandtschaftlichen oder anderen zugeschrie-

11 Eine gegenläufige Sichtweise könnte freilich argumentieren, dass Vertrauen gerade bei den wirtschaftlich erfolgreichen Nationen den Unterschied ausmacht, da ein hoher Grundstock an Vertrauensvorschüssen den transnationalen Austausch mit unbekannten Handelspartnern erleichtert.

12 Streng genommen beinhaltet das Olsonsche Argument eine dynamische Komponente. Angesichts der begrenzten Datenverfügbarkeit überprüfen wir mögliche negative Wirkungen von Verteilungskoalitionen wie vergleichbare Studien aber allein in einem statischen Modell (vgl. Beugelsdijk und Schaik 2005; Knack und Keefer 1997; Kunz 2000).

benen Exklusivitätskriterien, die von bestimmten klientelistischen oder Stammeszugehörigkeiten abgeleitet werden. Analog zum Vertrauensbestand kann auch bezüglich der ökonomischen Wirkung formeller und informeller Netzwerke nach dem Wohlstand der Länder differenziert werden. Diese beiden konkurrierenden Anschauungen zum Einfluss sozialer Netwerke lassen sich somit durch die folgenden Arbeitshypothesen darstellen:

H 2a: Je höher der Bestand an sozialen Netzwerken – etwa in Form eines ausgeprägten Vereinsengagements oder der sozialen Einbindung im Freundeskreis – in einem Land ist, desto stärker fällt dort das wirtschaftliche Wachstum aus (Putnam-Hypothese). Unter den Bedingungen der konditionalen Konvergenz gilt dies umso mehr, je wirtschaftlich rückständiger die betroffene Nation ist.

H 2b: Je höher der Bestand an sozialen Netzwerken – etwa in Form eines ausgeprägten Vereinsengagements oder der sozialen Einbindung im Freundeskreis – in einem Land ist, desto schwächer fällt das wirtschaftliche Wachstum aus (Olson-Hypothese). Unter den Bedingungen der konditionalen Konvergenz gilt dies umso mehr, je wirtschaftlich rückständiger die betroffene Nation ist.

III. Methodisches Vorgehen und Operationalisierung

Im weiteren Verlauf des Beitrages steht die Überprüfung der aufgestellten Hypothesen im Mittelpunkt des analytischen Interesses. Als abhängige, zu erklärende Größe fungiert das durchschnittliche jährliche Wirtschaftswachstum zwischen 1990 und 2005 für die in *Tabelle 1* aufgeführten 40 Nationalstaaten. Als Untersuchungsmethode wählen wir die statistisch quantitative Vorgehensweise im Rahmen eines systematischen Querschnitt-Vergleichs einer Vielzahl von Untersuchungseinheiten. Für ein derartiges Verfahren spricht neben der Überschaubarkeit und Nachvollziehbarkeit der Analyseschritte auch die Strategie des Aufspürens einer möglichst generalisierbaren und zugleich sparsamen Erklärung der Unterschiede in der ökonomischen Entwicklung von Volkswirtschaften.

Im Vordergrund unserer empirischen Analysen steht der Einfluss des Sozialkapitals als zentrale erklärende Variable des wirtschaftlichen Wachstums. Um der ausgewiesenen Multidimensionalität des Konzeptes gerecht zu werden, wird Sozialkapital mit vier Indikatoren operationalisiert. Als Messgröße der kulturellen Komponente dient das Ausmaß an generalisiertem Vertrauen in einer Gesellschaft. Zur Messung dieser Vertrauensart wird die folgende Frage aus dem World Values Survey herangezogen: „Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you need to be very careful in dealing with people?“ Als Vertrauensbestand einer Gesellschaft wird dabei der Anteil derjenigen Antwortenden verwendet, welche angaben, den meisten Menschen zu vertrauen. Die strukturelle Komponente des Sozialkapitals wird mit dem Ausmaß an informellen und formellen sozialer Netzwerken operationalisiert. Dabei werden die informellen Beziehungsmuster daran gemessen, wie viel Zeit ein Individuum in einem Land durchschnittlich mit Freunden oder mit Arbeitskollegen verbringt:[13] „I'm

13 Betrachtet wird der Anteil an Befragten, der mehrmals im Monat Zeit mit Freunden bzw. Ar-

going to ask how often you do various things? Spend time with friends/Spend time socially with colleagues from work or your profession." Der formelle Aspekt des strukturellen Sozialkapitals wird schließlich mit dem Engagement in Vereinen und folgender Frage erhoben: „Please look carefully at the following list of voluntary organisations and activities and say a) which, if any, do you belong to? b) which, if any, are you currently doing unpaid work for?" Es wird der Anteil an Befragten wiedergegeben, welche in mindestens einer ausgewiesenen Organisation eine aktive oder passive Mitgliedschaft ausüben.[14] Um eine möglichst hohe Anzahl von Untersuchungseinheiten zu garantieren, werden bei diesem Indikator die Umfragen der ersten, zweiten und vierten Welle des WVS herangezogen (1981/1990/1991 und 1999/2000).[15] Je nach Verfügbarkeit der Daten wurden Durchschnittswerte der einzelnen Befragungswellen gebildet.[16]

Neben den Indikatoren des Sozialkapitals finden eine Reihe von kontrollierenden Größen Eingang in die empirischen Analysen. Es werden dabei Faktoren berücksichtigt, die in den ökonomischen Wachstumstheorien als zentral für die Erklärung unterschiedlicher wirtschaftlicher Entwicklung gelten. Zunächst ist hier die Investitionstätigkeit und das Bevölkerungswachstum zu nennen, welche im Anschluss an das neo-klassische Wachstumsmodell (Solow 1956; Swan 1956) das Wirtschaftswachstum langfristig bestimmen. Es wird erwartet, dass sich die Wirtschaft umso günstiger entwickelt, je mehr Investitionen in einem Land getätigt werden. Eine Volkswirtschaft wächst überdies umso stärker, je geringer die Bevölkerungszunahme ausfällt. Gemäß dieser Theorie spielt auch die Differenz zwischen der wirtschaftlichen Ausgangsposition und dem langfristigen Wachstumsgleichgewicht eine bedeutende Rolle (Obinger 2004). Dabei wird argumentiert, dass vor dem Hintergrund abnehmender Grenzerträge wirtschaftlich rückständige Staaten ein höheres Wirtschaftswachstum als reiche Länder aufweisen und mit diesen schließlich konvergieren. Entsprechend dieser Annahme wird das Pro-Kopf-Einkommen eines Landes zu Beginn des Beobachtungszeitraums (BIP) in die Schätzungen aufgenommen. In ihrer Weiterentwicklung verweist die neo-klassische Theorie auf den Humankapitalstock einer Gesellschaft als zentrale Einflussgröße des ökonomischen Wachstums (Arrow 1962; Lucas 1988; Romer 1986). Das Fachwissen und -können eines Landes wird in unseren Schätzungen durch den Anteil der über 25-Jährigen

---

beitskollegen verbringt. Andere Operationalisierungen (etwa die Beschränkung auf jene Personen, die jede Woche den Kontakt mit Freunden bzw. Arbeitskollegen pflegen) führen mit Blick auf das Wirtschaftswachstum zu keinen anderen Ergebnissen.

14 Mit Blick auf das wirtschaftliche Wachstum zeigen hier nicht weiter dokumentierte Analysen keinerlei Unterschiede zwischen den Organisationsgraden an passiven oder aktiven Mitgliedschaften an. Im Dienste einer besseren Datenvergleichbarkeit über die verschiedenen Wellen werden deshalb die aktiven und passiven Mitgliedschaften zum Vereinsengagement zusammengefasst.

15 Angesichts einer veränderten Fragestellung zur sozialen Einbindung in Vereinigungen bleibt die dritte Welle des WVS (1995–1997) unberücksichtigt.

16 Angaben zum Sozialkapital liegen grundsätzlich für 71 Länder vor. Es werden aber nur diejenigen Staaten in die empirischen Analysen aufgenommen, die lückenlose Datenbestände zu allen aufgeführten Sozialkapitalkomponenten sowie den unabhängigen Variablen aufweisen. Damit reduziert sich unser Sample auf 40 Länder (vgl. *Tabelle 1*). Ein systematischer Vergleich zwischen den einzelnen Sozialkapitalkomponenten setzt nach unserem Verständnis auch eine identische Anzahl an Untersuchungseinheiten voraus.

mit abgeschlossener Sekundärausbildung operationalisiert. Schließlich wird die Handelsbilanz eines Staates in die empirischen Analysen mit einbezogen, welche die Offenheit einer Volkswirtschaften misst und sich in zahlreichen Studien als wichtige Erklärungsgröße der wirtschaftlichen Entwicklung erwiesen hat (Obinger 2004: 34).

Den Grundgedanken der bedingten Konvergenz und unterschiedlichen nationalen Entwicklungspfaden folgend, werden im Anschluss an Barro und Sala-i-Martin (1995) sowie Obinger (2004) auch politische Variablen in die Untersuchung integriert. Hierzu werden zwei Indizes aus dem International Country Risk Guide in die Analysen aufgenommen: Der erste Index „Regierungsstabilität" setzt sich aus den drei Komponenten „Einheitlichkeit der Regierung", „Gesetzgebungsstärke" sowie „Rückhalt in der Bevölkerung" zusammen, wobei hohe Werte eine stabile Regierung widerspiegeln. Der zweite Index „internes Konfliktniveau" gibt Auskunft darüber, inwiefern ein Land von internen Konflikten behindert wird. Hohe Indexwerte verweisen auf ein geringes Risiko solcher Auseinandersetzungen.[17] Zur Verminderung etwaiger Endogenitäts- und Kausalitätsprobleme werden für die unabhängigen Variablen vornehmlich Werte zu Beginn oder während des Beobachtungszeitraums verwendet. Detaillierte Angaben zur Operationalisierung der untersuchten Variablen finden sich im Anhang.

IV. Empirische Befunde

Um die Bedeutung des sozialen Kapitals für das Wirtschaftswachstum zu überprüfen, wird ein dreistufiges Verfahren angewendet. Zunächst wird ein ökonomisches Grundmodell berechnet, welches anschließend mit Variablen zu den politischen Rahmenbedingungen ergänzt wird. Dieses Modell dient als Basismodell für alle weiteren Analysen. Neben dem ökonomischen Ausgangszustand eines Landes bezieht es ökonomische, demographische und politische Kontextvariablen mit ein, welche den wirtschaftlichen Entwicklungspfad eines Staates vorgeben. In einem zweiten Schritt werden auf der Grundlage dieses Basismodells die einzelnen Komponenten des Sozialkapitals den empirischen Schätzgleichungen beigefügt. Schließlich werden in einem letzten Analyseschritt Interaktionseffekte modelliert, um unterschiedliche Effekte des Sozialkapitalbestandes in Abhängigkeit des wirtschaftlichen Entwicklungsniveaus zu untersuchen. Die

17 Ferner kann verschiedenen Rahmenbedingungen wirtschaftlichen Handelns (z.B. Eigentumsrechten) ein nicht unerheblicher Einfluss auf das Wirtschaftswachstum zugeschrieben werden (Obinger 2004). In weiteren, hier nicht dokumentierten Analysen wurde deshalb ein Index aus den drei Items „Korruption", „Law and Order" sowie „Bureaucracy Quality" des International Country Risk Guide als Messgröße der Rahmenbedingungen wirtschaftlichen Handelns modelliert. Die Schätzungen zeigen, dass dieser Faktor sehr stark mit dem wirtschaftlichen Entwicklungsniveau des Ausgangsjahres 1990 korreliert (Pearson's r = 0,80). Dies kann dahingehend interpretiert werden, dass die Rahmenbedingungen wirtschaftlichen Handelns die ökonomische Ausgangslage eines Landes zu einem beträchtlichen Teil mitbestimmen. Diese Beobachtung deckt sich auch mit der Vermutung Obingers (2004: 35), wonach die Ausprägung ökonomischer Variablen häufig das Ergebnis tiefer liegender politisch-struktureller Ursachen ist. Im Folgenden wird der Faktor zu den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auf die Modelle integriert. Nichtsdestotrotz finden sich diese politischen Bedingungen in der wirtschaftlichen Ausgangssituation einer Volkswirtschaft wieder.

Tabelle 3: Regressionsschätzungen zur Erklärung des Wirtschaftswachstums im internationalen Vergleich I (40 Staaten)

Variable	**Modell 1**	**Modell 2**
Konstante	2,27 (3,34)	0,07 (4,92)
BIP 1990 (log)	–0,48 (0,43)	–0,48 (0,45)
Handel	0,01 (0,12)	0,01 (0,14)
Bevölkerungswachstum	1,07** (0,52)	1,22 (0,76)
Humankapital	–0,17 (0,03)	–0,02 (0,03)
Investitionen	0,20*** (0,07)	0,18** (0,07)
internes Konfliktniveau		0,13 (0,31)
Regierungsstabilität		0,14 (0,42)
N	40	40
korrigiertes R^2	0,35	0,32

Anmerkungen: unstandardisierte OLS-Koeffizienten, robuste Standardfehler (HC3) in Klammern. * = auf dem Zehn-Prozent-Niveau signifikant, ** = auf dem Fünf-Prozent-Niveau signifikant, *** = auf dem Ein-Prozent-Niveau signifikant.

Modelle 1 und 2 in *Tabelle 3* geben zunächst die Schätzresultate für die Erklärungskraft ökonomischer und politischer Erklärungsgrößen wieder.[18] Es können die folgenden Ergebnisse berichtet werden:

Zunächst unterstützen die Schätzgleichungen die zentrale Annahme der ökonomischen Wachstumstheorien, wonach die Investitionstätigkeit eine entscheidende ökonomische Steuerungsgröße darstellt: Je höher die Investitionen in einem Land ausfallen, desto stärker ist das wirtschaftliche Wachstum (vgl. Levine und Renelt 1992: 942). Für alle anderen berücksichtigten ökonomischen und politischen Größen lässt sich indes kein systematischer Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung feststellen. Lediglich für das Bevölkerungswachstum findet sich zumindest in einem der beiden Modelle ein signifikant positiver Effekt auf das Wirtschaftswachstum.[19] Die Schätzungen machen

18 Alle hier präsentierten Befunde basieren auf multivariaten OLS-Regressionen, wobei robuste Standardfehler (HC3) berechnet wurden. Verschiedene, hier nicht weiter abgebildete Robustheitsanalysen (Bootstrapping, Regressionsdiagnostik, Jacknife) bezeugen die Stabilität der ausgewiesenen Befunde.

19 Freilich muss festgehalten werden, dass alle hier präsentierten Modelle in nicht unwesentlichem Masse von Multikollinearität betroffen sind. Insbesondere das Bruttoinlandsprodukt (BIP) zu Beginn der Periode, das Humankapital, die Investitionstätigkeit, das Bevölkerungswachstum sowie das interne Konfliktniveau stehen in engen Beziehungen zueinander. Die Korrelationskoeffizient nach Pearson nimmt hier folgende Werte an: 0,57 (Humankapital und Be-

insbesondere deutlich, dass ein niedriges wirtschaftliches Ausgangsniveau nicht zwingend zu einem stärkeren Wachstum in den Folgejahren führen muss. Mit anderen Worten: Innerhalb der 40 betrachteten Nationalstaaten lässt sich kein genereller Catch-up-Effekt zwischen armen und reichen Ländern nachweisen.[20] Darüber hinaus lässt sich festhalten, dass sich das wirtschaftliche Wachstum in unseren Schätzungen nicht in systematischer Weise auf das Humankapital zurückführen lässt. Wenngleich jüngere Studien vermehrt den Beweis erbringen, dass die Bildungsinvestitionen doch einen erheblichen Einfluss auf den Zuwachs an Produktivität haben (Barro 2001), deuten unsere Befunde darauf hin, dass die jeweils erzielten Schätzergebnisse nicht zuletzt an den Untersuchungszeitrum, die Untersuchungseinheiten und die gewählte Operationalisierung des Humankapitalkonzeptes geknüpft sind (vgl. Obinger 2004).[21]

In den Modellen 3 bis 7 der *Tabelle 4* werden die angesprochenen Komponenten des Sozialkapitals einer Überprüfung unterzogen. Es kann berichtet werden, dass sich ein hoher Grad an Sozialkapital in einer Gesellschaft tendenziell positiv auf die wirtschaftliche Entwicklung auswirkt. Drei der vier Koeffizienten der Sozialkapitalfaktoren weisen einen positiven Wirkungszusammenhang aus. Mit Blick auf das Kriterium der statistischen Signifikanz[22] weist aber nur das interpersonale Vertrauen einen statistisch signifikanten Effekt aus.[23] Je höher der Grad an generalisiertem Vertrauen in einem Land ist, desto höher ist das dortige Wirtschaftswachstum zwischen 1990 und 2005. Dabei verbessert das zwischenmenschliche Vertrauen die Erklärungskraft des Modells substantiell.

Mit Blick auf die Investitionstätigkeit und den ökonomischen Aufholeffekt bestätigen die Modelle 3 bis 6 die Ergebnisse aus den vorangehenden Schätzungen. Außerdem weisen die Modelle 6 und 7 für das Bevölkerungswachstum erneut signifikante Koeffizienten aus: Je stärker die Bevölkerung im beobachteten Zeitraum wächst, desto stärker fällt das wirtschaftliche Wachstum aus. Von einem theoretischen Standpunkt

---

völkerungswachstum), 0,55 (BIP 1990 und Investitionen), 0,55 (BIP 1990 und internes Konfliktniveau), 0,50 (Investitionen und internes Konfliktniveau) sowie 0,43 (Humankapital und BIP 1990).

20 Dieser Befund sowie alle weiteren Ergebnisse behalten auch dann ihre Gültigkeit, wenn ein kurvilinearer Zusammenhang zwischen dem ökonomischen Ausgangszustand und dem Wirtschaftswachstum spezifiziert wird.

21 Wird das Humankapital mit den durchschnittlich absolvierten Bildungsjahren gemessen, können keine anderen Ergebnisse für die hier im Mittelpunkt stehenden 40 Länder berichtet werden.

22 Signifikanztests können als Entscheidungskriterium streng genommen nur bei Wahrscheinlichkeits-Auswahlverfahren ihre Berechtigung erfahren. Wie aber in den meisten, mit Quasi-Vollerhebungen operierenden wenn auch quantitativen Studien der vergleichenden Politikwissenschaft gehandhabt, soll auch hier dieses Kriterium als hilfreiches heuristisches Mittel, gegen die Norm – über die Aussagekraft einer Variablen in statistischen Modellen entscheiden. Statistische Signifikanz ist insofern weder als hinreichendes noch als notwendiges Kriterium für empirische Evidenz zu werten, sondern eher als Selektionshilfe zur Unterscheidung zwischen ernstzunehmenden und zu ignorierenden Kovarianzen zu verstehen. Gemäß Diekmann (1998: 600) können Signifikanztests freilich auch Entscheidungshilfen bei Nicht-Zufallsstichproben und sogar bei Totalerhebungen bieten. So könnte man beispielsweise Beobachtungen aus Totalerhebungen wegen Messfehlern als Realisationen von Zufallsvariablen betrachten.

23 Dies gilt auch dann, wenn in Bezug auf das Vereinsengagement nach Olson- und Putnam-Gruppen unterschieden wird (hier nicht weiter dokumentiert).

Tabelle 4: Regressionsschätzungen zur Erklärung des Wirtschaftswachstums im internationalen Vergleich II (40 Länder)

Variable	**Modell 3**	**Modell 4**	**Modell 5**	**Modell 6**	**Modell 7**
Konstante	0,07 (5,40)	–0,92 (5,61)	–5,22 (4,01)	–0,92 (3,59)	–1,15 (3,54)
BIP 1990 (log)	–0,48 (0,46)	–0,64 (0,52)	–0,22 (0,37)	–0,48 (0,33)	–5,07* (2,23)
Handel	0,01 (0,15)	0,01 (0,14)	0,02 (0,12)	–0,00 (0,10)	–0,02 (0,08)
Bevölkerungswachstum	1,22 (0,75)	1,12 (0,72)	0,92 (0,78)	1,31* (0,66)	1,91*** (0,60)
Humankapital	–0,02 (0,04)	–0,02 (0,03)	–0,02 (0,03)	–0,05 (0,04)	0,02 (0,04)
Investitionen	0,18** (0,07)	0,21*** (0,07)	0,15* (0,07)	0,17*** (0,06)	0,05 (0,07)
internes Konfliktniveau	0,13 (0,30)	0,12 (0,32)	0,11 (0,30)	–0,05 (0,29)	–0,08 (0,25)
Regierungsstabilität	0,14 (0,45)	0,09 (0,43)	0,27 (0,42)	0,35 (0,37)	0,31 (0,37)
Sozialkapital					
Vereinsengagement	–0,00 (0,03)				
Zeit mit Freunden		0,03 (0,05)			
Zeit mit Arbeitskollegen			0,07 (0,04)		
Vertrauen				0,07** (0,02)	–0,01 (0,02)
BIP 1990 (log) Dummy × Vertrauen					0,18*** (0,05)
N	40	40	40	40	40
korrigiertes R^2	0,29	0,31	0,37	0,44	0,56

Anmerkungen: unstandardisierte OLS-Koeffizienten, robuste Standardfehler (HC3) in Klammer. * = auf dem Zehn-Prozent-Niveau signifikant, ** = auf dem Fünf-Prozent-Niveau signifikant, *** = auf dem Ein-Prozent-Niveau signifikant.

aus überrascht das Ergebnis hinsichtlich der Bevölkerungsentwicklung. Ein stetiges Bevölkerungswachstum sollte gemäß Whiteley (2000: 445) den Effekt der Investitionen und somit die wirtschaftliche Entwicklung schmälern. Das in unseren Schätzungen ausgewiesene positive Vorzeichen spiegelt jedoch zum einen die empirische Beobachtung wider, dass insbesondere die Länder Asiens, Nord- und Südamerikas sowie Afrikas sowohl bezüglich ihrer Bevölkerung als auch hinsichtlich der wirtschaftlichen Leistungskraft deutlich stärker gewachsen sind als die europäischen und insbesondere die osteuropäischen Staaten. Der positive Zusammenhang zwischen Bevölkerungszunahme und Wirtschaftswachstum nährt die Anschauung, dass das überdurchschnittliche Bevöl-

kerungswachstum in unterentwickelten Volkswirtschaften zu einem stärkeren Einsatz von Humankapital und Technologie führt und auf diese Weise den „take off" der einheimischen Wirtschaft ermöglicht (Galor und Weil 2000: 805f., 826).

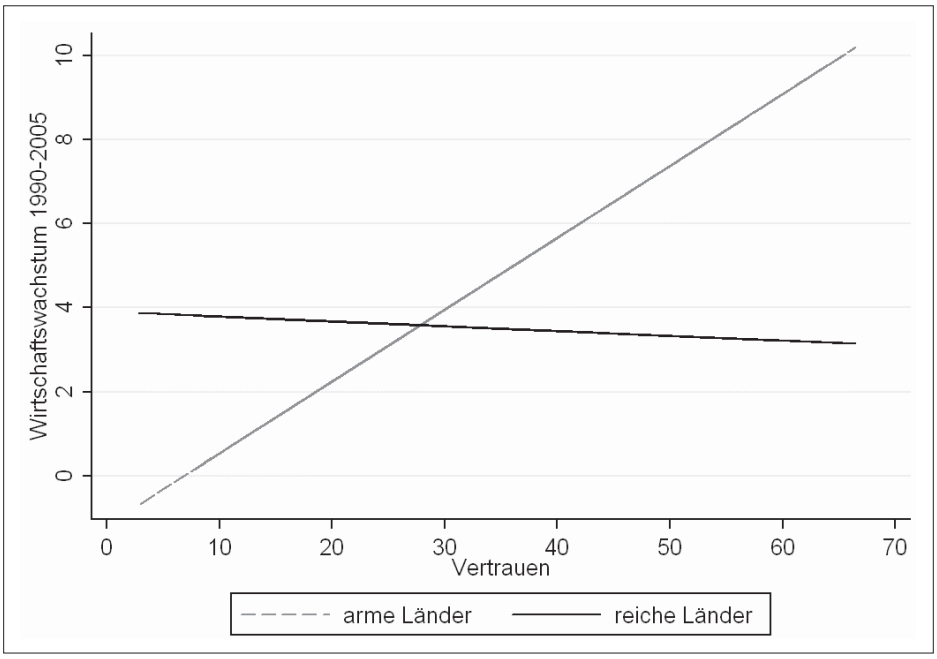
Von weiterem erkenntnisleitendem Forschungsinteresse ist, inwiefern sich der Effekt des Sozialkapitals vom ökonomischen Ausgangsniveau abhängig zeigt. Zu diesem Zweck wurden Interaktionseffekte zwischen dem Bruttoinlandsprodukt zu Beginn des Beobachtungszeitraums und den kulturellen und strukturellen Sozialkapitalfaktoren gebildet, wobei lediglich zwischen Ländern mit geringem (1) und hohem (0) Einkommen differenziert wird. Diese binäre Codierung scheint aus zwei Gründen sinnvoll: Zum einen zeigen die Befunde von Beugelsdijk (2006: 380f.), dass sich Länder in Bezug auf das ökonomische Entwicklungsniveau weniger auf einem Kontinuum verteilen, sondern relativ deutlich in zwei unterschiedliche Gruppen unterteilt werden können. Rund die Hälfte der Länder weist ein jährliches Pro-Kopf-Einkommen von unter 5 000 US-Dollar auf, während die restlichen Staaten über einen deutlich höheren ökonomischen Entwicklungsgrad von bis zu fast 30 000 US-Dollar pro Jahr verfügen.[24] Zum anderen machen die Schätzungen von Knack und Keefer (1997) deutlich, dass ein Interaktionseffekt unter Einbezug einer kontinuierlichen Einkommensvariablen die effektiven Gruppenunterschiede zwischen armen und reichen Ländern verschleiert.

Modell 7 zeigt, dass die Interaktion zwischen dem generalisierten Vertrauen und der wirtschaftlichen Startposition eines Landes statistisch hochsignifikant ist. Der Koeffizient des Vertrauens verliert indes an statistischer Signifikanz. Die Bedeutung dieser Maßzahl lässt sich anhand *Abbildung 1* auch graphisch wiedergeben: Während die Steigung der Geraden für die wirtschaftlich erfolgreichen Länder quasi null ist (und sich damit kein Einfluss des Vertrauens auf das wirtschaftliche Wachstum für diese Ländergruppe manifestiert), veranschaulicht die Ausrichtung der zweiten Gerade den signifikanten Einfluss des interpersonalen Vertrauens für Länder mit geringem ökonomischem Startniveau: Wirtschaftlich rückständige Staaten – gemessen am BIP zu Beginn der Untersuchungsperiode – weisen ein umso stärkeres Wachstum auf, je höher der Grundstock an Vertrauen ausfällt. Anzufügen ist, dass sich die Erklärungskraft des Modells unter Einbezug dieser gruppenspezifischen Effekte deutlich erhöht ($R^2 = 0{,}56$). Es muss aber auch festgehalten werden, dass andere multiplikative Verknüpfungen zwischen dem wirtschaftlichen Ausgangniveau und den restlichen Sozialkapitalkomponenten („Zeit mit Arbeitskollegen", „Zeit mit Freunden" und „Vereinsengagement") ohne statistische Einflusskraft bleiben und hier nicht weiter illustriert werden.

Unser Ergebnis bestätigt damit die konditionale Konvergenzhypothese. Demgemäß hängt die Fähigkeit eines Staates zur Erreichung des „steady state" maßgeblich von ökonomischen *und* außerökonomischen Rahmenbedingungen ab. Nur unter Kontrolle dieser nicht-ökonomischen Kontextfaktoren zeigt sich ein Konvergenzprozess (vgl. auch Obinger 2004: 27). Die Modellierung kultureller Rahmenbedingungen in Form des interpersonalen Vertrauens offenbart die Chance ärmerer Länder auf diesen Catch-up-Effekt. So veranschaulicht die Regressionsgerade für die wirtschaftlich schwachen Län-

24 Der Median liegt in unserem Ländersample bei 3182 US-Dollar. Die im Folgenden präsentierten Befunde verändern sich überdies nicht, wenn zwischen drei Gruppen von Staaten unterschieden wird oder wenn die Grenze zwischen armen und reicheren Ländern höher angelegt wird.

Abbildung 1: Der Einfluss des Vertrauens auf das Wirtschaftswachstum in Abhängigkeit des wirtschaftlichen Entwicklungsstandes



Anmerkung: Darstellung auf Basis der Schätzungen in Modell 7.

der, dass nur jene wirtschaftlich rückständigen Staaten gegenüber ökonomisch hoch entwickelten Nationen aufholen können, die über die nötigen kulturellen Grundlagen in Form generalisierten Vertrauens verfügen. Anders ausgedrückt: Es ist ein bestimmtes Niveau an kulturellem Vertrauenskapital nötig, damit eine arme Volkswirtschaft ihr Entwicklungspotential gegenüber reicheren Ländern ausschöpfen kann. Umgekehrt deutet der nicht signifikante Koeffizient des zwischenmenschlichen Vertrauens darauf hin, dass diese Form kulturellen Sozialkapitals ab einem gewissen wirtschaftlichen Entwicklungsstand wieder an Bedeutung verliert.[25] Hier nicht weiter ausgewiesene Analysen zeigen aber, dass für diese Staaten insbesondere das ökonomischen Ausgangsniveau und das Bevölkerungswachstum von besonderer Relevanz sind. Diese beiden Größen können in der Teilgruppe reicher Länder immerhin zwei Drittel der Unterschiede im Wirtschaftswachstum erklären. Dieser Befund deckt sich mit der These von Barro und Sala-i-Martin (1995: 27f.), wonach sich ein Catch-up-Effekt vor allem innerhalb einer relativ homogenen Ländergruppe einstellt (vgl. auch Obinger 2000, 2004).

25 Staaten mit einem durchschnittlich höheren wirtschaftlichen Ausgangsniveau weisen zwar ein höheres Ausmaß an Vertrauen auf, jedoch bleibt diese soziale Vermögensform in den Ländern überproportionaler Vertrauenswürdigkeit ohne Wirkung auf die wirtschaftliche Entwicklung. Während in der Gruppe der ärmeren Länder lediglich knapp 21 Prozent der Bevölkerung angibt, anderen Menschen zu vertrauen, beträgt dieser Anteil in der Gruppe der reicheren Staaten 37 Prozent. Dieser Unterschied ist statistisch hochsignifikant ($p < 0{,}01$).

Im Gegensatz zu den vorangegangenen Modellen bleibt die Investitionstätigkeit in Modell 7 ohne statistisch signifikante Wirkung. Dies kann mit der unterschiedlichen Bedeutung dieses Faktors für die Ländergruppen erklärt werden. So scheint vor allem in reicheren Ländern ein engerer Zusammenhang zwischen der Investitionstätigkeit und dem Wirtschaftswachstum zu bestehen als in ärmeren Ländern (Pearson's $r = 0{,}55$; $p = 0{,}01$ für Länder mit hohem BIP zu Beginn der Periode, vs. $r = 0{,}22$; $p = 0{,}32$ für wirtschaftlich schwache Länder). Dieser gruppenspezifische Effekt der Investitionen wird durch die Dummy-Variable des Ausgangsniveaus teilweise abgedeckt.[26]

V. Schlussbetrachtungen

Im vorliegenden Beitrag standen die wirtschaftlichen Konsequenzen von Sozialkapital im Mittelpunkt des analytischen Interesses. Ausgangspunkt der Untersuchung war die Frage, ob der Grundstock an sozialen Vermögensformen kultureller wie struktureller Art systematisch mit dem wirtschaftlichen Wachstum eines Landes variiert. Die theoretischen Argumentationslinien stützen sich zum einen auf das Potential des interpersonalen Vertrauens zur Senkung der im Wirtschaftsprozess anfallenden Koordinations- oder Transaktionskosten. Zum anderen fördern soziale Netzwerke eine effektive Verfolgung gemeinsamer ökonomischer Ziele, da sich Informationen, Wissen und neue Technologien zwischen den miteinander verbundenen Individuen ohne Reibungsverluste verbreiten. Vor diesem Hintergrund lassen sich die Befunde der Analyse wie folgt zusammenfassen:

Unsere Schätzungen zeigen, dass das wirtschaftliche Wachstum im interkulturellen Vergleich auf den Grundstock des generalisierten Vertrauens zurückzuführen ist: Je höher der Bestand an interpersonalem Vertrauen ausfällt, desto stärker wächst die jeweilige Volkswirtschaft. Dieser Zusammenhang beschränkt sich allerdings auf die wirtschaftlich rückständigen Länder. In ökonomisch hoch entwickelten Volkswirtschaften spielt das Ausmaß des Vertrauens keine signifikante Rolle. Zwar weisen wohlhabende Länder einen deutlich höheren Bestand an Vertrauen auf. Dennoch bleibt diese Sozialkapitalform gerade für reiche Staaten ohne große Bedeutung. Dafür ermöglicht ein relativ hohes Ausmaß an generalisiertem Vertrauen in ärmeren Ländern die Realisierung hoher wirtschaftlicher Wachstumsraten. Im Anschluss an das Konzept der konditionalen Konvergenz lässt sich ein ökonomischer Aufholprozess der unterentwickelten Staaten damit nur unter Berücksichtigung länderspezifischer kultureller Gegebenheiten verwirklichen. Interpersonales Vertrauen dient als Substitut institutioneller Rahmenbedingungen ökonomischer Prozesse und führt vor allem in wirtschaftlich rückständigen Ländern, die von einer politischen Instabilität und korrupten Institutionen geprägt sind zu wirtschaftlichem Wachstum. Der Konvergenzprozess sollte sich dann insbesondere in ar-

26 Die Unterscheidung in Olson- und Putnam-Gruppen weist auch in diesen Modellierungen keine statistisch signifikanten Effekte auf. Schließlich lässt sich berichten, dass in hier nicht dargelegten Schätzungen multiplikative Verknüpfungen zwischen der ökonomischen Ausgangslage eines Landes und dessen politischen Bedingungen ohne statistisch signifikante Wirkung bleiben und die präsentierten Befunde zum Einfluss der Sozialkapitaldimensionen nicht in Frage stellen.

men Gesellschaften mit einem hohen Vertrauensbestand einstellen. Im Gegensatz hierzu verpufft der Vertrauenseffekt in wirtschaftlich fortgeschrittenen Nationen angesichts der Rechtssicherheit schaffenden Rahmenbedingungen wirtschaftspolitischen Handelns.

Während sich ein positiver Effekt des generalisierten Vertrauens auf das Wirtschaftswachstum armer Länder feststellen lässt, geht von den engeren persönlichen Netzwerken sowie dem Vereinsengagement keine ebensolche Wirkung aus. Weder formelle noch informelle Netzwerke können in dieser Hinsicht als wachstumsfördernde Katalysatoren diffundierender Wissensbestände aufgefasst werden und vermögen das ökonomische Leistungspotential der untersuchten Volkswirtschaften nicht oder nur in Grundzügen zu entwickeln.

Für die einbezogenen politischen Stellgrößen lassen sich keine Wirkungen auf das Wirtschaftswachstum referieren. Weder das interne Konfliktniveau noch die Regierungsstabilität stehen in einem systematischen Zusammenhang mit dem Wirtschaftswachstum. Jedoch weisen hier nicht dokumentierte Schätzungen darauf hin, dass das wirtschaftliche Entwicklungsniveau zu Beginn der Periode als Resultat politischer Strukturen betrachtet werden kann und somit politische Variablen indirekt über den ökonomischen Erfolg eines Landes mitbestimmen. Mit Blick auf die ökonomischen Größen bleiben deren Wirkungen zum großen Teil ohne statistische Signifikanz. Es kann aber zumindest festhalten werden, dass das wirtschaftliche Wachstum in der untersuchten Ländergruppe auf die getätigten Investitionen und das Bevölkerungswachstum zurückgeführt werden kann. Schließlich weisen unsere Schätzungen auch dem Humankapital keinen überzufälligen und systematischen Einfluss in der Erklärung unterschiedlicher wirtschaftlicher Wachstumsraten für die 40 Länder zwischen 1990 und 2005 zu. Die geringe Aussagkraft dieser Faktorenbündel lässt sich freilich zu einem erheblichen Teil auf die modellimmanenten Variablenkonstellationen und deren multikollineare Struktur zurückführen.

Die bisherigen uneinheitlichen Forschungsergebnisse zum Einfluss des Sozialkapitals auf das wirtschaftliche Wachstum beruhen zum größten Teil auf den ungleichen Untersuchungszeiträumen, Untersuchungseinheiten und Operationalisierungen des Sozialkapitalkonzeptes. Die informelle Seite der Vermögensform wurde bislang so gut wie überhaupt nicht erörtert. Die vorliegende Studie versucht sich in einem ersten Schritt in dieser Richtung, wenngleich wir hier wegen des rudimentären Datenmaterials nur vorsichtige Schlüsse ziehen sollten. Insbesondere gilt es zu bemerken, dass sich die präsentierten Befunde bezüglich der wirtschaftlich rückständigen Länder nicht bedenkenlos auf die weniger entwickelten Staaten insgesamt verallgemeinern lassen. In der Tat können die hier untersuchten armen Länder nicht als Zufallsstichprobe aller unterentwickelten Staaten betrachtet werden. Vielmehr unterlag die Auswahl der Untersuchungseinheiten ausschließlich dem Kriterium der Datenverfügbarkeit.

Bezüglich des Einflusses des interpersonalen Vertrauens decken sich unsere Ergebnisse mit dem Großteil der nationenvergleichenden Studien. Jedoch wird in diesen oftmals auf eine Analyse von Teilgruppen und der konditionalen Konvergenz verzichtet. Die Befunde der vorliegenden Untersuchung legen freilich eine differenziertere analytische Vorgehensweise künftiger Forschungen nahe: Wichtig erscheint für künftige Arbeiten eine stärkere Unterscheidung nach Untersuchungsperioden und Untersuchungseinheiten, um ein differenziertes Bild vom Einfluss des Sozialkapitals zu erhalten. Zu-

dem erscheint eine Analyse entlang der einzelnen Komponenten ertragreicher, da mehrdimensionale Indizes die Erklärungsstärken und -schwächen ihrer einzelnen Bestandteile nicht offenzulegen vermögen.

Anhang

Variablen, Hypothesen und Operationalisierungen

Variable	**Erwarteter Zusammen-hang**	**Operationalisierung/Quelle**
Abhängige Variable		
Wirtschaftswachstum 1990–2005		Durchschnittliches Wirtschaftswachstum 1990–2005, Quelle: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2006
Unabhängige ökonomische und politische Variablen		
BIP 1990	–	BIP per capita in USD im Jahr 1990, logarithmiert. Quelle: International Monetary Fund 2005.
BIP (log) Dummy		Dummy (1 = Pro-Kopf-Einkommen < 5000 USD, 0 = Pro-Kopf-Einkommen > 5000.
Humankapital	+	Anteil der über 25-Jährigen mit abgeschlossener Sekundärausbildung, 1990–2000. Quelle: Barro und Lee (2000).
Bevölkerungs-wachstum	–	Durchschnittliches Bevölkerungswachstum Zeitraum 1975–2002. Quelle: UNDP, Human Development Report 2004.
Investitionen	+	Investitionen in Prozent des BIP, Mittelwert 1990–2004. Quelle: Penn World Tables.
Handelsbilanz	+	Handelsbilanz in Prozent des BIP, Durchschnittswert 1990–2003. Quelle: International Monetary Fund 2005.
internes Konfliktniveau	+	Index zum Risiko interner Konflikte, welche Handlungsfähigkeit der Regierunge beeinflussen, Durchschnittswerte 1990–1999. Hohe Werte = geringes Risiko interner Konflikte, *International Country Risk Guide 2004*
Regierungsstabilität	+	Index der Regierungsstabilität, Durchschnittswerte 1990–1999. Hohe Werte = hohe Stabilität, *International Country Risk Guide 2004*
Rahmenbedingungen des wirtschaftlichen Handelns	+	Additiver Index für Korruption, Law and Order sowie Bureaucracy Quality des „International Country Risk Guide“, Durchschnittswerte 1990 bis 1999, Hohe Werte = geringes Risiko, *International Country Risk Guide 2004*

Variable	Erwarteter Zusammen-hang	Operationalisierung/Quelle
Unabhängige Variablen zum Sozialkapitalbestand		
Vertrauen	+	Interpersonales Vertrauen. Die Variable wird im WVS mit folgender Frage erhoben: „Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you need to be very careful in dealing with people?“ Dabei entspricht der verwendete Wert dem Anteil der Befragten, welche auf die Vertrauensfrage mit „Ja“ geantwortet haben. Quelle: Inglehart et. al 2004, World Values Survey 2000.
Zeit mit Freunden	+	Frage im WVS: I'm going to ask how of often you do various things. For each activity, would you say you do them every week or nearly every week; once or twice a month; only a few times a year; or not at all? – Spend time with friends." Anteil der Personen, welche angaben, sich „every week/nearly every week“ oder „once or twice a month“ Zeit mit Freunden zu verbringen.
Zeit mit Arbeitskollegen	+	Frage im WVS: „I'm going to ask how of often you do various things. For each activity, would you say you do them every week or nearly every week; once or twice a month; only a few times a year; or not at all? Spend time socially with colleagues from work or your profession“. Anteil der Personen, welche angaben, sich „every week/nearly every week“ oder „once or twice a month“ Zeit mit Arbeitskollegen zu verbringen.
Vereinsengagement	+	„Please look carefully at the following list of voluntary organisations and activities and say a) which, if any, do you belong to? b) which, if any, are you currently doing unpaid work for? Die Werte entsprechen dem Anteil Befragter pro Land, welche aktiv oder passiv in einer Organisation sind. Durchschnittswerte für die Wellen 1981, 1990/91 und 1999/2000.

Literatur

Arrow, Kenneth, 1962: The Economic Implications of Learning by Doing. Review of Economic Studies 29: 155–173.

Arrow, Kenneth, 1972: Gifts and Exchanges. Philosophy and Public Affairs 1: 343–362.

Barro, Robert J., 1991: Economic Growth in a Cross Section of Countries. Quarterly Journal of Economics 106: 407–443.

Barro, Robert J., 2001: Human Capital and Growth. American Economic Reivew 91: 12–17.

Barro, Robert J., und *Xavier Sala-i-Martin*, 1995: Economic Growth. New York: McGraw-Hill.

Barro, Robert J., Jong-Wha Lee und *Xavier Sala-i-Martin*, 2000: Internationale Data on Educational Attainment: Updates and Implications. CID Working Paper No. 42.

Beugelsdijk, Sjoerd, 2006: A Note on the Theory and Measurement of Trust in Explaining Differences in Economic Growth. Cambridge Journal of Economics 30: 371–387.

Beugelsdijk, Sjoerd, und *Ton van Schaik*, 2005: Social Capital and Growth in European Regions: An Empirical Test. European Journal of Political Economy 21: 301–324.

Bourdieu, Pierre, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183–198 in: *Reinhard Kreckel* (Hg.), Soziale Ungleichheiten. Göttingen: Schwartz & Co.

Casey, Terrence, und *Kevin Christ*, 2005: Social Capital and Economic Performance in the American States. Social Science Quarterly 86: 826–845.

Coleman, James S., 1990: Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Belknap Press.

Deth, Jan van, 2003: Measuring Social Capital. Orthodoxies and Continuing Controversies. International Journal of Social Research Methodology 6: 79–92.

Diekmann, Andreas, 1998: Empirische Sozialforschung. Grundlagen, Methoden, Anwendungen. Hamburg: Rowohlt.

Esser, Hartmut, 2000: Soziologie. Spezielle Grundlage. Band 4. Opportunitäten und Restriktionen. Frankfurt a.M./New York: Campus.

Freitag, Markus, 2000: Soziales Kapital und Arbeitslosigkeit. Eine empirische Analyse zu den Schweizer Kantonen. Zeitschrift für Soziologie 29: 186–201.

Freitag, Markus, 2001: Das soziale Kapital der Schweiz. Vergleichende Einschätzungen zu Aspekten des Vertrauens und der sozialen Einbindung. Schweizerische Zeitschrift für Politikwissenschaft 7: 87–117.

Freitag, Markus, 2003a: Beyond Tocqueville. The Origins of Social Capital in Switzerland. European Sociological Review 19: 217–232.

Freitag, Markus, 2003b: Social Capital in (Dis)Similar Democracies. The Development of Generalized Trust in Japan and Switzerland. Comparative Political Studies 36: 936–966.

Freitag, Markus, 2004: Schweizer Welten des Sozialkapitals. Empirische Untersuchungen zum sozialen Leben in Regionen und Kantonen. Schweizerische Zeitschrift für Politikwissenschaft 10: 87–118.

Freitag, Markus, und *Marc Bühlmann*, 2005: Politische Institutionen und die Entwicklung generalisierten Vertrauens. Politische Vierteljahresschrift 46: 575–601.

Granato, Jim, Ronald Inglehart und *David Leblang*, 1996: The Effect of Cultural Values on Economic Development: Theory, Hypotheses, and Some Empirical Test. American Journal of Political Science 40: 607–631.

Fukuyama, Francis, 1995: Konfuzius und die Marktwirtschaft: Der Konflikt der Kulturen. München: Kindler.

Fukuyama, Francis, 2000: The Great Disruption. Human Nature and the Reconstitution of Social Order. New York: The Free Press.

Gabriel, Oscar W., Volker Kunz, Sigrid Rossdeutscher und *Jan W. van Deth*, 2002: Sozialkapital und Demokratie. Zivilgesellschaftliche Ressourcen im Vergleich. Wien: Universitätsverlag.

Galor, Oded, und *David N. Weil,* 2000: Population, Technology, and Growth: From Malthusian Stagnation to the Demographic Transition and Beyond. The American Economic Review 90: 806–828.

Inglehart, Ronald, Miguel Basanez, Jaime Diez-Medrano, Loek Halman und *Ruud Luijkx* (Hg.), 2004: Human Beliefs and Values. A Cross-cultural Sourcebook based on the 1999–2002 Values Surveys. Mexiko: siglo veintiuno editores.

Hooghe, Marc, und *Dietlind Stolle*, 2003: Generating Social Capital. Civil Society and Institutions in Comparative Perspective. New York: Palgrave Macmillan.

International Monetary Fund, 2005: World Economic and Financial Surveys Series, http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=41.

Helliwell, John F., und *Robert D. Putnam*, 1995. Economic Growth and Social Capital in Italy. Eastern Economic Journal 21: 295–307.

Knack, Stephen, und *Philip Keefer,* 1997: Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross Country Investigation. Quarterly Journal of Economics 112: 1251–1288.

Kunz, Volker, 2000: Kulturelle Variablen, organisatorische Netzwerke und demokratische Staatsstrukturen als Determinanten der wirtschaftlichen Entwicklung im internationalen Vergleich. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 52: 195–225.

Kunz, Volker, 2002: Vergleichende Sozialkapitalforschung. S. 393–419 in: *Hans-Joachim Lauth* (Hg.), Vergleichende Regierungslehre. Eine Einführung. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Levine, Ross, und *David Renelt*, 1992. A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions. American Economic Review 82: 942–963.

Maloney, William A., Graham Smith und *Gerry Stoker*, 2000: Social Capital and Associational Life. S. 212–225 in: *Stephen Baron, John Filed* und *Tom Schullern* (Hg.), Social Capital. Critical Perspectives. Oxford: University Press.

Newton, Kenneth, 1999: Social Capital and European Democracy. S. 3–24 in: *Jan van Deth, Marco Maraffi, Kenneth Newton* und *Paul Whiteley* (Hg.), Social Capital and European Democracy. London: Routledge.

Newton, Kenneth, 2001: Trust, Social Capital, Civil Society, and Democracy. International Political Science Review 22: 201–214.

Lucas, Robert E., 1988: On the Mechanics of Economic Development. Journal of Monetary Economics 22: 3–42.

Neubauer, Walter, 1997: Interpersonales Vertrauen als Management-Aufgabe in Organisationen. S. 105–120 in: *Martin K. Schweer* (Hg.), Interpersonales Vertrauen. Theorien und empirische Befunde. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Nooteboom, Bart, 2002: Trust. Cheltenham: Edward Elgar.

Nooteboom, Bart, 2007: Social Capital, Institutions and Trust. Review of Social Economy LXV: 29–53.

Obinger, Herbert, 2000: Verteilungskoalitionen und demokratische Staatsstrukturen als Determinanten der wirtschaftlichen Entwicklung? Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 53: 136–148.

Obinger, Herbert, 2004: Politik und Wirtschaftswachstum. Ein internationaler Vergleich. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

OECD, 2001: The Well-being of Nations. The Role of Human and Social Capital. Paris: Organization for Economic Co-Operation and Development.

Oelgert, Niels, 2006: Sozialkapital, Kultur und ihr Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung. Hamburg: Verlag Kr. Kovač.

Offe, Claus, und *Susanne Fuchs*, 2001: Schwund des Sozialkapitals? Der Fall Deutschland. S. 417–514 in: *Robert D. Putnam* (Hg.), Gesellschaft und Gemeinsinn: Sozialkapital im internationalen Vergleich. Gütersloh: Verlag Stiftung Bertelsmann.

Olson, Mancur, 1982: The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities. New Haven: Yale University Press.

Ostrom, Elinor, und *Tho-Kyeong Ahn*, 2003: Foundations of Social Capital. Cheltenham: Edward Elgar.

Portes, Alejandro, 1998: Social Capital. Its Origin and Application in Modern Sociology. Annual Review of Sociology 24: 1–24.

Putnam, Robert D., 1993: Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Putnam, Robert D., 1995: Bowling Alone. America's Declining Social Capital. Journal of Democracy 6: 65–78.

Putnam, Robert D., 2000: Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community. New York: Simon & Schuster.

Putnam Robert D., und *Kristin A. Goss*, 2001: Einleitung. S. 15–43 in: *Robert D. Putnam* (Hg.), Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich. Gütersloh: Verlag Stiftung Bertelsmann.

Preisendörfer, Peter, 1995: Vertrauen als soziologische Kategorie. Möglichkeiten und Grenzen einer entscheidungstheoretischen Fundierung des Vertrauenskonzepts. Zeitschrift für Soziologie 24: 263–272.

Romer, Paul M., 1986. Increasing Returns on Long-Run Growth. Journal of Political Economy 94: 1002–1037.

Schneider, Gerald, Thomas Plümper und *Steffen Baumann*, 2000: Bringing Putnam to the European Regions. On the Relevance of Social Capital for Economic Growth. European Urban and Regional Studies 7: 307–317.

Solow, Robert M., 1956: A Contribution to the Theory of Economic Growth. Quarterly Journal of Economics 70: 65–94.

Stolle, Dietlind, 1998: Bowling Together, Bowling Alone. The Development of Generalized Trust in Voluntary Associations. Political Psychology 19: 497–526.

Stolle, Dietlind, 2002: Trusting Strangers. The Concept of Generalized Trust in Perspective. Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft 31: 397–412.

Swan, Trevor W., 1956: Economic Growth and Capital Accumulation. Economic Record 32: 334–361.

United Nations Development Program, 2000: Human Development Report 2004, www.undp.org/hdr 2000/english/HDR2004.html (21.05.2005).

Whiteley, Paul F., 2000: Economic Growth and Social Capital. Political Studies 48: 443–466.

Wollebaek, Dag, und *Per Selle*, 2003: Participation and Social Capital Formation. Norway in a Comparative Perspective. Scandinavian Political Studies 26: 67–91.

Wooldridge, Jeffrey M., 2003: Introductory Econometrics: A Modern Approach. 2. Ausgabe. Mason: South-Western.

Wuthnow, Robert, 2001: Der Wandel des Sozialkapitals in den USA. S. 655–750 in: *Robert D. Putnam* (Hg.), Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich. Gütersloh: Verlag Stiftung Bertelsmann.

Zak, Peter J., und *Steven Knack*, 2001: Trust and Growth. Economic Journal 111: 295–321.

Zmerli, Sonja, 2003: Applying the Concepts of Bonding and Bridging Social Capital to Empirical Research. European Political Science 2: 68–75.

Korrespondenzanschriften: Prof. Dr. Markus Freitag, Universität Konstanz, Fachbereich Politik- und Verwaltungswissenschaft, Vergleichende Kommunal- und Regionalpolitik, Postfach D84, 78457 Konstanz

E-Mail: markus.freitag@uni-konstanz.de

Dr. Isabelle Stadelmann-Steffen, Universität Konstanz, Fachbereich Politik und Verwaltungswissenschaft, Postfach D84, 78457 Konstanz

E-Mail: isabelle.steffen@uni-konstanz.de

NETZWERKE ALS SOZIALES KAPITAL IM ARBEITSMARKT*

Thomas Voss

Zusammenfassung: Der Zugang zu beruflichen Positionen erfolgt häufig über soziale Beziehungen. Geeignete soziale Beziehungen sind für beide Seiten des Arbeitsmarktes (Arbeitgeber und Arbeitssuchende) soziales Kapital, insofern sie Suchkosten verringern, die Qualität des „Matches" zwischen Position und Person verbessern, zu höheren Profiten und Gehältern sowie ähnlichen Formen einer „Rendite" beitragen. Der Beitrag skizziert und diskutiert netzwerktheoretische Grundlagen, der Sozialkapitalbegriff und empirische Befunde dieses Forschungsgebiets, in dem es trotz intensiver Anstrengungen bisher kaum gelungen ist, die postulierten Sozialkapital-Effekte auf Arbeitsmarktergebnisse von Beschäftigten empirisch zu dokumentieren. Einige Gründe für dieses Scheitern werden aufgezeigt.

I. Fragestellung

Wie gelangen Personen auf berufliche Positionen? Aus Sicht der Arbeitgeberseite sind verschiedene Mechanismen der Rekrutierung von Personen für vakante Berufspositionen möglich und werden auch tatsächlich (zum Teil in Kombination) angewandt: *Formelle* Verfahren umfassen zunächst Ausschreibungen in Medien wie der Tagespresse (und meist auch den Internet-Seiten der Zeitungen). Zunehmend enthalten die Internet-Portale großer Unternehmen Seiten, die Stellenangebote vorstellen und zu Online-Bewerbungen auffordern. Ein Schild „help wanted" oder „Wir stellen ein" vor dem Werksportal ist eine weitere Variante formeller Methoden. Manche Positionen werden grundsätzlich ausgeschrieben (wie in Deutschland bisher sämtliche Universitätsprofessuren), andere praktisch nie. Zu letzteren gehören neben vielen einfachen Hilfstätigkeiten (z.B. Umzugshelfer) auch besonders wichtige und gut dotierte Positionen. Es gibt ferner spezialisierte Agenturen und *Makler*, die zum Einsatz kommen, wie öffentliche oder auch private Vermittler (zumeist Personal- und Organisationsberatungen). Der Einsatz von Intermediären in Gestalt von Personalvermittlern ist eine Zwischenstufe und markiert den Übergang zwischen formeller und informeller Rekrutierung. Eine besondere Variante ist die *informelle* Suche über betriebseigene Vermittler und deren soziale Netzwerke (Belegschaftsempfehlungen).

Informelle Verfahren spielen in vielen Segmenten des Arbeitsmarkts und auf unterschiedlichen Hierarchie-Ebenen eine Rolle. Vorstandspositionen großer Aktiengesellschaften werden nicht per Ausschreibung besetzt, allenfalls gelegentlich Führungspositionen in mittelständischen Firmen oder öffentlichen Unternehmungen. Wie die Suche nach einem geeigneten Kandidaten in diesen Fällen vor sich geht, bleibt der Öffent-

* Einem anonymen Gutachter ist für detaillierte und hilfreiche Hinweise zu danken.

lichkeit zumeist verborgen und ist selten Gegenstand der empirischen Forschung. Eine (vermutlich unbeabsichtigte) Ausnahme in dieser Hinsicht ist die Wiederbesetzung der Position des Vorstandschefs im Siemens-Konzerns im Frühjahr 2007, die sich unter großem Zeitdruck und in einer krisenhaften Situation vor den Augen der Öffentlichkeit vollzog, nachdem klar wurde, dass der amtierende Vorstandsvorsitzende seine Position schnell verlassen würde. Sie verdeutlicht anschaulich die Bedeutung sozialer Netzwerke. Die Entscheidung über die Besetzung solcher Positionen trifft das Kontrollgremium eines Unternehmens, also der Aufsichtsrat. Der verantwortliche Aufsichtsratsvorsitzende und andere Beteiligte berichteten in publizierten Interviews relativ offen über ihr Vorgehen. Wie kam man in diesem Gremium darauf, zur Überraschung vieler Beobachter einen in der deutschen Wirtschaft kaum bekannten österreichischen Manager (Peter Löscher), der in den USA arbeitete, zu berufen? Ein Mitglied des Aufsichtsrats fungierte anscheinend als „Königsmacher". Er hatte, so heißt es in einem Interview, „erst in jüngster Zeit" über einen „sehr guten gemeinsamen Bekannten aus der Industrie"[1] den Kandidaten persönlich kennen gelernt (allen anderen, besonders dem Vorsitzenden, war Löscher bis dato nach eigener Aussage unbekannt) und schlug dem Vorsitzenden des Gremiums (Gerhard Cromme) vor, sich über die Eignung des Kandidaten selbst ein Bild zu machen. Schnell wurden persönliche Treffen arrangiert und schließlich traf man (innerhalb weniger Wochen bis Tage) eine Entscheidung zugunsten des Kandidaten. Obwohl vermutlich auch Unternehmensberatungen den Beteiligten umfangreiche Dossiers über Dutzende weiterer angeblich geeigneter Kandidaten angedient hatten, entschied sich der Chef des Kontrollgremiums zur Nutzung *informeller* Beziehungen, genauer dafür, der Empfehlung seines Aufsichtsratskollegen zu vertrauen. Es bestand zunächst keine direkte persönliche Beziehung zwischen dem für die Besetzung Verantwortlichen und dem Kandidaten. Ein Kollege hat die Verbindung hergestellt, wobei auch die persönliche Bekanntschaft zwischen diesem „Königsmacher" und dem Kandidaten über einen Dritten hergestellt wurde, der eine strukturelle Lücke überbrückt hat.

Auch die andere Marktseite derjenigen, die eine Position suchen, kann formelle und informelle Suchwege anwenden. Der Fall Löscher illustriert dabei, dass der Übergang in eine neue Position oft ohne aktive Suche vonstatten geht. Der Kandidat war nämlich erst vor kurzer Zeit in das oberste Führungsgremium eines Pharmakonzerns gewechselt. Inwieweit kann man davon sprechen, dass das Verfügen und die Aktivierung von Beziehungen „soziales Kapital" darstellt? Soziales Kapital bedeutet, dass Beziehungen eine „Rendite" abwerfen: Aus der Sicht der Job-Kandidaten könnte der Rückgriff auf Kontakte zunächst Suchkosten sparen. Dadurch wird eine bestimmte Position womöglich schneller erreicht als durch alternative Methoden. Oder es wird bei konstantem Suchaufwand ein besseres Ergebnis erzielt als über andere Suchmethoden, weil mehr Job-Angebote gesichtet werden können. Oder eine berufliche Position wird weitgehend ohne aktive Suche erreicht, indem auf die Anfrage und das Angebot der

1 Vgl. Focus Online vom 29.05.2007. (http://www.focus.de/finanzen/news/siemens_aid_57382.html): „Der Königsmacher von Siemens" – Interview mit Siemens-Aufsichtsrat Walter Kröll. Im Text wörtliche Zitate aus Krölls Interviewantwort. Siehe auch SPIEGEL Online vom 28.05.2007 (http://www.spiegel.de/international/business/0,1518,485268,00.html): Spiegel-Interview with Gerhard Cromme: „We must guide Siemens back to calmer waters."

anderen Marktseite reagiert wird. Auf diese Weise erfolgt, so eine nahe liegende Vermutung, eine berufliche Platzierung in besser bezahlte, attraktiver ausgestattete, prestigeträchtigere Positionen, die ohne diese Netzwerke vermutlich nicht oder nicht so schnell erreicht worden wären. Analog lässt sich hinsichtlich der Arbeitgeber-Seite argumentieren: Die Suche über informelle Kontakte könnte zur Reduzierung von Suchkosten gegenüber alternativen Verfahren, zur schnelleren und effektiveren Stellenbesetzung und damit zu höheren Gewinnen beitragen.

Wichtig ist die Untersuchung dieser Aspekte sozialer Beziehungen auch deswegen, weil sich aus der Verwendung sozialer Netzwerke im Vergleich zu formellen Verfahren auf der Makroebene soziale Ungleichheiten (z.B. in Bezug auf die Einkommensverteilung oder die Arbeitslosigkeit und ihre Verteilung auf bestimmte Bevölkerungsgruppen) ergeben können. Informelle soziale Beziehungen sind typischerweise nicht „atomistisch" oder so verteilt, dass jeder Akteur mit jedem anderen verbunden ist, sondern es gibt interindividuelle Unterschiede im Zugang zu informationellen Ressourcen und Einflussmöglichkeiten. Diese lassen sich einerseits selbst als „askriptive" Merkmale deuten, insofern soziale Beziehungen ein Ergebnis sozialer Herkunft und zufälliger biographischer Verzweigungen sind. Andererseits korreliert die Einbindung in die Sozialstruktur mit ethnischen Merkmalen und Geschlecht, so dass vorhandene Ungleichheiten möglicherweise verstärkt werden. Im Folgenden wird zunächst der Begriff des sozialen Kapitals geklärt.

II. Soziale Beziehungen als soziales Kapital

Der Kapitalbegriff entstammt der ökonomischen Theorie. Erst in der Mitte des vergangenen Jahrhunderts wurde er auch auf die Beschreibung und Analyse von Bildung angewandt. Humankapital in Form von Wissen ist eine individuelle Ressource, deren Aufbau und Pflege direkte und Opportunitätskosten erfordert, also Investitionen. Deren Erträge erstrecken sich auf einen langen Zeitraum (des gesamten Lebenszyklus oder der beruflichen Laufbahn), wobei allerdings analog zu physischem Kapital Abschreibungs- und Abnutzungseffekte von Bedeutung sind. Im Übrigen ist Humankapital einer ökonomischen Analyse neoklassischer Prägung zugänglich, wie insbesondere die Bahn brechenden Beiträge Gary Beckers deutlich machen, so dass zahlreiche neue empirisch prüfbare Hypothesen entstehen. Diese beziehen sich auf das Investitionsverhalten im Lebenszyklus (z.B. Junge investieren mehr als Ältere) und auch auf die Renditen verschiedener Bevölkerungsgruppen (z.B. soziale Ungleichheit in Form von Einkommensungleichheit als Folge der differentiellen Ausstattung mit Humankapital-Beständen).

Die Standardinstrumente neoklassischer Analyse sind Restriktionen, Präferenzen und Gleichgewichtspreise. Akteure verfügen über Präferenzen, die sie auf die Menge der ihnen verfügbaren Alternativen beziehen, um schließlich die beste Handlung zu wählen. Obwohl auch die Neoklassik davon ausgeht, dass die Akteure in einem sozialen Kontext stehen, beeinflussen sich die Akteure nur indirekt: Die Restriktionen umfassen *indirekte* Wirkungen der Handlungen anderer Akteure, die als wechselseitig anonyme Partner ohne gemeinsame Vergangenheit und Zukunft idealisiert werden (vgl.

Ben-Porath 1980). Denn sämtliche Marktteilnehmer bestimmen die Gleichgewichtspreise und diese wiederum sind Daten, auf die jeder Teilnehmer reagiert. Erst in neuerer Zeit werden auch *direkte* Interaktionen und Interdependenzen zwischen Marktteilnehmern einbezogen, insbesondere durch eine Anwendung der Ideen „sozialen Kapitals" (vgl. Becker und Murphy 2000: Kap. 2). Soziales Kapital bedeutet in erster Annäherung, dass Akteure auch Ressourcenbestände („Kapitalstöcke") nutzen können, die wesentlich durch Aktivitäten ihrer Interaktionspartner bereitstehen, nämlich insbesondere Akteure aus dem sozialen Netzwerk. In diesem Fall kommt es in der Sprache der Ökonomik zu Komplementaritäten, d.h. Veränderungen im Bestand an sozialem Kapital S führen zu Veränderungen des Nutzens der komplementären Aktivität x. Wenn die um S erweiterte Nutzenfunktion u einerseits von x (Fußballspielen) und y (Handballspielen) und andererseits von S (Freunde, die Fußball spielen) abhängt: $u = u\,(x, y; S)$, dann liegen Komplementaritäten zwischen x und S vor. Egos Nutzen beim Fußballspiel steigt, wenn seine Peers Fußball spielen (auch wenn Ego vielleicht Handball vorzieht, aber ohne Mitspieler macht weder Fußball noch Handball viel Freude). Oder: wenn Egos Bekannte im Arbeitsmarkt gut platziert sind, dann erhöht sich die Chance für Ego, ebenfalls gut platziert zu werden (durch Zugang zu Informationen über Vakanzen oder Einflussnahme bei der Besetzung von Stellen).

Neben dieser Komplementarität, die direkte Interdependenzen zwischen Akteuren betrifft, ist ein weiteres Element sozialen Kapitals charakteristisch (vgl. Becker 1996): Soziales Kapital S erfordert Investitionen, damit es verfügbar ist. Ähnlich wie andere Kapitalarten verfällt soziales Kapital, wenn nicht ständig investiert wird. Beziehungen müssen gepflegt werden, damit sie später aktiviert werden können. Im Unterschied zum Humankapital gilt für Investitionen in Sozialkapital, dass sie nicht allein von Ego ausgehen, sondern auch von der Bereitschaft der Interaktionspartner abhängig sind (indem sie z.B. Zeit aufwenden, um sich mit Ego zu treffen). Aus der Perspektive eines Individuums i lassen sich diese Gesichtspunkte wie folgt notieren (Becker 1996):

Ego verfügt (vgl. (1)) über eine „erweiterte Nutzenfunktion" u, deren Argumente einerseits gewöhnliche Güter oder Aktivitäten umfassen x, y, z. Andererseits gibt es zeitabhängige Bestände an sozialem S und persönlichem Kapital P:

$$u = u(x, y, z; P(t), S(t)) \tag{1}$$

Das persönliche Kapital umfasst z.B. Erfahrungswissen, individuelle Gewohnheiten und dergleichen. Der Kapitalaspekt des persönlichen Kapitals wird daran deutlich, dass Veränderungen des persönlichen Kapitalbestands P von einer Periode t zur nächsten $t + 1$ eine Funktion der Investitionen $x(t)$ und der Abschreibungsrate d sind:

$$P(t + 1) = x(t) + (1 - d)\ P(t). \tag{2}$$

Hinsichtlich des sozialen Kapitals gilt zunächst analog zum persönlichen Kapital, dass Veränderungen des sozialen Kapitalbestands von Individuum i ebenfalls abhängig von der Abschreibungsrate und den Investitionen in der Vorperiode sind (vgl. Gleichung (3)):

$$S(t+1) = X(i) + (1 - d)\ S(t) \tag{3}$$

Allerdings bestehen die Investitionen $X(i)$ in das soziale Kapital im einfachsten Fall aus der Summe der Investitionen $x(j)$ *sämtlicher* Akteure j, die i's soziales Netzwerk bilden unter Einschluss von i, also

$$X(i) := \Sigma x(j)$$

Eine weitere Besonderheit von Sozialkapital ist, dass es mit Externalitäten und Kollektivgut-Aspekten verbunden ist (Coleman 1990; Becker 1996). Dies kann den Investitionsaspekt berühren: Wenn der Kapitalbestand letztlich sämtlichen Gruppenmitgliedern zu Gute kommt, dann hat der Einzelne womöglich einen Anreiz, sich als Trittbrettfahrer mit eigenen Beiträgen zurückzuhalten. Kooperationsnormen und Vertrauensbeziehungen sind bekanntlich von dieser Problematik betroffen. In Arbeitsmärkten führt soziales Kapital in Gestalt von informellen Informationsnetzwerken zu Externalitäten insoweit sich auch die Arbeitsmarkteinbindung und Beziehungsmuster im sozialen Kontext eines Akteurs auf seine Beschäftigungschancen auswirken, d.h. die Arbeitsmarktergebnisse der verschiedenen, in Netzwerke eingebetteten Agenten sind miteinander korreliert: Je besser (schlechter) der Arbeitsmarkterfolg von Egos Freunden und Bekannten, desto höher (geringer) die Chance, dass Ego von diesen Kontaktpersonen Informationen über Vakanzen erhält und seinen Arbeitsmarktstatus verändert (Calvo-Armengol und Jackson 2004). Oft wird der Sozialkapital-Literatur vorgehalten, es würden theoretisch redundante Aussagen formuliert, weil man ohnehin Bekanntes (hinsichtlich der produktiven Wirkungen von Vertrauen, Normen und Netzwerken) nur in eine andere Sprache kleidet (vgl. z.B. Baron und Hannan 1994). Der hier skizzierte heuristische Rahmen, der natürlich in vielfältiger Hinsicht ausgearbeitet werden muss, um empirischen Gehalt zu generieren, verdeutlicht prinzipiell die Erträge von Sozialkapital-Erklärungen, die davon abhängen, inwieweit auf diese von Gary S. Becker herausgestellten Dimensionen von Komplementaritäts-, Investitions- und Abschreibungseffekten eingegangen wird.

III. Arbeitgebersuche über soziale Netzwerke

Der Arbeitsmarkt ist ein Matching-Markt (wie auch der Heiratsmarkt) mit einem massiven Informationsproblem: Von Zeit zu Zeit entstehen Vakanzen, die mit Personen besetzt werden müssen, die eine mehr oder minder langfristige Beziehung eingehen wollen. Die in der Beziehung getauschten Leistungen sind meist nur unvollständig in einem Vertrag beschrieben. Die Qualitäten des Partners sind entscheidend für die Erträge, aber oft schwierig ex ante zu erkennen („adverse selection"), ex post gibt es zusätzlich Opportunismusprobleme (durch Anreize für zu geringen Arbeitseinsatz, Betrug usw.). Für beide Marktseiten entstehen Informationsprobleme: Welcher Partner bringt die gewünschten Qualitäten am besten zur Geltung? Wie kann man Informationen über den Partner beschaffen? Empirische Untersuchungen zeigen, dass Arbeitgeber bzw. Unternehmungen in beträchtlichem Umfang soziale Netzwerke aktivieren, um Positionen zu besetzen. Repräsentative Arbeitgeberbefragungen, die Holzer (1996) in der ersten Hälfte der 1990er Jahre in vier amerikanischen Großstädten durchführte, führen auf einen Anteil von mehr als 25 Prozent der befragten Arbeitgeber, die angeben, dass

die zuletzt gefüllte Vakanz über soziale Netzwerke (speziell Belegschaftsempfehlungen) besetzt wurde (1996: 52, Tabelle 3.3). Dabei zeigen sich Unterschiede zwischen Berufsgruppen. Am höchsten ist der Anteil bei Hilfsarbeitern (laborer) mit 45 Prozent, beim Verkaufspersonal liegt er bei 19 Prozent und bei Angestelltenberufen (professionells, management) bei 25 Prozent. Holzer spekuliert: „The importance of informal networks thus appears to be relatively greater in the sectors in which fewer cognitive skills are required for work, and perhaps where more basic issues of personal behaviour (a lack of absenteeism) are of relatively greater concern to employers" (1996: 52–54). Die theoretische Untersuchung der Suche nach Informationen ist mittlerweile ein intensiv bearbeitetes Gebiet. Suchtheorien wenden das übliche Rationalmodell des Handelns auf die Suche nach Alternativen an. Eine Grundidee ist, dass die Suche so lange fortgesetzt wird, wie der Grenznutzen die Grenzkosten übersteigt. Rees (1966) hat mit Bezug auf den Arbeitsmarkt die bekannte Unterscheidung zwischen intensiver und extensiver Suche eingeführt. Extensive Suche bedeutet, ein zusätzliches Angebot (eine Alternative) zu erhalten. Intensive Suche beinhaltet die Gewinnung zusätzlicher Informationseinheiten zu den bereits verfügbaren Alternativen.

Es liegt auf der Hand, dass die aufgewendeten Suchkosten eine Funktion der erwarteten Überwachungsprobleme in der Beschäftigungsbeziehung der Kosten einer Fehlbesetzung, und des erwarteten Aufwands für das On-the-job-Training des Neueingestellten sind. Diese Variablen hängen wiederum von Organisationsmerkmalen ab, z.B. der Betriebsgröße. Tatsächlich können beispielsweise Barron und Bishop (1985) in einer Studie zum Arbeitgebersuchverhalten zeigen, dass Firmen mit zunehmender Größe mehr Ressourcen für die extensive Suche aufwenden (also eine größere Bewerberzahl pro Stelle sichten), aber weniger für die intensive Suche (durchschnittliche Screening- und Interviewkosten pro Bewerber). Sie deuten diesen Befund mit der Überlegung, dass größere Organisationen geringere Grenzkosten der Sichtung zusätzlicher Bewerber aufwenden müssen, weil sie in der Regel über spezielle Personalabteilungen verfügen. Eine weitere Standardüberlegung der Such- und Matching-Theorie ist, dass in Phasen der Hochkonjunktur mit verknapptem Angebot an qualifiziertem Personal die Einstellungsstandards heruntergesetzt und das Ausmaß intensiver Suche reduziert werden, während gleichzeitig mehr in die extensive Suche investiert wird (Barron und Bishop 1985). Eine Strategie zur Erhöhung der Erträge durch extensive Suche könnte es sein, zusätzlich auch über Belegschaftsempfehlungen nach neuen Bewerbern zu suchen, denn diese Suchmethode verspricht eine Vergrößerung des Pools der Kandidaten mit nur geringen zusätzlichen Kosten. Anekdotische Evidenz spricht in der Tat dafür, dass in Zeiten einer Arbeitskräfteverknappung vermehrt auf Belegschaftsempfehlungen gesetzt wird, wobei erfolgreiche Tipps sogar finanziell honoriert werden. (Siemens unternahm im Frühjahr 2007 während einer Phase der Hochkonjunktur enorme Anstrengungen, um den Fachkräftebedarf im mittleren und unteren Jobsegment zu stillen, indem materielle Anreize für Belegschaftsempfehlungen gesetzt wurden.)

Verschiedene Mechanismen sind potentiell für Vorteile der Verwendung von Belegschaftsempfehlungen verantwortlich (vgl. Fernandez et al. 2000: 1290–1298): Nach der Einstellung kann „social enrichment" ein relevanter Aspekt sein. Wer über Bekannte empfohlen wurde, passt besser in den Betrieb, das „Betriebsklima" verspricht besser zu sein und damit sinkt die Fluktuation. Neben einer Expansion der Bewerberzahl

durch Verstärkung extensiver Suchaspekte ist ein *Reputationsmechanismus* im Sinn Saloners (1985) möglich: Wer jemand empfiehlt, strengt sich an, eine Bewerberin von hoher Qualität vorzuschlagen, weil die eigene Reputation auf dem Spiel steht. Selbst wenn kurzfristig betrachtet ein Anreiz bestehen sollte, einen weniger verlässlichen Mitarbeiter vorzuschlagen, um eine finanzielle Prämie zu kassieren, liegt dies nicht im Interesse von langfristig Beschäftigten, die darauf achten, dass mit einem Fehlgriff die eigenen Karriereaussichten oder zumindest der informelle Status tangiert werden. Ein weiterer Gesichtspunkt verweist ebenfalls auf die Möglichkeit, dass Netzwerke als Screening-Mechanismus dienen. Montgomery (1991) argumentiert, dass Belegschaften in soziale Netzwerke eingebunden sind, die typischerweise eine *Homophilie* widerspiegeln: Produktive, leistungsbereite Belegschaftsmitglieder haben Freunde und Bekannte mit ähnlichen Attributen. Belegschaftsnetzwerke führen also tendenziell dazu, dass die Information über eine Vakanz an besser qualifizierte Bewerberinnen gelangt. Informelle Suche über Belegschaftsnetzwerke reduziert also den Aufwand für das Screening der Bewerber. Sie sind ein funktionales Äquivalent für intensive Suche und senken die erforderlichen Suchkosten; Sie sind insoweit aus Sicht des Unternehmens rationales Verhalten. Mit einem stochastischen Modell eines stilisierten Arbeitsmarkts kann Montgomery zeigen, dass dies zu einem „Lemons"-Effekt beiträgt. Je höher der Homophilie-Bias sozialer Beziehungen (also die Wahrscheinlichkeit, dass eine Bekannte von Ego ähnliche Qualitäten aufweist wie Ego), desto größer die Lohnspreizung: Beschäftigte, die über Empfehlungen rekrutiert wurden, erhalten höhere Einstiegslöhne. Wer keinen Job über Bekannte findet, muss sich mit einem geringeren Lohn zufrieden geben. Die Tatsache, dass eine Arbeitnehmerin auf formelle Bewerbungskanäle angewiesen ist, signalisiert also (analog zu Akerlofs Gebrauchtwagenmarkt) niedrige „Qualität" und führt zu niedrigeren Löhnen. Auch die Firmen, die über hoch qualifizierte Beschäftigte verfügen, die erfolgreich neue Mitarbeiter rekrutieren, erzielen höhere Profite (bzw. überhaupt positive Profite) im Vergleich zum atomistischen Markt mit formeller Rekrutierung. Netzwerke sind also auch für die Arbeitgeberseite profitabel, sie stellen ein soziales Kapital dar.

Verschiedene Autoren (Holzer 1996; Montgomery 1991; Calvó-Armengol und Jackson 2004) weisen darauf hin, dass Netzwerke von Belegschaften nicht nur Homophilie-Präferenzen hinsichtlich der „Qualität" zum Ausdruck bringen, sondern auch in Bezug auf ethnische Merkmale und Geschlecht verzerrt sein können: Minoritäten und Frauen kennen wenige Inhaber guter Jobs, die eine Empfehlung aussprechen können. Unter diesen Bedingungen wäre zu erwarten, dass die Rekrutierung über Netzwerke die vorhandenen Unterschiede in den Arbeitsmarkt-Ergebnissen (Arbeitslosigkeit, Lohnhöhe) zwischen diesen Gruppen über die Zeit verstärkt. Unterschiede in der Ausstattung mit sozialem Kapital tragen also zur Verstärkung sozialer Ungleichheit bei.

Dass Belegschaftsempfehlungen durchgängig zu besseren Matches führen, lässt sich aufgrund der vorhandenen empirischen Untersuchungen, die Fallstudien zum Rekrutierungsverhalten *einzelner* Organisationen sind, nicht belegen (Fernandez und Weinberg 1997; Fernandez et al. 2000; Petersen et al. 2000). Allerdings lässt sich in einigen Studien der eingesparte Aufwand in Bezug auf die Such- und Screeningkosten sowie die Einsparungen durch (aufgrund kleinerer Fluktuation) niedrigere Wiederbesetzungskos-

ten monetär quantifizieren, so dass soziales Kapital auf eine direkte Weise messbar ist (Fernandez et al. 2000: 1346–1350).

Die Häufung informeller Suchstrategien in bestimmten Beschäftigtenkategorien führt auf die Frage nach ihren organisationalen Determinanten (Marsden und Campbell 1990). Wichtige Dimensionen dürften der Grad der Bürokratisierung, die Einrichtung spezieller Personalabteilungen, die Organisationsgröße und die Zugehörigkeit zum öffentlichen Sektor sein. Webersche Bürokratien rekrutieren idealtypisch ihr Personal dergestalt, dass sämtliche Schritte und Informationen aktenkundig gemacht werden. Ein hoher Grad an Formalisierung der Organisation dürfte die Verwendung formalisierter Rekrutierungsverfahren begünstigen. Im öffentlichen Sektor wird in geringerem Maße über informelle Kanäle rekrutiert.

Pellizzari (2004) konstruiert ein Suchmodell, das die Wahl informeller und formeller Methoden als abhängige Variablen umfasst, und argumentiert, dass der formelle Suchaufwand mit steigendem Qualifikationsniveau der gesuchten Kandidatinnen wächst. In diesen Berufsgruppen stehen hohe Trainingskosten und Kosten einer Fehlbesetzung auf dem Spiel, so dass Firmen, die solche Jobs zu besetzen haben, einen hohen Aufwand für formelle Suche (einschließlich der Schaffung spezieller Personalabteilungen) treiben. Aus diesem Modell folgt also, dass bei geringer Qualifizierten eher die informelle Suche der Arbeitgeber dominiert. Vermutlich wird (ohne dass darüber systematische Daten verfügbar sind) aber auch am oberen Ende der hierarchischen Pyramide besonders viel über Netzwerke (und sei es unter Einbeziehung professioneller Makler) vermittelt, denn die Auswahl der Jobkandidaten obliegt in diesen Fällen nicht den Personalabteilungen, sondern anderen, übergeordneten und kleineren Führungsgremien. Die Suche nach einem neuen Siemenschef illustriert diesen Sachverhalt.

IV. Jobsuche und soziales Kapital: Netzwerktheorien

Dass bei der Besetzung von Vakanzen informelle Beziehungen im Spiel sind, ist spätestens seit Granovetters (1974, 1995) berühmter Studie *Getting a Job* weithin bekannt. Granovetters spezielle Stichprobe von Angestellten der Region Boston ergab einen Anteil von 56 Prozent (für Angestellte mit Managementaufgaben sogar 65 Prozent) der Befragten, die ihre gegenwärtige Position über einen persönlichen Kontakt fanden. Die entsprechenden Anteile späterer Untersuchungen auf Basis repräsentativer Stichproben von Erwerbstätigen sind durchgängig höher als in den Arbeitgeberbefragungen (vgl. für Hinweise z.B. Wegener 1991; Montgomery 1991; Ionnides und Loury 2004; Pellizzari 2004), wenn auch meist niedriger als in Granovetters Untersuchung. Sie unterscheiden sich auch zwischen Ländern, wobei es keine klaren Trends (und wenig zuverlässige Ergebnisse selbst für einzelne Länder) zu geben scheint, was auch an wenig robusten Details der Frageformulierung und der Antwortvorgaben liegen dürfte (Pellizzari 2004: Fig. 1, berichtet den mit 13 Prozent niedrigsten Wert für die USA und den höchsten Wert mit 45 Prozent für Spanien; die meisten anderen Quellen ergeben höhere Werte für die USA). Spezielle Berufsgruppen weisen aus dem Rahmen fallende Anteile für Kontakte auf (z.B. finden Preisendörfer und Voss 1988 einen Anteil von 74 Prozent für wissenschaftliche Mitarbeiter an westdeutschen Universitäten; in einer Studie zu

niederländischen Managern geben 61 Prozent an, informell gesucht zu haben, vgl. Boxman et al. 1991). Diese Befunde sprechen gegen die oft formulierte Hypothese, dass bei geringerer Qualifikation die Jobsuche über Kontakte häufiger gewählt wird. Es dürfte eher ein U-förmiger nichtlinearer Zusammenhang vorliegen: Die Bedeutung informeller Rekrutierung ist höher in Berufen im unteren und im oberen Qualifikations- oder Statussegment (vgl. Boxman et al. 1991), wobei natürlich Angehörige von Spitzenpositionen in Bevölkerungsumfragen praktisch nicht präsent sind. Dass die in Arbeitnehmer-Stichproben gefundenen Werte deutlich größer sind als die Ergebnisse zu den Anteilen betrieblicher Rekrutierungsstrategien, dürfte daran liegen, dass in Arbeitnehmerstudien zumeist abgefragt wird, welche Quelle *zuerst* die Information über die Vakanz vermittelte, für die der Befragte schließlich eingestellt wurde. Wenn jemand angibt, von einem Bekannten einen Hinweis erhalten zu haben, so ist das durchaus vereinbar mit dem Sachverhalt, dass der Arbeitgeber über formelle Methoden (Ausschreibung usw.) seine eigene Suche organisiert hat. Die Hinweisgeberin für die Jobkandidatin kann seinerseits die Anzeige gelesen haben, von einem Belegschaftsmitglied informiert worden, selbst ein Belegschaftsmitglied oder gar die Arbeitgeberin gewesen sein. In jedem Fall steht außer Frage, dass die quantitative Bedeutung informeller Kontakte für den Zugang zu Arbeitsplätzen enorm ist.

Analog der Erklärung für informelle Suchmethoden auf der Arbeitgeberseite liegt es nahe (vgl. Granovetter 1974), suchtheoretische Argumente einzuführen, die zeigen, dass sich über Netzwerke Informations- und/oder Einflussvorteile erzielen lassen, so dass z.B. Suchkosten eingespart werden (was sich empirisch tatsächlich nachweisen lässt, vgl. z.B. jüngst Franzen und Hangartner 2006). Granovetter (1974, Kap. 1, 2) weist darauf hin, dass persönliche Beziehungen Informationsvorteile verschaffen. Im Sinne einer Intensivierung der Suche kann der Hinweis eines Bekannten mit Zusatzinformation verknüpft sein, die sich aus dem Anzeigentext oder vergleichbaren formellen Verfahren nicht ergeben. Daraus kann die Jobsuchende ableiten, ob sie auf die Stelle passt, welche Vor- und Nachteile die Position bedeutet, welche Eigenschaften eine erfolgreiche Bewerbung hervorheben sollte usw. In Granovetters Daten zeigt sich (allerdings in bivariater Auswertung) entsprechend diesen Intuitionen eine bessere berufliche Platzierung der Befragten, die ihre gegenwärtige Stelle über einen persönlichen Kontakt fanden: Diese Befragten verfügen über einen höheres Einkommen und sind mit der Stelle zufriedener.

Granovetters (1973, 1982) berühmte These von der „Stärke schwacher sozialer Beziehungen“ verweist auf die Vorteile bestimmter Formen der Einbettung in soziale Netzwerke persönlicher Beziehungen. Die Stärke einer Beziehung misst Granovetter über die Dimensionen Zeit, Ausmaß wechselseitiger Leistungen, emotionale Intensität und Vertrautheit. Zu seinen Familienmitgliedern und guten Freunden unterhält Ego demnach starke Beziehungen. Flüchtige Bekannte sind mit Ego nur schwach verbunden. Unter Bezugnahme auf Überlegungen der Homansschen Kleingruppentheorie und vor allem der Balancetheorie Heiders postuliert Granovetter (sinngemäß), dass starke Beziehungen transitiv sind: Wenn Ego mit B gut befreundet ist und B mit C, dann ist auch eine positive Gefühlsbeziehung zwischen Ego und C zu erwarten (sofern Ego und C miteinander bekannt sind). Starke Beziehungen finden sich also in geschlossenen sozialen Netzwerken mit transitiven interpersonellen Beziehungen. Informationen können

über persönliche Kontakte aber nur dann weiträumig diffundieren, wenn es in dem Netzwerk „Brücken“ (im graphentheoretischen Sinn) gibt. Eine „Brücke“ ist definiert als Linie (Kante) in einem Netzwerk, die den *einzigen* Pfad zwischen zwei Punkten (Ecken) bildet. Wenn eine Beziehung A-B zwischen zwei Akteuren A und B eine Brücke darstellt, dann führt ihre Entfernung dazu, dass das Netzwerk in zwei unverbundene Teilgruppen zerfällt: Eine Gruppe besteht aus A (und den mit A verbundenen Akteuren), die andere aus B (und den mit B verbundenen Akteuren). Eine „lokale Brücke“ ist definiert als der *kürzeste* Pfad zwischen zwei Punkten. Der „Grad“ *n* einer lokalen Brücke gibt an, wie viele verschiedene Linien (Beziehungen) durchlaufen (aktiviert) werden müssen, damit eine Verbindung zwischen zwei Punkten (Akteuren) entsteht. Es gibt einen engen Zusammenhang zwischen der Transitivität eines Netzwerks und dem Vorhandensein von (lokalen) Brücken (vgl. Bonacich 2007). Transitive Netzwerke bestehen entweder aus einer einzigen Clique derart, dass praktisch jeder mit jedem verbunden ist oder sie zerfallen in unverbundene Teilgruppen zwischen denen keine Beziehung besteht. Informationen könnten in diesem zweiten Fall nicht über persönliche Beziehungen zwischen den Teilgruppen weiter gegeben werden. Granovetter (1973) verwendet das Postulat der „verbotenen Triade“, wonach eine Triade mit starken Beziehungen A-B und B-C und einer fehlenden Beziehung A-C empirisch (tendenziell) nicht auftritt. Aus diesem Prinzip, das der psychologischen Balancetheorie geschuldet ist, folgert Granovetter (1973: 1364), dass keine starke Beziehung eine (lokale) Brücke ist. Mit anderen Worten: Jede (lokale) Brücke ist eine schwache Beziehung. Eine weitere Hypothese lautet: Je größer die Stärke einer Beziehung zwischen zwei beliebig ausgewählten Akteuren einer Gruppe von Akteuren (innerhalb derer Beziehungen bestehen), desto größer der Anteil gemeinsamer Bekannter/Freunde (1362). Die Freundschaftskreise der durch starke Beziehungen verbundenen Akteure überlappen sich (vgl. z.B. Friedkin 1980 für eine anschauliche Beschreibung dieser Ideen und einen kleineren empirischen Test).

Bezogen auf die Stellensuche über Netzwerke persönlicher Beziehungen ergibt sich aus diesen Ideen die Hypothese, dass schwache Beziehungen ein soziales Kapital darstellen. Akteure, die eine Berufsposition über schwache Kontakte gefunden haben, erreichen bessere Arbeitsmarktausgänge als Akteure, die über starke Beziehungen oder formelle Wege an die Information über ihre Stelle gelangten (vgl. Granovetter 1973; Lin 2001: 67). Lin (2001: 67–68) weist darauf hin, dass gemäß dem Homophilie-Prinzip (der Präferenz für Beziehungen zu Personen mit ähnlichen Merkmalen) neben der Brückenfunktion schwacher Beziehungen auch deren Funktion zur Erreichung möglichst heterogener Partner entscheidend ist, so dass über schwache Kontakte eher statushöhere (und -niedrigere) Positionen erreichbar sind.

Die These von der Stärke schwacher Beziehungen steht auf den ersten Blick im Gegensatz zu Colemans (1988, 1990: 318–320; vgl. auch Allcott et al. 2007) Überlegungen zu den Vorteilen geschlossener sozialer Netzwerke. Auch verschiedene verwandte Hypothesen zu den Vorteilen geschlossener Beziehungen oder von „close-knit“-Gruppen drücken den Sachverhalt aus, dass geschlossene Netzwerke die Durchsetzung von Kooperation, Vertrauen und Normen erleichtern und damit ein soziales Kapital darstellen (z.B. Ellickson 1991; Putnam 1993; Greif 1994). Eine Begründung liegt in den Informationsbedingungen geschlossener Strukturen. In diesen Netzwerken ist im Prinzip

jeder mit jedem anderen verbunden, jeder ist in der Lage das Verhalten der anderen zu beobachten und damit unkooperatives Verhalten zu erkennen und zu sanktionieren. Putnam, Ellickson und Greif verweisen auf die Folk-Theoreme der Spieltheorie, nach denen unter geeigneten Informationsbedingungen wiederholte soziale Interaktionen bei einem großen Schatten der Zukunft die Chancen für spontane Kooperation erleichtern. Offenkundig ist es in Kommunikationsnetzwerken, in denen Informationen über Vakanzen transferiert oder ausgetauscht werden, aber weniger entscheidend, Normen der Kooperation durchzusetzen als vielmehr nicht-redundante Informationen von A nach B zu vermitteln, wobei A und B zwei Agenten sein können, die unterschiedlichen Teilgruppen der Sozialstruktur zuzuordnen sind. Die Informationsweitergabe wird jedoch durch (lokale) Brücken erleichtert und solche Brücken sind in geschlossenen Strukturen typischerweise nicht vorhanden.[2]

Die Thesen Granovetters wurden durch Burt und Lin präzisiert und modifiziert. Burt (1992) akzentuiert ohne Bezug auf sozialpsychologische Begründungen den Brückenaspekt sozialer Beziehungen und das daraus sich ergebende soziale Kapital. Eine „strukturelle Lücke" ist eine Brücke oder eine lokale Brücke im Sinn Granovetters. Im Unterschied zu Granovetter argumentiert Burt nicht dergestalt, dass er Hypothesen zur Qualität oder Stärke der Beziehungen, die strukturelle Lücken bilden bzw. in der Nähe struktureller Lücken liegen, aufstellt. Burts Konzeption legt folgende Hypothese nahe: Je näher Egos Netzwerkposition von einer Brücke entfernt ist, desto größer der Zugang zu instrumentell wichtigem sozialem Kapital (vgl. Burt 1992; Lin 2001: 69). Burts Hypothese unterscheidet sich von der Granovetters über die Stärke schwacher Beziehungen, weil Burt einerseits betont, dass der Großteil schwacher Kontakte „redundant" ist (keine strukturellen Lücken überbrückt) und grundsätzlich auch starke Beziehungen Brücken sein können. Burt (1992) bezieht sich explizit auf das soziale Kapital, das in Wettbewerbs-Kontexten (auch solchen in betrieblichen Hierarchien und Beförderungsturnieren) verfügbar ist. Auf solche Kontexte ist die Heidersche Balancetheorie (und ihre Weiterentwicklungen und Anwendungen) nicht durchgängig anwendbar, weil die Gelegenheitsstruktur zur Herstellung transitiver Verbindungen nicht gegeben sein muss (vgl. Hummell und Sodeur 1984 zu einigen der Anwendungsbedingungen der Balancetheorien). Beispielsweise kann in einer hierarchischen Beziehung zwischen Vorgesetztem und Untergebenem (z.B. Sekretär, Assistent) ein hohes Niveau an Beziehungsstärke realisiert sein. Dennoch ist zu erwarten, dass die Chefin über ein Beziehungsnetzwerk (etwa über Mitgliedschaften in Clubs oder die Zugehörigkeit zu übergeordneten Gremien der Firma oder der Berufsgruppe) verfügt, zu dem der Sekretär keinen Zugang über direkte persönliche Beziehungen hat. Zumindest einige Dimensionen der Stärke von Beziehungen (insbesondere Häufigkeit der Interaktionen) können grundsätzlich in Marktbeziehungen einer Konkurrenz (z.B. zwischen Wettbewerbern um eine Beförderung innerhalb einer Hierarchie) auftreten, ohne dass aus ihnen folgt, dass sich entsprechend den Homansschen Regeln und dem Homophilie-Prinzip positive Gefühle einer emotionalen Zuneigung entwickeln.

Lin (vgl. bereits Lin et al. 1981) argumentiert, dass schwache Beziehungen wegen ihrer Verbindung Egos mit heterogenen Partnern, die statushöhere Positionen beklei-

2 Vgl. Burt (2001), Lin (2001: 27) und Ionnides und Loury (2004: 1062–1064) für weitere Hinweise und Diskussionen zu diesem Punkt.

den oder Zugang zu ihnen haben, ein soziales Kapital darstellen. Statushöhere haben nicht nur mehr Einfluß, sondern auch einen Informationsvorteil, weil sie in Fragen der Stellenbesetzung oft direkt involviert sind. Es ist also die Stärke der Position entscheidend, mit der Ego durch eine persönliche Beziehung verbunden wird: Je schwächer eine Beziehung, desto größer Egos Chance, auf instrumentell wichtiges soziales Kapital zurückgreifen zu können (wegen der Heterogenität und Erreichbarkeit Statushöherer). Lin (2001: 71) betont, dass die Stärke einer Position eine Funktion der Ressourcen ist, über die der Positionsinhaber verfügt. Die verfügbaren Ressourcen hängen meist von der Lage in der sozialen Hierarchie ab. Dies führt auf folgende Modifikation der Überlegungen Burts: Die Stärke einer Lage in der Nähe einer Brücke ist abhängig vom Ressourcendifferential auf beiden Seiten der Brücke („location-by-positition hypothesis" Lin 2001: 71). In Arbeitsmarktkontexten dürfte der Unterschied in der Ressourcenausstattung diesseits und jenseits der Brücke eine Funktion des Differentials in der Positionierung der Akteure in der jeweiligen Statushierarchie sein: Die Stärke der Lage eines Akteurs Ego in der Nähe einer Brücke hängt davon ab, dass Ego mit hierarchisch relativ höher gestellten höheren Positionsinhabern verknüpft ist (Lin 2001: 72).

V. Soziale Netzwerke, Jobsuche und soziales Kapital: Empirische Evidenz

Besonders Granovetters Ideen und Hypothesen zu den Bedingungen erfolgreicher Jobsuche und den Arbeitsmarktergebnissen der Suche über Beziehungen, speziell schwache Kontakte, haben eine enorme empirische Forschungsliteratur hervorgebracht, die mittlerweile in mehreren Übersichtsarbeiten systematisch dargestellt wird (z.B. Granovetter 1995; Lin 1999; Lin 2001; Ionnides und Loury 2004; Mouw 2003). Die meisten dieser empirischen Analysen von Umfragedaten verwenden Querschnittsdaten, die Stichproben von Erwerbstätigen umfassen. Es werden neben den üblichen Humankapital- und sozialen Hintergrundvariablen Netzwerkindikatoren verwendet, die sich auf die bei der Jobsuche verwendeten Informationen beziehen. Die Netzwerkvariablen werden meist nur bei den Befragten erhoben, die angaben, ihre Stelle über eine Beziehung gefunden zu haben. Als abhängige Variablen kommen unterschiedliche Maße für den Arbeitsmarkterfolg oder (im Sinne der soziologischen Statuszuweisungstradition) Statusmerkmale (Berufsprestige usw.) zum Einsatz.

Untersuchungen zu Netzwerkeffekten haben mit zahlreichen *methodischen Problemen* umzugehen. Hinsichtlich des Untersuchungsdesigns gibt es in fast allen Studien *Selektivitätsprobleme*. Granovetter (1974) untersuchte eine Stichprobe von männlichen Arbeitnehmern, die kurz vor der Erhebung ihren Job gewechselt hatten. In dieser Stichprobe nicht enthalten sind diejenigen, die keinen Jobwechsel vollzogen haben oder gar arbeitslos waren. Informationen zu den Netzwerkvariablen fehlen auch für diejenigen, die angaben, ihre Stelle über formelle Methoden oder eine direkte Bewerbung gefunden zu haben. Das gibt Anlass zu der Befürchtung, dass hier Stichprobenverzerrungen auftreten, die daher rühren, dass die Gruppe derer, die informell suchen, sich systematisch von den anderen Teilgruppen unterscheidet. Unterscheidet sich die Subgruppe derer, die informelle Suchmethoden wählen, von den übrigen Gruppen hinsichtlich der abhängigen Variable (z.B. wenn vor allem Minoritäten oder Statusniedrige

über Netzwerke suchen), dann kann eine Verzerrung der Stichprobe im Sinn eines „incidental sample selection bias“ auftreten (Marsden und Hurlbert 1988: 1044; Wegener 1991). Allerdings führen Korrekturen auf Selektivität selten zu grundlegend anderen Ergebnissen in dieser Literatur (Lin 2001: 83–85). Neben diese Selektivitätseffekte treten in Netzwerkstudien *Messprobleme* der Netzwerkvariablen. Nur in wenigen Untersuchungen werden Netzwerkvariablen aufwendig gemessen (z.B. Wegener 1991). Besonders hinsichtlich der Verwendung oder detaillierten Messung der Beziehungsstärke oder gar der Brückenfunktion eines Kontakts gibt es nur wenige geeignete Untersuchungen. (Brücken bzw. strukturelle Lücken im Sinne Burts werden nicht einmal in Burts eigener Untersuchung zu organisationsinternen Managementkarrieren direkt gemessen, sondern aus der Beziehungsstärke inferiert; Burt 1992: 125–126). Ein ernsthaftes Mess- bzw. Designproblem könnte darin liegen, dass als abhängige Variablen oft nicht die *Veränderung* von Arbeitsmarktergebnissen (Einkommen, Status) berücksichtigt wird bzw. nicht nach dem Ausgangsstatus kontrolliert wird (Mardsen und Hurlbert 1988: 1040–1041).

Die Resultate hinsichtlich der Thesen zu Netzwerken als Sozialkapital sind nicht eindeutig. Am wenigsten Bestätigung fanden Granovetters Hypothesen über die Wirkungen *schwacher Kontakte* (vgl. z.B. für fehlende Bestätigungen Bridges und Villemez 1986; Marsden und Hurlbert 1988; Wegener 1991). Es gibt nur wenige Befunde, die Granovetters Vermutung zu den Vorteilen schwacher Kontakte stützen. Die einzige einschlägige Studie, die Lin (2001: 86) aufführt, ist Lin et al. (1981). Diese Untersuchung dokumentiert allerdings nur relativ geringe Effekte der Beziehungsstärke auf den erreichten Status im gegenwärtigen Job (während bezüglich des ersten Jobs keine Effekte vorliegen). Wesentlich deutlicher sind die unabhängigen Wirkungen, die vom Status der Kontaktperson ausgehen, wenn nach Beziehungsstärke kontrolliert wird. Dieses Resultat scheint die Thesen Lins über die Bedeutung der Position der Kontaktperson zu stützen. Mittlerweile liegen einzelne weitere Studien vor, die signifikante Effekte schwacher Beziehungen bestätigen (z.B. Jann 2003). Yakubovich (2005) zeigt für spezielle städtische Arbeitsmärkte in Russland, dass die Wahrscheinlichkeit der Einmündung in eine Stelle tatsächlich höher ist, wenn die Kontaktperson eine schwache Beziehung darstellt. Die Stichprobe besteht dabei nur aus Arbeitnehmern, die über Kontakte an ihren Job gelangten. Yakubovich (2005: 412) argumentiert, dass weak ties nicht so sehr indirekte Beziehungen zwischen dem Jobsuchendem und einer Person herstellen, die die Besetzung der Vakanz kontrolliert, als vielmehr *direkte* Einflussmöglichkeiten eröffnen: Schwache Beziehungen führen oft direkt auf den Arbeitgeber und erhöhen die Chance, eingestellt zu werden. Das legt die Hypothese nahe, dass der positive Effekt schwacher Kontakte sich aus der direkten Verknüpfung zwischen Arbeitgeber und Jobsuchendem erklärt (412), was sich auch bei statistischer Kontrolle dieses Merkmals bestätigt (417–418): Der signifikante negative Effekt der Beziehungsstärke verschwindet, wenn danach kontrolliert wird, welche Ressource die Kontaktperson beisteuert. Die Variable „direkter Einfluss“ zeigt signifikante Wirkungen im Sinn der Hypothese. Allerdings sind die Netzwerkvariablen recht ungenau gemessen.

Die Befunde zugunsten der Wirkungen *sozialer Ressourcen* im Sinn der Hypothesen Lins scheinen eindeutiger als Bestätigungen auszufallen (Lin 2001: 85–87). Wegeners deutsche Untersuchung (1991) verwendet in den achtziger Jahren erhobene Daten ei-

ner Lebensverlaufsstudie zu zwei Alterskohorten und kann für eine Stichprobe von Personen, die ihre Stelle über Kontakte gefunden haben, zeigen, dass (bei Kontrolle des vorherigen Berufsprestiges des Befragten) das Prestige der Kontaktperson einen positiven signifikanten Effekt auf das Prestige der Zielposition des Befragten hat.

Ein weiterer Aspekt des sozialen Kapitals soll abschließend erwähnt werden. Verschiedene Autoren (Burt 1992; Baker 2000; Lin 2001) weisen darauf hin, dass Angehörige bestimmter Berufsgruppen, insbesondere Manager, nicht nur davon profitieren, wenn sie ihr soziales Kapital einsetzen, um in eine attraktive Berufsposition zu gelangen, sondern ihr beruflicher Erfolg ist eine Funktion des verfügbaren sozialen Kapitals. Sozialkapital könnte damit zu einem Merkmal des Stellenprofils werden und mehr oder weniger entscheidende Größe bei der Rekrutierungsentscheidung zugunsten eines Managers sein. In diesen Fällen wirkt sich das soziale Kapital nicht notwendigerweise (nur) dergestalt aus, dass eine informelle Suche die Information über verfügbare Alternativen und die Einstellungschancen verbessert, sondern es wird direkt als formelles Kriterium der Einstellung berücksichtigt.

Bekanntlich nehmen manche Einkaufs- oder Vertriebsmanager bei einem Arbeitgeberwechsel zum Leidwesen des verlassenen Unternehmens ihre Geschäftskontakte mit zum neuen Arbeitgeber, zum Beispiel in der Automobilbranche (prominentes Beispiel ist der Wechsel des GM-Einkäufers Lopez zu VW im Jahr 1993). Boxman et al. (1991) zeigen, dass sich verfügbares soziales Kapital (gemessen über Club-Mitgliedschaft und Arbeitskontakte) von Managern bei Kontrolle von Humankapitalmerkmalen positiv auf die Einkommenshöhe auswirkt (wobei allerdings die Kausalitätsrichtung fraglich ist).

VI. Warum zahlt sich soziales Kapital nicht immer aus?

Entgegen den Überlegungen im Anschluss an Netzwerktheorien gibt es keine eindeutigen Belege für das Vorhandensein von Einkommensvorteilen durch soziales Kapital (jedenfalls beim Jobzugang). Lin führt aus: „It is clear by now that the use of informal channels by itself offers no advantage over other channels, especially formal channels, in attained status“ (2001: 93). Wie ist es zu erklären, dass *schwache* soziale Kontakte sich anscheinend nicht förderlich auf die Einkommenshöhe und ähnliche Indikatoren auswirken?

Zunächst sollte im Sinne der Ideen Burts (und Lins) folgender Sachverhalt in den Blick genommen werden: Zwar sind (lokale) Brücken wichtige Verbindungen in sozialen Strukturen, in denen Informationen fließen, sie können den Informationsfluss verbessern und haben Vorteile für die Erreichbarkeit der Akteure, die in ihrer Nähe positioniert sind. Allerdings ist nicht jede schwache Beziehung eine (lokale) Brücke. Vermutlich sind die weitaus meisten schwachen Beziehungen keine Brücken. Einerseits wird es in instrumentellen Kontexten, also im hier relevanten Wettbewerbskontext des Arbeitsmarktes, dazu kommen, dass das Transitivitätsprinzip nicht so wirkungsvoll ist wie in spontan sich entwickelnden interpersonellen Gefühlsbeziehungen in Primärgruppen und Freundschaftsnetzen. Andererseits sind durch institutionell gesetzte Zwänge und Barrieren auch stärkere Beziehungen in unvollständige, intransitive Strukturen ein-

gebettet. Schließlich lassen sich in instrumentellen Marktkontexten Beziehungen planmäßig gestalten. Insoweit wäre damit zu rechnen, dass auch starke Beziehungen (wenn auch selten) Brücken darstellen. Zum anderen ist die Tatsache, dass jemand angibt, über eine schwache Beziehung vermittelt worden zu sein, nicht gleichbedeutend damit, dass diese Person sich in der Nähe einer strukturellen Lücke bzw. Brücke befindet.

Tabelle 1 macht deutlich, dass die bedingte Wahrscheinlichkeit dafür, auf einen nicht-redundanten Kontakt (B) zu treffen, wenn zufällig eine schwache Beziehung (w) Egos ausgewählt wird, p(B|w), nicht wesentlich höher sein muss, als die Wahrscheinlichkeit, eine Brücke durch die Ziehung eines starken Kontakts (s) zu erwischen, p(B|s). Betrachten wir zur Illustration etwa ein Ego mit 1000 Bekannten. Die Majorität sind schwache Beziehungen (980). Nur 2 Prozent sind starke Beziehungen (20). Wenn von diesen 20 starken Beziehungen eine einen nicht-redundanten Kontakt bildet und unter den schwachen Beziehungen 100 Brücken sind, dann ist p(B|w) = 100/980 = 0,102. Es ist p(B|s) = 1/19 = 0,053. Die Chance, auf eine nicht-redundante Beziehung zu treffen, ist also in beiden Fällen klein, wenn auch doppelt so groß im Falle schwacher Beziehungen. Umgekehrt ist es praktisch sicher, dass eine Brücke eine schwache Beziehung in Egos Netzwerk ist: p(s|B) = 100/101= 0,99.

Tabelle 1: Hypothetische Verteilung starker und schwacher Kontakte auf ego-zentrierte soziale Netzwerke

		Lage im sozialen Netzwerk		
		redundanter Kontakt	**nicht-redundanter Kontakt**	*gesamt*
Stärke der Beziehung	**schwach**	viele	einige	*mehr*
	stark	einige	sehr selten	*weniger*
	gesamt	*mehr*	*weniger*	

Quelle: Burt (1992: 29).

Die Bedeutung *starker* Beziehungen und ihre Brückenfunktion werden deutlich in einer Studie zu Arbeitsmärkten in der Sondersituation einer hybriden post-kommunistischen Marktwirtschaft (China). Bian (1997) untersucht Jobsuche in der drittgrößten chinesischen Stadt Tianjin mit einer repräsentativen Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung (Erhebungszeitpunkt 1988). Der Arbeitsmarkt ist bis zum Untersuchungszeitpunkt institutionell geprägt durch staatsbürokratisch kontrollierte Verfahren der Zuordnung von Kandidaten zu Vakanzen, die offiziell universalistischen Kriterien genügen, so dass Kandidaten auf einer Warteliste den attraktiveren Jobs zugewiesen werden in Abhängigkeit von Qualifikation und anderen Kriterien. De facto spielen aber noch partikularistische Elemente des traditionellen *guanxi*-Systems eine Rolle: Viele Entscheidungen werden eher ad hoc getroffen. Die Entscheidungsträger (die in unterschiedlichen, hierarchisch geordneten Behörden tätig sind) sind oft empfänglich für Beeinflussungsversuche. Bian (1997: 370–372) argumentiert, dass Brücken in doppelter Hinsicht relevant sein können für die Jobsuche, erstens als direkte Verbindung zwischen Jobsuchenden und Kontrollagenten und zweitens als indirekte Verbindung. Die erste Variante ist tendenziell weniger aussichtsreich, um einen Kontrollagenten am obe-

ren Ende der Hierarchie zu erreichen. Indirekte Verbindungen eignen sich besser. Es ist wichtig, jemand zu kennen, der Verbindungen nach „oben" unterhält. Wie kann dieser Bekannte aber motiviert werden, ein gutes Wort einzulegen (oder noch mehr Einfluss auszuüben)? Im Falle von schwachen Beziehungen nur durch eine Belohnung „on the spot", d.h. der Vermittler erhält direkt eine Gefälligkeit für seine Leistung. Auch der Kontrollagent erwartet natürlich eine Gefälligkeit. Beide müssen zeitgleich durch den Jobsuchenden bereitgestellt werden, falls das technisch überhaupt möglich ist. (Das folgt aus der Überlegung, dass schwache Beziehungen tendenziell solche mit niedrigem Schatten der Zukunft sind, so dass ein Vertrauensproblem auftritt.) Anders zeigt sich dies bei starken Beziehungen: Diese sind mit positiven Gefühlen imprägniert und wiederholt. Der lange Schatten der Zukunft macht es möglich, dass Verpflichtungen aufgebaut werden, die erst später eingelöst werden müssen. Tatsächlich zeigen die Analysen Bians, dass es über schwache Beziehungen eher gelingt, einen Helfer direkt zu erreichen, der ein administratives Amt bekleidet und dass im Falle indirekter Beziehungen ein Helfer eher dann erreicht wird, wenn der Intermediär Teil des Netzwerks starker Beziehungen war. Insofern erweisen sich starke Brückenbeziehungen (die in Granovetters Theorie als atypische bzw. unwahrscheinliche Fälle behandelt werden) als besonders hilfreich. Bian kann aber keine unabhängige Effekte der Beziehungsstärke zur Kontaktperson auf den erreichten beruflichen Status empirisch nachweisen.

Montgomery (1992; vgl. ähnlich auch Mouw 2003) weist mit Hilfe einer expliziten Anwendung suchtheoretischer Modellvorstellungen aus der Arbeitsökonomik auf den Sachverhalt hin, dass soziales Kapital sich einkommenssteigernd auswirkt, auch wenn der Akteur seinen Job nicht über die Anwendung dieses Beziehungskapitals gefunden hat. Die Grundidee der im Einzelnen formal recht aufwändigen Überlegungen Montgomerys ist intuitiv leicht verständlich: Jobsuchende mit einem umfassenden Netzwerk, das viele schwache Beziehungen enthält, werden in einem sequentiellen Suchvorgang mehr Jobangebote erhalten oder Angebote aus einer besseren Angebotsverteilung bekommen als Akteure mit kleinerem Netzwerkumfang. Je mehr Angebote eintreffen oder je besser die Angebote, die man erhalten hat, desto „anspruchsvoller" wird der Jobsuchende, bzw. desto höher der Reservationslohn, das heißt der Lohnsatz, für den der Akteur bereit ist, ein Angebot anzunehmen und die aktive Suche aufzugeben. Es gibt also einen Zusammenhang zwischen Netzwerkzusammensetzung und Reservationslohn, so dass besser in Netzwerke eingebettete Akteure einen höheren Reservationslohn besitzen und entsprechend auch in besser dotierte Jobs einrücken. Die kausale Wirkung des Sozialkapitals (in Gestalt des Netzwerkumfangs) beruht damit nicht darauf, dass der Akteur seinen Job über die Aktivierung seiner informellen Beziehungen gefunden hat, sondern darauf, dass ein höherer Reservationslohn die Chance auf höhere Löhne bedeutet. Das gilt auch für diejenigen, die ihren Job über formelle Suchmethoden oder starke Beziehungen gefunden haben. Die empirisch prüfbare Konsequenz lautet, dass bereits der Netzwerkumfang (d.h. die Anzahl der schwachen Beziehungen) von der Methode der Jobsuche unabhängige Einkommen steigernde Wirkungen auslöst. Mouw (2003: 884–890) weist mit Hilfe von Sekundäranalysen amerikanischer Datensätze nach, dass diese Prognose sich nicht eindeutig bestätigen lässt. Zwar gibt es von der Jobsuchmethode unabhängige Effekte von Netzwerkmerkmalen auf die Lohnhöhe (gut ausgebildete Freunde und Freunde, die im gleichen Job arbeiten), die grund-

sätzlich im Sinne von Montgomerys Theorie interpretiert werden können. Es ist aber fraglich, ob hinter dieser Korrelation der kausale Effekt des Sozialkapitals steckt oder vielmehr die Tatsache, dass gut ausgebildete Arbeitnehmer ähnliche Freunde haben, so dass diese Variable eher ein Indikator für direkt nicht gemessene Anteile des persönlichen Humankapitals (z.B. Lebensstil usw.) ist.

Ein weiterer Mechanismus, der das Fehlen einer Lohn-Prämie für diejenigen erklären könnte, die ihren Job über Netzwerke fanden, ergibt sich aus einer Anwendung der Adam Smith'schen Vorstellung kompensatorischer Lohndifferentiale (vgl. z.B. Frank 1985; s. Preisendörfer 2002). Viele empirische Befunde demonstrieren, dass es Löhne gibt, die nicht der Produktivität (genauer dem Wertgrenzprodukt) entsprechen. Es wäre denkbar, dass jemand bereit ist, monetäre Unter-Bezahlung hinzunehmen, wenn dieser Nachteil durch andere Annehmlichkeiten ausgeglichen wird (zum Beispiel einen höheren informellen Status in der betrieblichen Arbeitsgruppe). Analog sollte man den Blick stärker auf nicht-monetäre Belohnungsquellen in Arbeitsbeziehungen richten (Marsden und Hurlbert 1988; Pellizzari 2004). Franzen und Hangartner (2006) formulieren die Überlegung, dass Beschäftigte ein Trade-off zwischen Lohnhöhe und dem Grad der Ausbildungsadäquatheit der Beschäftigung wählen, so dass die Vorteile sozialen Kapitals sich auf nicht-monetäre Aspekte der Berufsposition erstrecken.

Die Befunde zu Arbeitsmärkten in China und Russland und den dort durchaus erkennbaren Sozialkapitaleffekten verdeutlichen, dass der institutionelle (und kulturelle) Kontext eine entscheidende Einflussgröße ist hinsichtlich der verwendeten Suchmethoden und der Vorteile spezifischer Netzwerke. Pellizzari (2004) zeigt erhebliche internationale und intersektorale Unterschiede in den Lohn-Prämien auf, die von der Jobsuche mit Kontakten ausgehen. In einem Großteil der Länder sind sogar signifikante negative Wirkungen von Kontakten sichtbar. Bereits Marsden und Hurlbert (1988: 1048–1050) plädieren für eine stärkere Zusammenführung der beiden Seiten des Matching-Prozesses. Wenn Organisationsmerkmale systematisch die Rekrutierungsmethode beeinflussen (so dass Großbetriebe mit internen Arbeitsmärkten, hohem Formalisierungsgrad und Personalabteilungen eher formelle Methoden einsetzen), dann dürfte sich das auswirken auf die Suchmöglichkeiten, die gewählten Suchmethoden und die Lohn-Prämien der entsprechenden Arbeitskräfte.

Wir können also zusammenfassen: Dass sich die Hypothesen zur Stärke schwacher Beziehungen selten bewährt haben, dürfte einerseits daran liegen, dass die Qualität einer Beziehung für sich allein keine kausale Bedeutung für Arbeitsmarktphänomene hat. Die Stärke (oder meist Schwäche) einer Beziehung ist weniger entscheidend als die Lage dieser Beziehung im Netzwerk bzw. ihre Brückenfunktion. Im Übrigen können auch starke Beziehungen Brücken sein. Dieser Sachverhalt verweist darauf, dass Granovetters Theorie schwacher Beziehungen aus ihrem ursprünglichen Kontext der kognitiven Konsistenz- und mikrosoziologischen Interaktionstheorie gelöst werden muss, will man sie auf instrumentelle Kontexte in Gestalt von Wettbewerbsbeziehungen anwenden. Die mögliche Rolle starker Kontakte ist ein Hinweis auf das Erfordernis, das Motivationsproblem stärker zu beachten: Was motiviert Beziehungspartner zur Weitergabe einer Information oder gar zur Einflussnahme? Starke Beziehungen haben ein höheres Motivationspotential (Boorman 1975; Granovetter 1982; Bian 1997), etwa, weil sie in instrumentellen Kontexten wiederholte Interaktionen darstellen. Erklärende theoreti-

sche Modelle, die die Mechanismen der Lohnbildung unter dem Einfluss sozialer Netzwerke darstellen, gibt es bisher erst in kleiner Zahl. Sie können allerdings kontraintuitive, überraschende Vorhersagen aufzeigen, z.B. dergestalt, dass ein Zusammenhang zwischen der im Einzelfall angewandten erfolgreichen Jobsuche und Lohnhöhe gar nicht bestehen muss oder dass die Wettbewerbsvorteile des Sozialkapitals sich auch in nicht-materiellen Aspekten von Belohnungen auszahlen. Schließlich sollte der institutionelle Kontext der Makrostrukturen des Arbeitsmarktes und seiner Segmentation stärker berücksichtigt werden.

VII. Ausblick

Die wirklichen und vermeintlichen Vorteile sozialer Netzwerke im Arbeitsmarkt sind in einer umfassenden theoretisch und empirisch gleichermaßen anspruchsvollen Literatur beschrieben. In welchen Hinsichten ist diese Literatur in der Lage, die verschiedenen Aspekte des sozialen Kapitals zu erhellen, die beispielsweise in Beckers Konzeption betont werden? Die meisten Beiträge beziehen sich auf die Wirkungen *vorhandener* Bestände sozialen Kapitals in Gestalt sozialer Netzwerke persönlicher Beziehungen der Beschäftigten und zwischen Beschäftigten und Arbeitgebern. Netzwerke sind weit verbreitet, und sie sparen Such- und Screeningkosten für beide Marktseiten. Weniger klar empirisch belegbar und soziologisch bedeutsamer sind Wirkungen bestimmter Formen einer Netzwerkeinbettung auf Arbeitsmarktergebnisse wie die Einkommenshöhe. Methodisch gibt es in dieser Forschung erhebliche Übereinstimmungen mit der Humankapital-Theorie. Auch die Humankapital-Theorie wird ja großenteils so angewandt, dass man die Rendite einer vorhandenen Humankapitalausstattung in Form von Einkommenszuwächsen empirisch abschätzt. Viele Studien verwenden tatsächlich die Variablen der Mincer-Gleichung der Humankapital-Theorie, um zu prüfen, ob von Sozialkapitalvariablen unabhängige Einkommensgewinne ausgehen. In jüngerer Zeit kam Mouw (2003: 891) aufgrund umfassender Sekundäranalysen zu dem vernichtenden Befund über den Stand der empirischen Forschung: „My results suggest that conventional social capital variables ... do not have a causal effect on wages." Er bezieht sich vor allem auf methodische Probleme der Identifikation kausaler Beziehungen im Zusammenhang mit Komplementaritäten oder Peer-Effekten mit den verfügbaren Datensätzen (vgl. dazu generell Manski 1995: 127–136). Diese Skepsis kontrastiert mit dem seit einiger Zeit zunehmenden Interesse in der Arbeitsökonomik und ökonomischen Theorie. Mit dem Begriff des sozialen Kapitals wird eine Schnittmenge soziologischer und ökonomischer Analysen beschrieben, die in jüngerer Zeit auch viele theoretische Neuerungen (vor allem auf Seite der Ökonomen) angeregt hat, so dass die Analyse sozialer Netzwerke zunehmend auch Teil der ökonomischen Analyse wird. Theoretisch lassen sich diese Wirkungen recht gut ableiten, wobei mittlerweile Modelle vorgelegt wurden, die (soziologische) Netzwerkkonzepte mit Arbeitsmarktphänomenen zusammenführen und auch weniger triviale Makrowirkungen aufzeigen als in vielen soziologischen Beiträgen üblich (die oft argumentativ in der Statuszuweisungstradition zu verorten sind), z.B. in Bezug auf die Langzeitarbeitslosigkeit, Pfadabhängigkeiten, nichtlineare soziale Ansteckungseffekte und die Ungleichheit der Lohnverteilung (z.B. Montgomery 1994;

Calvó-Armengol und Jackson 2004, 2007). Es werden in diesem Zusammenhang auch „negative" Aspekte von sozialem Kapital deutlich, nämlich Komplementaritäten und Ansteckungseffekte, die persistierende hohe Arbeitslosigkeit bei sozial isolierten ethnischen Subgruppen erklärbar machen: Peers mit geringen Arbeitsmarktchancen verschlechtern die Chancen der Angehörigen ihres persönlichen sozialen Netzwerks, und zwar bei Kontrolle von anderen Indikatoren für das Humankapital. Wie steht es mit den Investitions- und Abschreibungseffekten des sozialen Kapitals? In der Humankapital-Theorie dienen Annahmen über rationales Investitionsverhalten dazu, die Form der Regressionsgleichung zu spezifizieren, mit der das Einkommen vorhergesagt wird. Wie entstehen soziale Netzwerke (speziell im Arbeitsmarkt)? Dieser Teil der Netzwerktheorien des Sozialkapitals ist am Wenigsten ausgereifte. Burt (1992) geht davon aus, dass Netzwerke gerade in instrumentellen Kontexten Gegenstand rationaler Gestaltung sein können. Seine Überlegungen sind allerdings eher präskriptiv und weniger erklärend, sie sollen Handlungsempfehlungen im Sinne der Managementberatung liefern (ähnlich auch Baker 2000). Boorman (1975) formuliert ein Modell der Optimierung der Anteile starker und schwacher Kontakte in Abhängigkeit ihrer Wirkungen: Starke Beziehungen sind mit höheren Verpflichtungen verbunden, erfordern aber hohe Einsätze an Zeitressourcen und sind ineffektiv bei der Informationsweitergabe. In sie zu investieren lohnt in Phasen hoher Arbeitslosigkeit, sonst sind eher schwache Beziehungen effektiv und bilden einen Gleichgewichtsausgang. Dieses frühe spieltheoretische Modell eines Soziologen der White-Schule wurde erst in neuerer Zeit wieder häufiger aufgegriffen von Autoren, die Modelle der Netzwerkbildung mit (technisch aufwändigen) spieltheoretischen Instrumenten formulieren (z.B. Calvó-Armengol 2004; Goyal und Vega-Redondo 2007) und dabei kühne intellektuelle Verbindungen zwischen empirischer soziologischer Netzwerkanalyse und neuen Verfeinerungen spieltheoretischer Gleichgewichtskonzepte herstellen. In einem der wenigen Beiträge zum Aufbau und Verfall von sozialem Kapital, speziell von Brückenbeziehungen, die strukturelle Lücken schließen, weist Burt (2002) darauf hin, dass diejenigen Partner, die eine Brückenbeziehung aufrechterhalten, vergleichsweise hohe Investitionskosten tragen müssen. Die Kosten können, anders als in geschlossenen Cliquen, nicht auf zahlreiche Schultern verteilt werden. Empirisch zeigt sich, dass Brückenbeziehungen eine höhere Anfälligkeit für Verfall aufweisen als Nicht-Brücken-Beziehungen (Burt 2002: 344–354). Dieser wichtige Aspekt der Aufrechterhaltung sozialen Kapitals ist in der theoretischen und empirischen Forschung bislang viel zu wenig untersucht worden. Es handelt sich allerdings um ein wichtiges Desiderat der Forschung, damit die Redeweise von sozialen Beziehungen als Kapital im Sinn der Überlegungen Gary S. Beckers zusätzlichen empirischen Gehalt erhält. Zu hoffen bleibt, dass in diesem Forschungsfeld in naher Zukunft eine kritische Masse theoretischer und empirischer Beiträge entstehen wird, die die strukturelle Lücke zwischen Ökonomie und Soziologie schließen.

Literatur

Allcott, Hunt, Dean Karlan, Markus M. Möbius, Tanya S. Rosenblat und *Adam Szeidl*, 2007: Community Size and Network Closure. American Economic Review 97: Papers and Proceedings 80–85.

Baker, Wayne, 2000: Achieving Success Through Social Capital. San Francisco: Jossey-Bass.

Baron, James N., und *Michael T. Hannan*, 1994: The Impact of Economics on Contemporary Sociology. Journal of Economic Literature 32: 1111–1146.

Barron, John M., und *John Bishop*, 1985: Extensive Search, Intensive Search, and Hiring Costs: New Evidence on Employer Hiring Activity. Economic Inquiry 23: 363–382.

Becker, Gary S., 1996: Accounting for Tastes. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Becker, Gary S., und *Kevin Murphy,* 2000: Social Economics. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press.

Ben-Porath, Yoram, 1980: The F-Connection: Families, Friends and Firms in the Organization of Exchange. Population and Development Review 6: 1–30.

Bian, Yanjie, 1997: Bringing Strong Ties Back In: Indirect Ties, Network Bridges, and Job Searches in China. American Sociological Review 62: 366–385.

Bridges, William P., und *Wayne J. Villemez,* 1986: Informal Hiring and Income in the Labor Market. American Sociological Review 51: 574–582.

Bonacich, Phillip, 2007: Undergraduate Textbook on Mathematical Sociology (Online). Los Angeles, UCLA: Dept. Sociology, Kap. 3. http://www.sscnet.ucla.edu/soc/faculty/bonacich/textbook.htm.

Boorman, Scott A., 1975: A Combinatorial Optimization Model for Transmission of Job Information Through Contact Networks. The Bell Journal of Economics 6: 216–249.

Boxman, Ed A.W., Paul M. De Graaf und *Hendrik D. Flap,* 1991: The Impact of Social and Human Capital on the Income Attainment of Dutch Managers. Social Networks 13: 51–73.

Burt, Ronald S., 1992. Structural Holes. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Burt, Ronald S., 2001: Structural Holes versus Network Closure as Social Capital. S. xxx–yyy in: *Nan Lin, Karen S. Cook* und *Ronald S. Burt* (Hg.), Social Capital. Theory and Research. New York: Aldine-de Gruyter.

Burt, Ronald S., 2002: Bridge Decay. Social Networks 24: 333–363.

Calvó-Armengol, Antoni, 2004: Job Contact Networks. Journal of Economic Theory 115: 191–206.

Calvó-Armengol, Antoni, und *Matthew O. Jackson*, 2004: The Effects of Social Networks on Employment and Inequality. American Economic Review 94: 426–454.

Calvó-Armengol, Antoni, und *Matthew O. Jackson,* 2007: Networks in Labor Markets: Wage and Employment Dynamics and Inequality. Journal of Economic Theory 132: 27–46.

Coleman, James S., 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology 94 (Suppl.): 95–120.

Coleman, James S., 1990: Foundations of Social Theory. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press (deutsche Übers. 1994: Grundlagen der Sozialtheorie, München: Oldenbourg).

Ellickson, Robert C., 1991: Order without Law. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Fernandez, Roberto M., Emilio J. Castilla und *Paul Moore*, 2000: Social Capital at Work: Networks and Employment at a Phone Call Center. American Journal of Sociology 105: 1288–1356.

Frank, Robert H., 1985: Choosing the Right Pond. New York: Oxford University Press.

Fernandez, Roberto M., und *Nancy Weinberg*, 1997: Sifting and Sorting: Personal Contacts and Hiring in a Retail Bank. American Sociological Review 62: 883–902.

Franzen, Axel, und *Dominik Hangartner,* 2006: Social Networks and Labour Market Outcomes: The Non-Monetary Benefits of Social Capital. European Sociological Review 22: 353–368.

Friedkin, Noah, 1980: A Test of Structural Features of Granovetter's Strength of Weak Ties Theory. Social Networks 2: 411–422.

Goyal, Sanjeev, und *Fernando Vega-Redondo,* 2007: Structural Holes in Social Networks. Working Paper, University of Essex: Dept. of Economics.

Granovetter, Mark S., 1973: The Strength of Weak Ties. American Journal of Sociology 78: 1360–1380.

Granovetter, Mark S., 1982: The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited, S. 105–130 in: *Peter V. Marsden* und *Nan Lin* (Hg.), Social Structure and Network Analysis. Beverly Hills, Cal.: Sage.

Granovetter, Mark S., 1974: Getting a Job. A Study of Contacts and Careers. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Granovetter, Mark S., 1995: Afterword. S. 139–182 in: *Ders.*, Getting a Job. A Study of Contacts and Careers. 2. Aufl. Chicago/London: University of Chicago Press.

Greif, Avner, 1994: Cultural Beliefs and the Organization of Society. Journal of Political Economy 102: 912–950.

Holzer, Harry J., 1996: What Employers Want. Job Prospects for Less Educated Workers. New York: Russell Sage.

Hummell, Hans J., und *Wolfgang Sodeur,* 1984: Interpersonelle Beziehungen und Netzstruktur. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 36: 511–556.

Ionnides, Yannis M., und *Linda Datcher Loury*, 2004: Job Information, Networks, Neighborhood Effects, and Inequality. Journal of Economic Literature 42: 1056–1093.

Jann, Ben, 2003: Old-Boy Network: Militärdienst und ziviler Berufserfolg in der Schweiz. Zeitschrift für Soziologie 32: 139–155.

Lin, Nan, 1999: Social Networks and Status Attainment. Annual Review of Sociology 25: 467–87.

Lin, Nan, 2001: Social Capital. Cambridge: Cambridge University Press.

Lin, Nan, John C. Vaughn und *Walter M. Ensel*, 1981: Social Resources and the Strength of Ties: Structural Factors in Occupational Status Attainment. American Sociological Review 46: 393–405.

Manski, Charles F., 1995. Identification Problems in the Social Sciences. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Marsden, Peter V., und *Karen Campbell*, 1990: Recruitment and Selection Processes: The Organizational Side of Job Searches. S. 59–79 in: *Ronald Breiger* (Hg.), Social Mobility and Social Structure, Cambridge: Cambridge University Press.

Marsden, Peter V., und *Jeanne S. Hurlbert,* 1988: Social Resources and Mobility Outcomes: A Replication and Extension. Social Forces 66: 1038–1059.

Montgomery, James, 1991: Social Networks and Labor Market Outcomes. American Economic Review 81: 1408–1418.

Montgomery, James, 1992: Job Search and Network Composition: Implications of the Strength-of-Weak-Ties Hypothesis. American Sociological Review 57: 586–596.

Montgomery, James, 1994: Weak Ties, Employment, and Inequality: An Equilibrium Analysis. American Journal of Sociology 99: 1212–1236.

Mouw, Ted, 2003: Social Capital and Finding a Job: Do Contacts Matter? American Sociological Review 68: 868–898.

Petersen, Trond, Ishak Saporta und *Marc-David L. Seidel,* 2000: Offering a Job: Meritocracy and Social Networks. American Journal of Sociology 106: 763–816.

Pellizzari, Michele, 2004: Do Friends and Relatives Really Help in Getting a Good Job? Discussion Paper Centre for Economic Performance. London: LSE.

Preisendörfer, Peter, 2002: Kompensation statt Kumulation? Soziale Ungleichheit aus der Sicht des Theorems des Ausgleichs der Nettovorteile. Zeitschrift für Soziologie 31: 93–105.

Preisendörfer, Peter, und *Thomas Voss*, 1988: Arbeitsmarkt und soziale Netzwerke – Die Bedeutung sozialer Kontakte beim Zugang zu Arbeitsplätzen. Soziale Welt 39: 104–119.

Putnam, Robert D., 1993: Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Rees, Albert, 1966: Information Networks in Labor Markets. American Economic Review 56: Papers and Proceedings 559-66.

Saloner, Garth, 1985: Old Boy Networks as a Screening Device. Journal of Labor Economics 3: 255–267.

Wegener, Bernd, 1991: Job Mobility and Social Ties: Social Resources, Prior Job, and Status Attainment. American Sociological Review 56: 60–71.
Yakubovich, Valerie, 2005: Weak Ties, Information, and Influence: How Workers Find Jobs in a Local Russian Labor Market. American Sociological Review 70: 408–421.

Korrespondenzanschrift: Prof. Dr. Thomas Voss, Universität Leipzig, Institut für Soziologie, Beethovenstr. 15, D-04107 Leipzig.
E-mail: voss@sozio.uni-leipzig.de

SOZIALKAPITAL UND ILLEGALE MÄRKTE*

Norman Braun und Roger Berger

Zusammenfassung: Versteht man unter Sozialkapital die durch soziale Beziehungen generierte Struktur von Opportunitäten, so dürfte die Nutzung derartiger Möglichkeiten gerade im Zusammenhang mit illegalen Märkten eine wesentliche Rolle spielen. Nach grundlegenden Begriffen werden im vorliegenden Beitrag einschlägige theoretische Überlegungen zur Entstehung und Gestaltung von illegalen Transaktionen diskutiert. Diese Überlegungen illustriert der vorliegende Artikel anhand einer koordinierten Befragungsstudie in den sichtbaren Drogenszenen von Schweizer Städten. Nach einem knappen Überblick zu den Erhebungen und dem Forschungsdesign wird berichtet, wie sich Sozialkapital im beobachtbaren Drogenmarktgeschehen niedergeschlagen hat.

I. Einleitung

Nach allgemeinem Verständnis sind Märkte räumlich existierende oder gedanklich vorgestellte Orte (z.B. Wochenmarkt oder Versandhandel), an denen Tauschkontakte erfolgen und potenzielle Transaktionspartner ihre individuellen Pläne (Angebot und Nachfrage) abstimmen. Die jeweiligen Markteigenschaften bestimmen dabei das Zustandekommen und die Resultate von Tauschbeziehungen mit. Aus der Perspektive der Ökonomik hängt beispielsweise die Preisbildung u.a. von der jeweiligen Zahl der Anbieter und Nachfrager ab, der Marktvollkommenheit, der Möglichkeit des Marktzutritts und dem Organisationsgrad des betrachteten Marktes (z.B. Auktionen und Effektenbörsen als organisierte Märkte).

Nicht nur aus der Perspektive soziologischer Klassiker (z.B. Durkheim 1933; Weber 1921) gibt es jedoch weitere Einflüsse auf das Marktgeschehen. So dürften sich insbesondere Unterschiede zwischen legalen und illegalen Märkten auf die Entstehung und Ausgestaltung von Transaktionen auswirken. Beispielsweise müsste es bei verbotenen Geschäften besonders sinnvoll sein, etwaige Tauschpartner mit Bedacht zu wählen (z.B. durch Nutzung bestehender Netzwerkbeziehungen). Dies dürfte u.a. deshalb wichtig sein, weil die fehlende Rechtssicherheit in Schwarzmärkten opportunistische Verhaltensweisen wie etwa Betrug fördern kann. Illegalität kann damit die gegenseitige Kooperation erschweren, welche konstitutiv für eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung ist.

Der vorliegende Beitrag reflektiert solche Überlegungen, indem er sich aus theoretischer und empirischer Sicht mit Transaktionen in illegalen Drogenmärkten und den durch soziale Beziehungen verfügbaren Kooperationsmechanismen und Möglichkeiten

* Wir danken Jachen Curdin Nett, Bruno Nydegger Lory und Claudia Zahner für ihre Ideen und Unterstützung bei der Erhebung der zugrunde liegenden Daten. Axel Franzen und Markus Freitag ist für Verbesserungsvorschläge zu danken.

beschäftigt. Zunächst werden mit Markt, Netzwerk und Sozialkapital grundlegende Begriffe aufeinander bezogen und voneinander abgegrenzt, wobei unter Sozialkapital mit Burt (1992) die durch soziale Beziehungen generierte Struktur von Opportunitäten verstanden wird (*Abschnitt II*). In *Abschnitt III* werden einschlägige theoretische Überlegungen zur Entstehung und Gestaltung von illegalen Transaktionen eingeführt und die dabei erwartbaren Effekte von Sozialkapital diskutiert. Danach wird über eine koordinierte Befragungsstudie von Verbrauchern und Kleinhändlern harter Drogen (v.a. Heroin, Kokain) in Basel, Bern und Zürich berichtet, die u.a. empirische Einsichten über die Zusammenhänge zwischen sozialen Beziehungen und Drogengeschäften erlaubt (*Abschnitt IV*). Hierbei erfolgt eine Beschränkung auf Befunde, deren Hintergründe und Details in Braun et al. (2001) ausführlich dokumentiert sind. Eine knappe Diskussion der Ergebnisse beschließt den Artikel (*Abschnitt V*).

Im Vorfeld unserer Ausführungen möchten wir folgende Anmerkungen anbringen. Erstens wird hier kein Vergleich von illegalen und legalen Märkten angestellt, obwohl sich einige theoretische Überlegungen mit solchen Unterschieden befassen. Hintergrund ist die Datenlage: Es existieren keine legalen Märkte für die fraglichen psychoaktiven Substanzen, die zu Vergleichszwecken untersucht werden könnten. Zweitens konzentriert sich die Hypothesenbildung und die empirische Analyse auf mehr oder weniger gut vernetzte Tauschpartner in Schwarzmärkten. Hierfür sprechen insbesondere zwei Gründe: Zum einen gibt nach unserem Wissen bisher keine Datensätze im deutschsprachigen Raum, die systematische empirische Analysen von Drogenmarkttransaktionen erlauben. Aus der empirischen Perspektive ist die Untersuchung solcher Daten allein bereits deshalb interessant. Zum anderen erscheint es zur Feststellung von etwaigen Korrelaten der Vernetzung schon aus theoretischer Sicht sinnvoll, sich insbesondere mit solchen Tauschsituationen zu befassen, in denen keine Einklagbarkeit von Verträgen und keine staatliche Rechtsdurchsetzung gegeben sind. Versteht man unter Sozialkapital nämlich die durch soziale Beziehungen generierten Möglichkeiten, so müssten diese, wenn überhaupt, gerade unter den Bedingungen der Illegalität wesentlich sein, um die für erfolgreiche Tauschhandlungen charakteristische Kooperation sicherzustellen.

II. Märkte, Netzwerke und Sozialkapital

Der Begriff des Marktes ist heutzutage nicht nur in den Wirtschaftswissenschaften allgegenwärtig (s. Swedberg 2005 für einen historisch orientierten Überblick). Netzwerke und ihre Analyse stellen seit geraumer Zeit wichtige Themen insbesondere in den Gesellschaftswissenschaften dar. Gerade in der jüngeren Vergangenheit wird zudem der Begriff des Sozialkapitals bemerkenswert häufig in unterschiedlichen Zusammenhängen auf durchaus verschiedene Weise verwendet.

Generell können die genannten Begriffe aufeinander bezogen und voneinander abgegrenzt werden. Zur Vorbereitung der weiteren Diskussion erscheint es sinnvoll, sich zunächst mit den Begriffen Markt und Netzwerk zu beschäftigen. Nach der Beschreibung einiger Resultate von Studien zu den Beziehungen zwischen Marktgeschehen und sozialen Netzwerkbeziehungen kann man eine bestimmte theoretische Perspektive fest-

legen und dann die im Zusammenhang mit dem Begriff Sozialkapital relevante Definitionsfrage beantworten.

1. Märkte und Netzwerke

Preistheoretiker (z.B. Ott 1991) betrachten den Markt als ökonomischen Ort des Tausches von Waren und Leistungen. Ein Markt wird als vollkommen bezeichnet, wenn keine sachlichen Unterschiede zwischen den gehandelten Gütern bestehen, persönliche Vorlieben zwischen Marktteilnehmern fehlen, räumliche und zeitliche Differenzierungen zwischen Anbietern und Nachfragern ausgeschlossen sind und vollständige Markttransparenz (im Sinne der Verfügbarkeit aller relevanten Informationen für alle Marktteilnehmer) gegeben ist. Wenn überhaupt, so können diese Bedingungen nur in einem völlig zentralisierten Markt wie etwa der Börse erfüllt sein (Stigler 1987). Auf einem vollkommenen Markt gibt es aus wirtschaftstheoretischer Sicht lediglich einen Preis für ein bestimmtes Gut und keine wesentlichen Transaktionskosten (d.h. die Entstehung, Überwachung und Erfüllung von Kaufverträgen verursacht praktisch keine relevanten Aufwendungen). Selbst wenn die Börse als die gegenwärtig beste Approximation eines vollkommenen Marktes aufzufassen ist, kann von einheitlichen Preisen an der Börse allerdings oftmals keine Rede sein (s. z.B. Lamont und Thaler 2003). Anscheinend sind praktisch alle realen Märkte unvollkommen, weil zumindest eine der angegebenen Bedingungen verletzt ist.

Rational Choice Theoretiker (z.B. Becker 1976; Coleman 1990) postulieren die Existenz von Märkten, wenn in irgendeiner Weise Austauschbeziehungen zwischen Entscheidungsträgern (z.B. Individuen, Organisationen) bestehen. Weil eine weitgehende Anonymität der jeweiligen Marktteilnehmer dabei keine Voraussetzung ist, eignet sich diese Konzeptualisierung auch für die Analyse sozialer Tauschvorgänge, wie sie bereits von Georg Simmel (1900) angeregt wurde.

Instrumente für derartige Untersuchungen stellt die soziale Netzwerkanalyse (z.B. Wasserman und Faust 1994) zur Verfügung. Ausgangspunkt ist die Vorstellung, dass zumindest zwischen einigen Entscheidungsträgern direkte Beziehungen oder Verbindungen bestehen, welche die Ausgänge der Tauschhandlungen beeinflussen. Zudem lassen sich starke und schwache Bindungen klassifizieren. Im Gegensatz zu schwachen Beziehungen sind enge oder starke Verbindungen (wie etwa in der Familie und in Freundschaftsnetzwerken) durch häufige, dauerhafte und zeitlich aufwendige Kontakte charakterisierbar, die oftmals mit einer bestimmten Emotionalität einhergehen, eine gewisse Intimität besitzen und in relativ homogenen Netzen stattfinden. Als Teil eines dicht geknüpften Beziehungsclusters sind starke Bindungen zumeist gegenseitig (d.h. sie werden erwidert) und transitiv (z.B. der Freund meines Freundes ist auch mein Freund).

Es verwundert daher nicht, dass sich Soziologen bei der Analyse des Marktgeschehens oft netzwerkanalytischer Konzepte und Überlegungen bedienen. Als Beispiele kann man empirische Studien wie etwa DiMaggios und Louchs (1998) Untersuchung zum Kaufverhalten von Konsumenten bei unsicherer Produktqualität nennen – solche Produkte (z.B. Gebrauchtwagen) werden nach ihren Ergebnissen eher von Bekannten

und/oder Freunden als von anonymen und/oder unbekannten Händlern erworben. Somit sind bestehende soziale Netzwerkbeziehungen eventuell Voraussetzungen für wirtschaftliche Transaktionen.

Daneben hat Wayne Baker (1984) empirische Befunde für den Handel mit Aktienoptionen vorgelegt, welche die Relevanz struktureller Einflüsse in vermeintlich vollkommenen Märkten nachweisen. Entgegen der Vorhersage der ökonomischen Standardtheorie ging mit einer höheren Zahl von Händlern danach keine Stabilisierung der Preise von Optionen einher, sondern eine stärkere Preisvolatilität. Der wesentliche Grund hierfür war, dass sich Optionshändler auch in Perioden mit einem hohem Handelsvolumen lediglich auf eine bestimmte Zahl von Handelspartnern konzentrierten. Diese Zahl war für häufig gehandelte Optionen nicht höher, sondern reflektierte kognitive und räumliche Beschränkungen sowie das Bemühen, Unsicherheit zu vermeiden und soziale Kontrolle zu behalten. Offenbar existieren selbst dann Einflüsse sozialer Eingebundenheit, wenn nahezu perfekte Gegebenheiten für ökonomischen Tausch bestehen (siehe z.B. Granovetter 2005 für einen ausführlicheren Überblick zu sozialstrukturellen Einflüssen auf wirtschaftliche Variablen).

Es ist deshalb überraschend, wenn Ökonomen wie z.B. Vernon Smith (2002) Gegensätze zwischen Märkten und Netzwerken konstruieren. Aus ihrer Perspektive sind Märkte insbesondere durch weitgehend anonyme Geschäftspartnerschaften charakterisiert und Kooperation entsteht unintendiert durch die „unsichtbare Hand", die bereits Adam Smith (1776) beschrieben hat. Netzwerke sind aus ihrem Blickwinkel dagegen vorrangig durch persönliche Verbindungen und soziale Austauschbeziehungen gekennzeichnet, die mit der Zugehörigkeit zu überschaubaren Gemeinschaften einhergehen. Kooperation in Netzwerken resultiert hierbei nicht als ungewolltes Ergebnis absichtsvoller Handlungen, sondern wird intentional v.a. durch Reziprozitätsnormen und Sanktionen hergestellt und gesichert.

Selbst wenn man diesen Überlegungen folgen will, muss auch angeführt werden, dass Netzwerke im Wirtschaftsleben durchaus Eigenschaften besitzen, die Ähnlichkeiten zu Märkten aufweisen: Verhandlungen und Tauschabschlüsse finden nur zwischen verknüpften Anbietern und Nachfragern statt, wobei die Akteure ihre Beziehungsmuster wählen und im Wettbewerb stehen können. Wohl auch deshalb gibt es inzwischen interdisziplinäre Arbeiten, welche die Komplementaritäten zwischen Netzwerken und Märkten betonen (s. hierzu den Sammelband von Rauch und Casella 2001).

Es ist daher nicht überraschend, dass das Potenzial der sozialen Netzwerkanalyse für die Erklärung von tauschtheoretischen Sachverhalten und Vorgängen seit vielen Jahren v.a. in der Wirtschaftssoziologie betont wird. In einem inzwischen klassischen Aufsatz hat Granovetter (1985) einige der hierbei relevanten theoretischen Einsichten gebündelt und zugespitzt: Danach sind soziale Beziehungen von grundlegender Bedeutung für ökonomische Vorgänge wie etwa dem Markttausch, weil stets eine Eingebundenheit des Wirtschaftsgeschehens und der im Geschäftsleben tätigen Akteure in soziale Zusammenhänge besteht. Da soziale Netzwerke eine Form von Sozialstruktur darstellen, schlägt sich der Zusammenhang zwischen sozialer Eingebundenheit und Wirtschaftsgeschehen auch in der wirtschaftssoziologischen Definition eines Markts nieder, die Aspers (2006) vorschlägt: Danach ist ein Markt eine Sozialstruktur für den Austausch

von Rechten, welche Personen, Firmen und Produkte bewertbar macht und die Zuweisung von Preisen ermöglicht.

Neben den bereits erwähnten Arbeiten gibt es Netzwerkstudien, welche die soziale Eingebundenheit des wirtschaftlichen Geschehens unterstreichen. So hat Granovetter (1973) selbst darauf hingewiesen, dass sich soziale Beziehungen gerade dann auszahlen können, wenn sie nicht eng sind. Die auf den ersten Blick überraschende Stärke schwacher Verbindungen konnte Granovetter (1974) im Rahmen einer empirischen Studie zur Stellensuche von College-Absolventen feststellen: Danach fand die Mehrzahl der Befragten ihre Stelle nicht über Annoncen und direkte Bewerbungen, sondern durch die Vermittlung persönlicher Bekannter; allerdings wurden mehr und höher bewertete Stellen über schwache Verbindungen erhalten und nicht über Empfehlungen von engen Kontaktpersonen. Zur Erklärung der Stärke schwacher Bindungen kann man auf die bei intensiveren und häufigeren Kontakten übliche Redundanz von Informationen verweisen und die bei schwachen Bindungen eher gegebene Unterschiedlichkeit von Informationen betonen. Im Rahmen von Granovetters Studie waren Informationen, die durch lockere Kontakte verfügbar wurden, aufgrund ihrer Verschiedenheit bei der Stellensuche gewinnbringender (s. Lin 1999 für einen Überblick über weitere Studien sowie die Beiträge von Franzen und Hangartner 2005 sowie Mouw 2003 für Qualifizierungen und Relativierungen bezüglich der Zusammenhänge von Vernetzung und beruflichem Erfolg).

Unabhängig von ihrer Stärke und Schwäche erzeugt eine Verbindung dann Informationsvorteile, wenn sie eine Brückenfunktion zwischen ansonsten getrennten Regionen eines Netzwerkes erfüllt. Fällt eine Brücke weg, so ergeben sich üblicherweise kleinere Teilnetze, in denen hinreichend gut verknüpfte Akteure jeweils eher ähnliche Informationen besitzen. Erst durch Brückenbildung zu einem anderen Netz werden dann wieder neuartige Informationen verfügbar. Die durch die Brückenbildung geschaffene Position als Informationslieferant kann ausgesprochen profitabel sein. Ebenfalls gewinnbringend können sich Koordinationsleistungen auswirken, die komplementär dazu in ansonsten weitgehend geschlossenen Teilnetzwerken erbracht werden.

Nicht nur deshalb kann es nach Burts (1992) theoretischer und empirischer Analyse des Wettbewerbs amerikanischer Firmen für einen Akteur vorteilhaft sein, selbst mehrere Cluster von Beziehungen zu verbinden und damit ein so genanntes „strukturelles Loch“ (im Sinne einer bisherigen Unverbundenheit von Beziehungsclustern) zu überbrücken. Durch die Übernahme einer Brückenfunktion könnte die Trennung der Beziehungscluster gewinnbringend behoben werden. Neben der damit einhergehenden Rolle als Informationslieferant ergibt sich nämlich für einen als Brücke dienenden Akteur die Möglichkeit, eine etwaige Verschiedenartigkeit der Anfangsausstattungen und/oder Präferenzen in den durch ihn verbundenen Clustern oder Gruppen zu nutzen (z.B. Makler). Überdies kann ein solcher Akteur die günstige Position des „lachenden Dritten“ erreichen. Voraussetzung hierfür ist eine Konkurrenzsituation (z.B. bei der Stellensuche) zwischen strukturell äquivalenten Akteuren, die man gegeneinander ausspielen kann, weil diese sich aufgrund von strukturellen Löchern, also fehlenden Verbindungen, nicht abstimmen können.

Die Ausführungen von Burt (1992, 2005) weisen Anknüpfungspunkte zur Rational Choice-Theorie auf. Insbesondere erscheinen Netzwerkbeziehungen aus seiner Sicht

keineswegs nur als ein Nebenprodukt des alltäglichen Handelns mit Bezug auf das Handeln anderer Akteure. Nicht nur aus Burts Perspektive sind Netzwerke zumindest teilweise gestaltbar und, aufgrund der dadurch geschaffenen Möglichkeiten, für zumindest einige Positionsinhaber vorteilhaft.

2. Netzwerke und Rationalität

Bereits Alltagserfahrungen reflektieren eine allgemeine Verhaltenstendenz, die u.a. auch von Gary S. Becker (1996) als einem prominenten Vertreter der Rational Choice Theorie erwähnt wird: Individuen versuchen, jeweils Mitglieder von solchen sozialen Netzwerken zu werden oder zu bleiben, die ihnen bei der Realisierung ihrer Präferenzen nützen. Umgekehrt werden sie diejenigen Beziehungen abbrechen oder vermeiden, die ihnen bisher geschadet haben oder bei der Präferenzrealisierung hinderlich sind. Dementsprechend kann man Aktivitäten in sozialen Netzwerken (wie etwa Interaktionen und Transaktionen) prinzipiell als Resultate von Entscheidungen im Sinne der Rational Choice Theorie auffassen.

Sofern also z.B. bisherige Drogentransaktionen überwiegend zur gegenseitigen Zufriedenheit abgelaufen sind, dürften sich relativ stabile Handelsbeziehungen zwischen bestimmten Käufern und Verkäufern von illegalen Substanzen herausgebildet haben. Gleichzeitig müssten solche Geschäftsbeziehungen nicht mehr bestehen, die sich im Zeitablauf zumindest für einen Tauschpartner als unbefriedigend erwiesen haben. Soziale Netzwerke werden damit die individuellen Tauschmöglichkeiten und somit auch das Drogenmarktgeschehen wesentlich prägen.

Diese Aussage ist jedoch keinesfalls auf illegale Märkte beschränkt. Vielmehr gibt es im Geschäftsleben genügend Hinweise für die Bedeutung sozialer Netzwerke (z.B. Arbeitsplatzbeschaffung, Teamarbeit). Aufgrund des Potenzials von Netzwerkstrukturen für die Erklärung vieler ökonomischer und sozialer Zusammenhänge gibt es inzwischen Modelle, die sich explizit mit Akteurbeziehungen aus der Sicht der Theorie der rationalen Wahl beschäftigen (z.B. Bala und Goyal 2000; Braun und Gautschi 2005; Demange und Wooders 2005; Dutta und Jackson 2003; Jackson und Wolinsky 1996; Weesie et al. Flap 1991; Yamaguchi 1996). Aus diesem Blickwinkel können Teilnehmer am illegalen Marktgeschehen durch eine differenzielle Netzwerkeinbindung charakterisiert werden. Diese kann sich in faktischen Zugriffsbarrieren zwischen potenziellen Geschäftspartnern niederschlagen, welche bestimmte Tauschkontakte von vornherein verhindern, andere jedoch fördern.

Ein derartig stabilisiertes Netzwerk bietet die Möglichkeit, den eigenen Handlungsspielraum und damit auch Nutzen durch private Güter und Leistungen (wie z.B. Vermittlungstätigkeiten zwischen unverbundenen Akteuren) zu vergrößern, die von Mitgliedern des eigenen Netzwerks erbracht werden. Der Zugriff eines Akteurs auf solche „Ressourcen“ dürfte wesentlich von der Einschätzung seiner interaktionsspezifischen Eigenschaften seitens der Netzwerkpartner abhängen. Beispielsweise können bisherige zufrieden stellende Tauschkontakte dazu führen, dass ein Drogenhändler einen bestimmten Weiterverkäufer als zuverlässig einschätzt und sich daher auf ein Kommissionsgeschäft einlässt. Aufgrund seiner vermeintlichen Vertrauenswürdigkeit erhält der Weiter-

verkäufer somit die nachgefragte Stoffmenge allein gegen die Angabe eines Zahlungstermins, wodurch sich seine Opportunitäten und bei entsprechenden Handlungen auch seine Wohlfahrt vergrößert. Er kann durch diese einseitige Vorleistung seine eigenen Kunden sofort versorgen, dadurch seinen temporären finanziellen Engpass überwinden und eventuell sogar einen Zusatzgewinn erzielen.

Im Zusammenhang mit nutzenverändernden Effekten, die sich aufgrund der vorhandenen Einbettung in soziale Netzwerke prinzipiell realisieren lassen, wird in der soziologischen Literatur (u.a. Lin, Cook und Burt 2001; Lin 2001) oftmals der Begriff des Sozialkapitals verwendet. Es existieren jedoch verschiedene Auslegungen dieses Konzeptes, das inzwischen auch vermehrt und kritisch in Nachbardisziplinen diskutiert wird (z.B. Becker und Murphy 2000; Bowles und Gintis 2002; Dasgupta und Serageldin 2000; Durlauf 2002; Fukujama 1995; Manski 2000; Putnam 2000; Sobel 2002). Um die für den vorliegenden Beitrag relevante Konzeptualisierung einzuführen, ist ein Blick auf vorliegende Interpretationen geboten.

3. Deutungen von Sozialkapital

Nach Coleman (1990: 300ff.) entsteht Sozialkapital jeweils durch Änderungen von sozialen Beziehungen, die ihrerseits handlungsfördernd wirken. Schafft beispielsweise ein Drogenhändler eine bestimmte Organisationsstruktur zur Verteilung illegaler Substanzen und reduziert diese Struktur die Bestrafungsrisiken der beteiligten Personen, so wäre damit Sozialkapital im Sinne Colemans erzeugt. Danach kann man diese Kapitalform (im Gegensatz zu physischem Kapital (u.a. Gebäude, Maschinen) und Humankapital (v.a. Wissen)) schwerlich einzelnen Akteuren zuschreiben – Sozialkapital liegt vielmehr in den Akteurbeziehungen. Es reflektiert die jeweilige soziale Organisations- und Normstruktur gleichermaßen und weist u.a. deswegen die Merkmale eines öffentlichen Gutes (d.h. Nicht-Ausschlussfähigkeit vom und Nicht-Rivalität im Gebrauch) auf.

Andere Autoren weichen von dieser Deutung ab, weil sie Sozialkapital eher als eine Mikro-Variable betrachten. Beispielsweise bezeichnet Sozialkapital für Bourdieu und Wacquant (1992: 119) „... the sum of resources, actual or virtual, that accrue to an individual or a group by virtue of possessing a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition.“ Demnach umfasst das Sozialkapital einer Person oder Gruppe sämtliche Güter und Leistungen, die aufgrund der Netzwerkeinbindung effektiv oder fiktiv extrahiert werden können. Die Definition von Bourdieu und Wacquant beruht auf einer Summenbildung. Ihre empirische Anwendung erfordert, dass tatsächlich und potenziell extrahierbare Ressourcen jeweils in den Einheiten eines einzelnen Gutes (z.B. Zeit, Geld) ausgedrückt werden müssen.

Noch konkreter ist die Konzeptualisierung von Sozialkapital, die Weesie, Verbeek und Flap (1991: 625) in ihrer ökonomischen Theorie sozialer Netzwerke verwenden. Sie definieren Ressourcen jeweils als tauschbare Zeiteinheiten (z.B. für soziale Unterstützung) und interpretieren Sozialkapital als „... the right to control the resources of related actors in the network at hand“, um danach den Tausch von Kontrolle über

Zeiteinheiten im Sinne der ökonomischen Theorie des Wettbewerbsgleichgewichts zu modellieren.

Eine gleichfalls tauschtheoretische Deutung von Sozialkapital ergibt sich durch folgende Umschreibung:

Ein Individuum mit gegebenen Ressourcen und Präferenzen besitzt Sozialkapital in dem Ausmaß, in dem es gegenseitig erkannte und prinzipiell dauerhafte Beziehungen zu Personen unterhält, welche über potenziell weitergebbare Ressourcen (z.B. private Güter, Informationen, Kontakte, Zeiteinheiten) verfügen, eine ihm zumindest annähernd bekannte positive Einschätzung seiner Zuverlässigkeit als Tauschpartner (z.B. aufgrund früherer Geschäftserfahrungen) besitzen und zu Entscheidungen über Ressourcentransfers zu ihm bereit sind.

Aus dieser Perspektive stellt Sozialkapital auf die durch soziale Beziehungen generierte Struktur von Opportunitäten ab. Sozialkapital ist danach eine Mikro-Variable, die den Zugriff einer betrachteten Person zu möglichen Transaktionspartnern aus dem eigenen Netzwerk erfasst.[1] Dabei sind folgende Aspekte besonders wichtig:

a) Wesentlich für das Sozialkapital eines Akteurs sind Verbindungen zu Personen, welche die angegebenen Bedingungen erfüllen. Letztere stellen insbesondere sicher, dass potenziell Nutzen stiftende Transaktionen mit Akteuren aus dem eigenen dauerhaften Beziehungsnetzwerk existieren; dabei kann es sich um Tauschvorgänge mit zeitlicher Asymmetrie zwischen Leistung und Gegenleistung handeln. Weil Individuen bekanntlich versuchen, jeweils Mitglieder von solchen Netzwerken zu werden oder zu bleiben, die ihnen bei der Realisierung ihrer Präferenzen helfen, dürften die genannten Merkmale langfristig für die meisten Akteure gegeben sein.
b) Sozialkapital hat nichts mit gegenseitigem Wohlwollen zu tun. Nach der obigen Konzeptualisierung existiert es vielmehr unabhängig davon, ob Akteure eigennützige oder nicht-egoistische Handlungsorientierungen aufweisen. Kennzeichnend für Beziehungen mit Sozialkapital sind aus der Sicht eines bestimmten Akteurs allerdings ihm weitgehend bekannte Einschätzungen seiner Vertrauenswürdigkeit durch Netzwerkmitglieder. Man kann daher einfache empirische Indikatoren für das Sozialkapital eines Akteurs festlegen. Betrachtet man Drogengeschäfte, so kann man mit Braun et al. (2001) beispielsweise wie folgt argumentieren: Weil kein rationaler Drogenverkäufer seine Telefonnummer und/oder Adresse an von ihm als unzuverlässig klassifizierte Personen weitergeben wird, dürfte das Sozialkapital eines potenziellen Käufers dadurch messbar sein, von wie vielen Dealern er die Rufnummer und/oder Adresse kennt.
c) Zudem hängt das Sozialkapital eines Akteurs nicht davon ab, ob und inwieweit tatsächlich Ressourcen sofort ausgetauscht oder zunächst einseitig übertragen werden. In der obigen Deutung stellt der Begriff des Sozialkapitals lediglich auf ein Potenzial ab, das keineswegs realisiert werden muss.[2] Letzteres ist sinnvoll, wenn man be-

1 Die angegebene Definition von Sozialkapital bezieht sich insbesondere auf die bekannten Einschätzungen der Vertrauenswürdigkeit eines Akteurs durch mögliche Tauschpartner aus dem eigenen Beziehungsnetz.

2 Obwohl dies selten thematisiert wird, gilt eine ähnliche Aussage auch für den Standardfall der Humankapitaltheorie. Nach Becker (1964) steigern vermehrte Bildungsinvestitionen das allgemeine Humankapital einer Person, wodurch sich ihr möglicher Output pro Zeiteinheit und ihr

denkt, dass bei Tauschbeziehungen mindestens zwei Akteure involviert sind, deren Entscheidungen die jeweiligen Transfers bestimmen. Will man nun Austauschvorgänge erklären, so kann man nicht einerseits die Präsenz von Sozialkapital unterstellen und andererseits dieses Kapital im Sinne faktischer Ressourcentransfers interpretieren, denn dadurch würde man annehmen, was zu beweisen ist.

Das letztgenannte Problem lässt sich vermeiden, wenn man Sozialkapital als den individuellen Zugriff auf potenzielle Tauschpartner aus dem persönlichen Beziehungsgeflecht deutet. Sozialkapital existiert danach bereits, falls man zumindest einen Netzwerkpartner hat, welcher die spezifizierten Kriterien erfüllt. Unabhängig von wirklichen Tauschvorgängen ist das Sozialkapital umso höher, je größer die Zahl der möglichen Tauschpartner oder Ressourcengeber aus dem eigenen Beziehungssystem ist. Aus individueller Sicht dürfte die Verfügbarkeit von Sozialkapital bedeuten, dass man Netzwerkpartner zu Ressourcentransfers zu bewegen versucht, also zunächst nicht auf fremde Akteure angewiesen ist.

Finden tatsächliche Transfers im Gefolge von Ressourcennachfragen durch Personen mit Sozialkapital statt, so kann sich dadurch jeweils der individuelle Handlungsspielraum und damit auch der eigene Nutzen vergrößern. Es ist insbesondere zu vermuten, dass Sozialkapital bestimmte, ansonsten schwerlich realisierbare Transaktionen (wie z.B. Kommissionsgeschäfte) fördert und/oder mit generell günstigeren Geschäftsbedingungen einhergeht.

Daneben können faktische Leistungen (wie etwa Vermittlungstätigkeiten) zu einer dauerhaften Erweiterung des eigenen Kontaktnetzwerkes führen. Prinzipiell kann die Realisierung von Sozialkapital somit weiteres Sozialkapital generieren. Ein kontinuierlicher Akkumulationsprozess des Sozialkapitals wird unter den Bedingungen eines Schwarzmarktes dennoch nicht einsetzen:

a) Sozialkapital unterliegt einem Verschleiß (z.B. Coleman 1990), der in einem bestehenden Netzwerk nur durch die Fortführung etablierter Beziehungen ausgeglichen und überwunden werden kann. Verändert sich das Netzwerk etwa im Gefolge von tatsächlichen Verbindungsleistungen der „alten“ Bekannten und vernachlässigt man die anfänglichen Kontakte zugunsten der „neuen“ Beziehungen, so wird sich das Sozialkapital aus diesen ursprünglichen Partnerschaften im Zeitablauf immer weiter vermindern. Dominiert diese Kapitalreduktion die durch Investitionen in zusätzliche Beziehungen geschaffene Kapitalerhöhung, so sinkt der gesamte Sozialkapitalstock.
b) Eine Person kann ihr etabliertes Netzwerk entweder durch den Einsatz privater Ressourcen (z.B. eigenständige Kontaktaufnahmen unter Einsatz von Zeit und Geld, falls die jeweiligen Adressaten dies zulassen) oder durch die Verwendung ihres realisierten Sozialkapitals (z.B. Nutzung der Verbindungen „alter“ Bekannter zum Auf-

---

Verdienstpotenzial erhöhen. Damit ist aber noch nichts über die faktische Wirkung des gestiegenen Kapitalstocks ausgesagt: Eine Realisierung des zusätzlichen Verdienstpotenzials setzt nämlich u.a. voraus, dass die betrachtete Person eine Arbeitsstelle gefunden hat, wo sie entsprechend ihrer Grenzproduktivität entlohnt wird. Weitere Akteure (z.B. Firmen) müssen also erst Entscheidungen treffen, damit sich die potenzielle Wirkung von Humankapital faktisch niederschlagen kann. Ersichtlich wird hierdurch auch die häufig bestehende Komplementarität zwischen Humankapital und Sozialkapital (Coleman 1988).

bau „neuer“ Kontakte) erweitern. Weil die Aktivierung von Sozialkapital aber durch die Entscheidungen der bisherigen Interaktionspartner bestimmt wird, kann die langfristige Entwicklung des Sozialkapitals wesentlich von anderen Akteuren abhängen.

c) Aufgrund beschränkter eigener Ressourcen wird sich ein Individuum jeweils nur um ein begrenztes Netzwerk kümmern können. Daneben ist jeder Akteur selbst ein Produzent von Sozialkapital für seine Netzwerkmitglieder, so dass sein Handlungsspielraum bezüglich der Aufnahme von zusätzlichen Kontakten automatisch eingeengt wird. Unter den Bedingungen der Illegalität dürfte ein stetiges Wachstum des Sozialkapitals deswegen zumindest erschwert sein.

Auch wenn das Sozialkapital unter Drogenmarktteilnehmern damit generell begrenzt sein dürfte, müssten erfolgreiche Geschäfte jeweils förderlich für deren beziehungsspezifisches Sozialkapital sein. Solche Transaktionen kann man als Realisierungen von Sozialkapital ansehen, die ihrerseits die Wahrscheinlichkeit weiterer Tauschhandlungen der involvierten Akteure erhöhen. Plausiblerweise steigern erfolgreiche Tauschbeziehungen in der Gegenwart z.B. die gegenseitigen Zuverlässigkeitsschätzungen der Akteure, wodurch ihr beziehungsspezifisches Sozialkapital wächst und zukünftige Transaktionen gefördert werden. Theoretisch unklar ist allerdings bisher, unter welchen Bedingungen in Schwarzmärkten überhaupt Ressourcentransfers stattfinden, welche Ausgestaltung dieser Transaktionen erfolgt und wie die Vernetzung der Akteure dabei zum Tragen kommt.

III. Drogengeschäfte aus theoretischer Sicht

Es ist zu erklären, wie die für Transaktionen in illegalen Märkten charakteristische Kooperation entsteht und welche Rolle das Sozialkapital der Akteure für das Zustandekommen und die Gestaltung der Geschäfte spielt. Zielsetzung sind testbare Hypothesen über die Zusammenhänge zwischen Sozialkapital und Drogentransaktionen. Ausgangspunkt ihrer Begründung ist die in illegalen Drogenmärkten zentrale Vertrauensproblematik.

1. Vertrauensproblem bei Drogengeschäften

Die für illegale Transaktionen im Drogenmarkt typische Abwesenheit einklagbarer Eigentumsrechte hat zumindest zwei Effekte: Einerseits können nicht vernachlässigbare Transaktionskosten (v.a. die Kosten der Aushandlung, Überwachung und Erzwingung „impliziter“ Verträge) entstehen. Andererseits werden u.a. auch aufgrund der Drogenabhängigkeit vieler Marktteilnehmer oftmals Unsicherheiten darüber existieren, ob eine Leistung vereinbarungsgemäß erwidert wird. Selbst wenn der Austausch (Geld gegen Ware) simultan erfolgt, besteht prinzipiell Unklarheit der Käufer über die Produktqualität, weil es z.B. keine Werbung oder Markennamen gibt. Ähnliches gilt bezüglich der Zuverlässigkeit des Tauschpartners, sofern eine zeitliche Asymmetrie von Angebot und Nachfrage (z.B. Kommissionsgeschäft) vorliegt.

Sowohl Drogenanbieter als auch Drogennachfrager können somit individuelle Anreize für opportunistisches Verhalten besitzen, deren Befolgung ein gegenseitig Nutzen stiftendes Geschäft verhindert. Plausiblerweise kann man nun vermuten, dass sich z.B. ein Drogenkonsument seines Sozialkapitals zu einem Drogenhändler bedient, wodurch das angesprochene Kooperationsproblem leichter lösbar sein müsste. Zu betonen ist hierbei jedoch, dass Sozialkapital im Sinne der obigen Konzeptualisierung keine hinreichende Voraussetzung für eine kooperative Lösung darstellt: Sozialkapital bezeichnet lediglich den Zugriff auf mögliche Transaktionspartner, jedoch keineswegs bereits den faktischen Zugriff auf gewünschte Ressourcen. Selbst wenn die eigenen Marktpläne längst festgelegt sind, wird Sozialkapital nur eine Entscheidung des anderen Akteurs über die interessierende Transaktion bewirken. Erst wenn letztere positiv ausfällt, ist das Sozialkapital aktiviert, was sich in einem allseitig Nutzen stiftenden Geschäft niederschlägt.

Zur Erklärung von Drogentransaktionen ist daher die Entscheidungssituation der Akteure genauer zu betrachten. Aufgrund der bestehenden Unsicherheiten bei illegalen Transaktionen lassen sich Tauschvorgänge im Drogenmarkt generell als Vertrauensbeziehungen auffassen. Ökonomen und Soziologen (z.B. Arrow 1974; Blau 1964) stimmen seit langem darin überein, dass Vertrauen eine wichtige Komponente in vielen Interaktionssituationen darstellt. Inzwischen liegen eine Reihe einschlägiger formaler Analysen (z.B. Braun 1992; Lahno 1995; Raub 1992; Schmidtchen 1994; Snijders 1996; Voss 1998) vor, welche für eine theoretische Untersuchung von Drogentransaktionen verwendet werden können.

Grundlegend ist hier das von Dasgupta (1988) und Kreps (1990) vorgeschlagene Vertrauensspiel (Trust Game), ein einfaches Modell für das Kooperationsproblem bei dyadischem Tausch. Es handelt sich um ein einzelnes nichtkooperatives Spiel zwischen zwei rationalen Egoisten (Spieler l oder Treugeber, Spieler 2 oder Treuhänder) mit vollständiger Information im Sinne gemeinsamen Wissens, in dem Spieler l den ersten Zug hat. Betrachtet wird eine einmalige Interaktionssituation, die durch die Unmöglichkeit vorab getroffener bindender Verträge, eine Sequenz der Verhaltensentscheidungen, Kenntnis aller bisherigen und zukünftig möglichen Entscheidungen und Auszahlungen sowie beiderseitiges Wissen über diese Informationsgrundlage gekennzeichnet ist. Zunächst wählt Spieler l zwischen den reinen Strategien der Gewährung oder der Verweigerung von Vertrauen. Die Interaktion endet, falls Spieler l misstraut und keine Leistung (z.B. Entrichtung des Drogenpreises) erbringt. Entscheidet er sich jedoch für die Vertrauensvergabe und damit für die einseitige Leistung, so hat Spieler 2 im zweiten Zug die Wahl zwischen der Rechtfertigung (z.B. Abgabe von Drogen mit guter Qualität) oder der Enttäuschung des Vertrauens (z.B. Abgabe von Drogen mit schlechter Qualität).

Die Ordnungen der Auszahlungen (kardinale Nutzenniveaus) sind $-L < 0 < G$ für den Treugeber und $0 < R < T$ für den Treuhänder. Der Treuhänder präferiert den Vertrauensbruch gegenüber der Rechtfertigung des Vertrauens ($T > R$). Der Treugeber weiß, dass die zukünftige Handlung des Treuhänders bestimmt, ob seine Vertrauensvergabe für ihn zu einem Ertrag (Gain) $G > 0$ oder zu einem Verlust (Loss) $-L < 0$ führt. Seine Entscheidung wird vom voraussichtlichen Verhalten des Treuhänders abhängen. Weil die Versuchung (Temptation) T die Belohnung (Reward) R dominiert, wird Spie-

ler 2 immer defektieren. Aus defensiven Gründen wird ein rationaler Treugeber mit vollständiger Information daher keinesfalls kooperieren. Dies gilt, obwohl Spieler l an sich eine Präferenz für die Vertrauenssetzung besitzt und auch Spieler 2 von einer Vertrauensbeziehung profitieren würde. Das Vertrauensspiel hat mithin ein eindeutiges teilspielperfektes Nash-Gleichgewicht, das sozial ineffizient (im Sinne von Pareto) ist:[3] Spieler l verweigert Vertrauen, weil Spieler 2 Vertrauen enttäuschen würde.

Zur Erklärung von Drogenmarkttransaktionen ist das skizzierte Modell deshalb anzureichern. Illegale Drogengeschäfte werden hierfür als Beispiele selbst tragender Kooperation zwischen rationalen Egoisten interpretiert, die durch Sozialkapital im definierten Sinne verbunden sein können.

2. Kooperationsmechanismen

Die spieltheoretische Analyse der beschriebenen Vertrauensproblematik und die damit einhergehende Diskussion von Mechanismen zu ihrer Lösung steht im Gegensatz zu einer klassischen soziologischen These (z.B. Durkheim 1933; Parsons 1937), wonach die Entstehung und Stabilisierung von Tauschbeziehungen stets eine vorkontraktuelle Basis (d.h. Vertrauen und Solidarität) erfordert, die nicht konsistent aus der Verfolgung der Eigeninteressen ableitbar sei (s. aber Voss 1998).

Eine erste Erklärung für gegenseitige Kooperation ergibt sich bereits durch die Einführung unvollständiger Information in das Vertrauensspiel (Dasgupta 1988). In diesem Fall weiß Spieler l nicht genau, ob Spieler 2 den Vertrauensbruch gegenüber der Vertrauensrechtfertigung präferiert. Im einfachsten Szenario besitzt er lediglich eine exogen vorgegebene und weitgehend korrekte Wahrscheinlichkeit für die Vertrauenswürdigkeit von Spieler 2. Diese Wahrscheinlichkeit der Vertrauenswürdigkeit kann man als Schätzung des potenziellen Treugebers auffassen, die z.B. seine persönlichen Erfahrungen in früheren Vertrauenssituationen oder die Kennzeichen und Signale des möglichen Treuhänders reflektiert.[4] Besteht eine längerfristige Beziehung zwischen den Akteuren, so müsste der Treuhänder über den (vom Treugeber verwendeten) Schätzwert seiner Zuverlässigkeit hinreichend informiert sein. Setzt man also Sozialkapital im Sinne der eingeführten Definition voraus, dann dürfte der Grad der Vertrauenswürdigkeit zum Entscheidungszeitpunkt gewissermaßen gemeinsames Wissen der potenziellen Geschäftspartner darstellen. Aus der Sicht des potenziellen Treuhänders lässt sich die Fremdeinschätzung seiner Zuverlässigkeit dann als eine Bestimmungsgröße seines Sozialkapitals auffassen.

---

3 Ein Nash-Gleichgewicht liegt in einem nichtkooperativen Spiel vor, wenn jeder Spieler diejenige Handlungswahl trifft, die seinen erwarteten Nutzen bei korrekt antizipierten und daher gegebenen Strategienwahlen der anderen Spieler maximiert (Nash 1951). Teilspielperfektheit stellt die auf Selten (1965) zurückgehende Standardverschärfung des Nash-Gleichgewichtskonzeptes dar. Eine Strategienkombination wird als ein teilspielperfektes Gleichgewicht bezeichnet, wenn sie ein Nash-Gleichgewicht für das gesamte Spiel und jedes Teilspiel ist.

4 Gambetta und Hamill (2005) haben bspw. dazu eine informative Fallstudie über Taxifahrer in Belfast und New York vorgelegt, die sich mit der Etablierung der Vertrauenswürdigkeit potenzieller Kunden durch die Berücksichtigung bestimmter Merkmale (z.B. Alter, Geschlecht, Rasse, Wohlstand) beschäftigt.

Die Einführung der geschätzten Vertrauenswürdigkeit verändert die spieltheoretische Analyse. Im einfachsten Fall ergibt sich ein teilspielperfektes Nash-Gleichgewicht der gerechtfertigten Vertrauenssetzung, falls die Wahrscheinlichkeit der Vertrauenswürdigkeit des Treuhänders das situationsspezifische Risiko des potenziellen Treugebers dominiert. Letzteres ist durch einen Quotienten von Auszahlungsdifferenzen gegeben, dessen Zähler die Kosten des Treugebers bei ungerechtfertigter Vertrauensvergabe repräsentiert und dessen Nenner den Kooperationsgewinn bei zuverlässigem Verhalten des Treuhänders ausdrückt.[5] Dieses Resultat hat sich in Experimenten zum Vertrauensspiel bewährt (Snijders 1996). Es entspricht der Bedingung, die Coleman (1990) im Rahmen einer nutzentheoretischen Analyse der Vertrauensvergabe spezifiziert hat.

Eine zweite Erklärung für gegenseitige Kooperation bezieht sich auf das Standardargument der Kooperationsforschung, wonach sich ausreichend starke Interessen an zukünftigen Interaktionen positiv auf die gegenwärtige Kooperationsbereitschaft potenzieller Transaktionspartner auswirken können. Ein wesentlicher Aspekt der eingeführten Konzeptualisierung von Sozialkapital bezieht sich bekanntlich auf die Dauerhaftigkeit von Beziehungen. Bei der Erklärung von Drogengeschäften sollte demnach auch deren zeitliche Eingebundenheit berücksichtigt werden. Die damit verbundene Argumentationslinie beruht auf der Logik der Folk Theoreme für iterierte nichtkooperative Spiele (z.B. Osborne und Rubinstein 1994): Wird das einfache Vertrauensspiel unbestimmt häufig (d.h. unendlich oft) wiederholt und entspricht die Auszahlung jedes Akteurs im iterierten Spiel jeweils der Summe seiner diskontierten Auszahlungen in dessen einzelnen Runden, so existieren für hinreichend große Diskontparameter teilspielperfekte Gleichgewichte in bedingten Strategien für das wiederholte Vertrauensspiel derart, dass in jeder Runde zu Recht Vertrauen gewährt wird. Die bedingten Gleichgewichtsstrategien im iterierten Spiel können z.B. vorschreiben, in jeder Runde Vertrauen zu gewähren (zu rechtfertigen), solange zuvor beiderseitige Kooperation realisiert werden konnte, andernfalls jedoch dauerhaft Vertrauen zu verweigern (zu enttäuschen). Bei der Herleitung dieser spieltheoretischen Folgerung wird üblicherweise unterstellt, dass jeder Akteur zukünftige Auszahlungen abdiskontiert und dabei eine vorgegebene „Superspielstrategie“ (also die Regel zur Strategiewahl in einzelnen Runden des iterierten Spiels) beibehält. Erfolgreiche Vertrauensbeziehungen und damit permanente Nutzen stiftende Tauschvorgänge zwischen rationalen Egoisten können dann erfolgen,

5 Diese Ausführungen beziehen sich insbesondere auf Geschäfte zwischen Netzwerkpartnern. Aus theoretischer Sicht sind Tauschhandlungen zwischen Unbekannten schwieriger zu erklären als Transaktionen zwischen Bekannten. Eine Erklärungsskizze für die Kooperation zwischen Fremden könnte gleichfalls auf ein Vertrauensspiel mit unvollständiger Information abstellen, wobei die Schätzung der Vertrauenswürdigkeit des bisher unbekannten Treuhänders die jeweiligen Erfahrungen des Treugebers in ähnlichen Situationen mit anderen Akteure widerspiegelt – der Treugeber würde dann die gemittelte Zuverlässigkeit seiner bisherigen Vertrauenspersonen in Ermangelung besserer Informationen als eine Approximation an die „wahre“ Verlässlichkeit seines neuen Tauschpartners betrachten (siehe hierzu Coleman 1990). Zweifelhaft ist dann allerdings, ob die Einschätzung der Vertrauenswürdigkeit des Treuhänders durch den Treugeber korrekt sein kann und wird. Eine sinnvolle Modifikation würde daher vermutlich darin bestehen, dass man das Postulat des gemeinsamen Wissens über die effektive Vertrauenswürdigkeit aufgibt. Angemessenere Annahmen finden sich in der Literatur zur Theorie nichtkooperativer Spiele mit unvollständiger Information (siehe z.B. die Lehrbücher von Gibbons 1992).

wenn die (durch den jeweiligen Diskontparameter ausgedrückte) Zukunftsorientierung und damit das Interesse an späteren Interaktionen hinreichend stark ist.[6]

Nun scheint aber gerade bei Suchtgütern eine starke Gegenwartspräferenz nicht ungewöhnlich zu sein (Berger 2003; Braun und Vanini 2005). Aus dieser Perspektive ist unklar, ob das Argument der wiederholten Interaktionen für die Erklärung von Drogentransaktionen alleine hinreichend ist. Aufgrund dieses Einwandes ist die Betrachtung eines alternativen Mechanismus sinnvoll, der Vorschläge von Schelling (1960) und Williamson (1985) kombiniert und Tauschhandlungen letztlich durch die explizite Berücksichtigung glaubwürdiger Verpflichtungen („credible commitments") innerhalb des Spiels begründet. Verschiedene Autoren (Raub 1992; Raub und Keren 1994; Weesie und Raub 1996) analysieren für eine entsprechende Spezifikation erweiterte Vertrauensspiele, in denen Spieler 2 (noch vor der Entscheidung von Spieler 1) Sicherheiten hinterlegen kann, um sich glaubwürdig auf Kooperation zu verpflichten. Dabei kann man z.B. ein teilspielperfektes Gleichgewicht begründen, in dem Spieler 2 seine vertrauensfördernde Vorleistung erbringt, Spieler l Vertrauen gewährt und Spieler 2 dieses Vertrauen honoriert. Hierfür hat der Wert des Pfandes die Kooperationskosten des Treuhänders zumindest zu egalisieren. Ist das Pfand für den Treuhänder entsprechend wertvoll, so wirkt seine Stellung als glaubwürdige Verpflichtung, welche die eigentliche Transaktion durch die Lösung des Kooperationsproblems im isolierten Vertrauensspiel ermöglicht. Die Pfänderlösung ist aber kein Nebenprodukt der gemeinsamen Geschichte und potenziellen Zukunft der Akteure, denn aufgrund der Aushandlung, Erfüllung und Überwachung des Pfandvertrages ergeben sich Aufwendungen (Transaktionskosten), die bei den anderen Kooperationsmechanismen nicht anfallen. Somit müssten sich in einem gut (schlecht) vernetzten System wenige (viele) Pfandvergaben beobachten lassen.

Durch Sozialkapital verknüpfte Akteure haben jedoch normalerweise Interaktionen, die von der Vergangenheit (früheres Wohl- oder Fehlverhalten als Determinante des gegenwärtigen Sozialkapitals) abhängen und ihrerseits wieder die Interaktionszukunft (späteres Sozialkapital) mitbestimmen. Zudem sind einmalige Tauschbeziehungen gerade in illegalen Märkten unrealistisch. Es ist deshalb sinnvoll, die zeitliche Eingebundenheit von Tauschsituationen nicht völlig auszublenden. Raub (1992) kombiniert die Pfänderlogik mit der Argumentationslinie der Interaktionswiederholung. Dabei zeigt sich, dass für die Kooperationserzeugung eine Mischung aus wiederholten Interaktionen und glaubwürdigen Verpflichtungen selbst dann hinreichend sein kann, wenn keiner der beiden Mechanismen alleine für die Entstehung und Stabilisierung gerechtfertigten Vertrauens hinreicht.

Ist eine bestehende Vernetzung von Tauschpartnern aber bereits stark, so wird sich die Stellung von Pfändern aufgrund von Kostenüberlegungen erübrigen: Weil Bekannte definitionsgemäß eine gemeinsame Vergangenheit besitzen, werden Einschätzungen über die gegenseitige Vertrauenswürdigkeit vorhanden sein. Zudem dürften sich Netzwerkpartner über etwaige spätere Interaktionen bewusst sein, so dass der Schatten der Zukunft eventuell eine handlungsleitende Rolle spielt.

6 Die Bedingung für stabile Kooperation wird dabei weniger restriktiv, wenn man mit Raub und Weesie (1990) unterstellt, dass Informationen über unkooperatives Verhalten aufgrund der Netzwerkeinbindung der Akteure auch an Dritte gelangen.

Damit sind einige Standarderklärungen für die Entstehung von Kooperation zwischen rationalen Egoisten in Vertrauenssituationen dargestellt. Die einzelnen spieltheoretischen Resultate lassen sich in der empirischen Drogenforschung allerdings nicht direkt prüfen, denn unter den Bedingungen der Verbotspolitik kann man die dafür notwendigen Informationen nicht beschaffen. Dennoch weisen die spieltheoretischen Überlegungen auf eventuell relevante Einflussgrößen hin. Auf ihrer Grundlage und bei Berücksichtigung weiterer Überlegungen lassen sich einige empirisch testbare Hypothesen formulieren.

3. Einige prüfbare Hypothesen

Es ist zu vermuten, dass bei einer hinreichenden Vernetzung in regionalen Drogenszenen jeweils ein handelsfördernder Informationsfluss über Möglichkeiten und Bedingungen von Transaktionen vorliegt. Bei einer hinreichend engen Beziehungsstruktur der Drogenmarktteilnehmer müsste zudem überwiegend von bekannten Personen gekauft und mehrheitlich an bekannte Personen verkauft werden. Unter der Prämisse zielgerichtet handelnder Akteure dürfte dies u.a. wegen der dadurch vermeintlich eher gesicherten Drogenqualität, relativ fairen Preisgestaltung und der Vermeidung von Problemen mit der Polizei gelten.

Sofern es in Drogenszenen längerfristige Geschäftsbeziehungen im Sinne der obigen Definition von Sozialkapital gibt, werden diese gegenseitig Nutzen stiftend sein. Käufer mit „guten" Beziehungen müssten daher weniger oft von fremden Verkäufern kaufen. Umgekehrt müssten anonym kaufende Personen über weniger Sozialkapital verfügen.

Zu erwarten ist überdies, dass sich eine mangelnde Netzwerkeinbindung negativ auf Aspekte der Transaktion auswirkt. Bei Gültigkeit dieser Überlegung müsste sich z.B. eine negative Beziehung zwischen dem Kauf bei unbekannten Händlern und der jeweiligen Drogenqualität ergeben. Daneben müssten Nachfrager ohne Sozialkapital auch schlechtere Geschäftsbedingungen akzeptieren, während Nachfrager mit „guten" dauerhaften Beziehungen eher besondere Konditionen eingeräumt bekommen.

Man kann deshalb auch vermuten, dass die verschiedenen Ebenen des Drogenmarktes durch Sozialkapital verknüpft sind. So müssten etwa Kleinhändler eher eine starke Vernetzung besitzen, die sich für sie auszahlt. Zudem werden Akteure mit Sozialkapital eher Transaktionen mit einer zeitlichen Asymmetrie zwischen Angebots- und Nachfrageleistung abwickeln als Akteure ohne entsprechende Einbindung in das soziale Beziehungsgefüge der Drogenszene. Weiter wird sich bei einer hinreichenden Vernetzung der Tauschpartner die vergleichsweise teure Stellung von Pfändern zur Transaktionsabsicherung eher erübrigen, weil Kooperation auf der Grundlage der potenziellen Zukunft der Interaktionsbeziehung (unbestimmte Iteration) und/oder der durch die Interaktionsgeschichte geprägten Schätzung der Vertrauenswürdigkeit (unvollständige Information) kostengünstiger ist als Kooperation durch glaubwürdige Verpflichtungen (Pfandgewährung).

Interpretiert man folglich Sozialkapital im definierten Sinne, dann ergeben sich vor dem skizzierten theoretischen Hintergrund insgesamt drei allgemeine Vermutungen bezüglich der Zusammenhänge zwischen Akteurbeziehungen und Drogentransaktionen:

H1: Drogengeschäfte erfolgen eher zwischen Bekannten als zwischen Unbekannten.
H2: Drogengeschäfte mit Bekannten gehen mit spezifischen Vorteilen (z.B. bezüglich der Drogenqualität und des Preises) einher.
H3: Drogengeschäfte mit Bekannten sind zeitlich abgesichert.

Treffen diese Hypothesen zu, dann ist Sozialkapital für Transaktionspartner im illegalen Drogenmarkt profitabel. Zudem erschwert Sozialkapital den Nachweis der verbotenen Transaktionen durch die Ermittlungsbehörden. Bei besserer Vernetzung der Anbieter und Nachfrager werden Drogengeschäfte problemloser funktionieren und mit günstigeren Konditionen einhergehen, weshalb praktisch keine Anreize für die Netzwerkpartner zur Zusammenarbeit mit Polizei oder Justiz bestehen

IV. Empirische Forschung zu Drogengeschäften

Braun et al. (2001) haben eine systematische Studie zu Drogentransaktionen durchgeführt, deren Ergebnisse u.a. die Frage nach der empirischen Bewährung der Hypothese H1 bis H3 beantworten. Nach einer kurzen Vorstellung der Studie werden Häufigkeiten und Assoziationen referiert, die sich direkt oder indirekt auf die genannten Hypothesen beziehen und ein hinreichend genaues Bild der Zusammenhänge erlauben. Es erfolgt eine weitgehende Konzentration auf solche statistischen Resultate, die sich unter Berücksichtigung verschiedener Drittvariablen als robust erwiesen haben. Um die Darstellung so einfach wie möglich zu halten, wird auf die detaillierte Präsentation der verschiedenen multivariaten statistischen Modelle verzichtet (s. hierzu Braun et al. 2001).

1. Befragungen im Drogenmilieu

Die Erhebungen wurden im Sommer 1997 (nach einem Vortest in Solothurn) mithilfe eines standardisierten Fragebogens in drei Städten der Deutschschweiz durchgeführt. Der erste Teil der Fragen wurde durch eine befragende Person im Verlauf eines persönlichen Interviews ausgefüllt, der zweite Teil mit besonders heiklen Fragen (z.B. zu beschaffungskriminellen Aktivitäten, Krankheiten und Prostitution) wurde von der befragten Person selbst beantwortet und in anonymisierter Form zurückgegeben.

Die Datenerhebungen konzentrierten sich auf die „sichtbaren Drogenszenen“ in den Städten Basel, Bern und Zürich. Zur „sichtbaren Drogenszene“ einer Stadt zählten alle Konsumenten von Heroin und Kokain, die Einrichtungen der jeweiligen Drogenhilfe aufsuchten und/oder sich an öffentlichen Szenetreffpunkten aufhielten. Nicht zur Untersuchungspopulation gehörten dagegen Personen, die harte Drogen nur im privaten Rahmen gebrauchten und Einrichtungen der Drogenhilfe nicht in Anspruch nahmen. Die Befunde beziehen sich folglich exklusiv auf den Teil der Konsumierenden harter Drogen, die aufgrund ihres vorhersehbaren Auftretens an bekannten Örtlichkeiten in den Städten für Befragungszwecke relativ leicht erfasst werden konnten.

Durch die systematische Variation der Befragungszeitpunkte, eine möglichst zeitgleiche Durchführung an verschiedenen Orten sowie der Abdeckung aller bekannten Treffpunkte und sämtlicher Drogeneinrichtungen wurde versucht, jedem Szeneangehö-

rigen in jeder Stadt eine ähnliche Chance der Befragungsteilnahme zu geben. Zu betonen ist jedoch, dass es sich um Teilerhebungen der sichtbaren Drogenszenen handelt, die vom Ideal der Zufallsstichprobe abweichen. Ein Vergleich der wenigen hierfür geeigneten Stichprobenkennzahlen (insbesondere Alters- und Geschlechtsverteilungen) mit anderen Erhebungen ergibt zwar keinen Hinweis auf Verzerrungen bezüglich der betrachteten Variablen. Jedoch konnten keineswegs alle Verzerrungen ausgeschlossen werden: Obwohl der Fragebogen in mehreren Sprachen vorlag, sind bestimmte Teilgruppen (v.a. Albaner) aufgrund von Verständigungsproblemen unterrepräsentiert. Zudem erwiesen sich Befragungen von Drogenkonsumierenden am „Straßenstrich" als praktisch kaum durchführbar; die Mehrheit der sich prostituierenden Gruppe konnte allerdings anderswo befragt werden.

Keine Probleme ergaben sich auf Grund mangelnder Auskunftsfreude der Untersuchungspopulation. Wohl auch wegen einer Kompensation (Feuerzeug, Zigaretten, 5 CHF) war die Befragungsteilnahme ausgesprochen populär: Unter den Personen, die sich jeweils an den einzelnen Befragungsorten befanden, verweigerte fast niemand die Teilnahme. Insgesamt konnten 1042 Befragungen realisiert werden, wovon nach dem Ausschluss von Mehrfachteilnehmern und extrem unvollständig ausgefüllten Fragebögen 972 für die Auswertung herangezogen wurden (Basel: n = 348, Bern: n = 288, Zürich: n = 336). Ein systematischer Vergleich der drei stadtbezogenen Datensätze ergab keine Hinweise auf wesentliche Unterschiede bezüglich der hier interessierenden Zusammenhänge zwischen Sozialkapital und Drogentransaktionen zwischen den Orten, weshalb die Daten zu Analysezwecken zusammengeführt werden konnten. Die im Folgenden berichteten Befunde beziehen sich auf den Gesamtdatensatz aller Städte.

2. Vernetzung und Drogengeschäfte

Nach den Resultaten für die 972 Befragten wird Heroin und Kokain in Basel, Bern und Zürich überwiegend von zumindest oberflächlich bekannten Personen gekauft und mehrheitlich an wenigstens leidlich bekannte Personen verkauft. Nur von Netzwerkpartnern haben zwei Drittel der 961 antwortenden Nachfrager in den vier Wochen vor der Befragung ihre Drogen erworben. Dabei sind die Drogenqualität und der Drogenpreis für die überwiegende Mehrheit die hauptsächlichen Gründe für den Kauf bei Bekannten. Andere potenzielle Motive (wie die gute Erreichbarkeit des Verkäufers, Sympathie gegenüber dem Anbieter oder auch mit dem Geschäft einhergehende Sicherheitsüberlegungen) werden dagegen nur von einer Minderheit als zentral klassifiziert. Die bestehende Tauschvernetzung erscheint daher als primär ökonomisch geprägt.

Zudem liegt in den einzelnen regionalen Drogenszenen offenbar ein dem Handel zugute kommender Informationsfluss vor: Immerhin 815 (84,5 Prozent) von 964 antwortenden Befragten kennen die Aufenthaltsorte von Dealern. Allerdings besteht kein vollständig verknüpftes Beziehungsnetzwerk der Drogenmarktteilnehmer, weil gelegentlich Drogenkäufe von anonymen Händlern sowie Drogenverkäufe an bisher fremde Kunden stattfinden. Durch solche Tauschhandlungen werden letztlich Bekanntschaften geschaffen, wodurch eventuell Sozialkapital entsteht.

Erfasst man Sozialkapital dadurch, ob ein Nachfrager die Rufnummer und/oder die Adresse von zumindest einem Anbieter kennt, so zeigt sich eine weitgehende Zweiteilung der Stichprobe: 497 (52 Prozent) der antwortenden 955 Befragten kennen die Rufnummer von mindestens einem Dealer und 371 (38,8 Prozent) sogar die Adresse von wenigstens einem Händler. Wenn Nachfrager von Anbietern eine derartig hohe Vertrauenswürdigkeit attestiert bekommen, so deutet dies auf längerfristige Geschäftsbeziehungen hin, die gegenseitig Nutzen stiftend sind. Es verwundert daher nicht, dass Käufer mit Sozialkapital (wiederum gemessen durch die Kenntnis der Rufnummer von zumindest einem Dealer) signifikant weniger häufig von fremden Verkäufern kaufen ($\chi^2 = 19{,}15$, $df = 1$, $p < 0{,}001$; $\Phi = -0{,}14$).[7] Umgekehrt verfügen anonym kaufende Personen über signifikant weniger Sozialkapital (Unkenntnis von Rufnummern und/oder Adressen von Dealern).

Zu erwarten ist, dass sich eine mangelnde Netzwerkeinbindung negativ auf Aspekte der Transaktion auswirkt. Beispielsweise müsste sich eine negative Beziehung zwischen dem Kauf bei unbekannten Händlern und der Drogenqualität ergeben. Klassifiziert man Heroinnachfrager danach, ob sie einen zumindest einmaligen Kauf bei fremden Dealern im letzten Monat angeben oder nicht, so bestätigt sich diese Vermutung: Zwischen dem anonymen Kauf von Heroin und der selbst eingeschätzten Stoffqualität (keine konstant gute Qualität vs. konstant gute Qualität) lässt sich tatsächlich eine signifikante negative Beziehung nachweisen ($\chi^2 = 25{,}62$, $df = 1$, $p < 0{,}001$; $\Phi = -0{,}17$). Daneben müssen Akteure ohne Sozialkapital auch anderweitig schlechtere Geschäftsbedingungen akzeptieren. Letzteres zeigt sich u.a., wenn man die Zusammenhänge mithilfe von logistischen Regressionsverfahren (s. Braun et al. 2001) untersucht: Anbieter räumen denjenigen Nachfragern eher besondere Konditionen ein, mit denen sie dauerhafte Beziehungen unterhalten. Plausiblerweise erhalten Nachfrager danach eher besondere Rabatte, wenn sie den Anbieter gut kennen und Hilfsdienste (z.B. „Schmierestehen“, Vermittlung) für ihn leisten. Zudem steigt die Wahrscheinlichkeit von Sondernachlässen, wenn Nachfrager die Adresse von Anbietern kennen und Geld für Drogenkäufe zusammenlegen.

Daneben berücksichtigen Anbieter verstärkt die Bedürfnisse von Nachfragern, die mit ihnen durch Sozialkapital verbunden sind. Dies zeigt sich z.B., wenn man (gleichfalls im Rahmen einer Logit-Analyse) die Wahrscheinlichkeit des Erhalts von Stoffproben auf die Präsenz von Sozialkapital und den Heroinkonsum des Nachfragers zurückführt. Nach den Schätzergebnissen geben die Anbieter dann eher Stoffproben, wenn Nachfrager ihre Adresse kennen und einen größeren höheren Heroinkonsum aufweisen.

Weil süchtigere Personen ihren exzessiveren Drogenkonsum finanzieren müssen und daher eher Kleinhandel treiben werden, kann man vermuten, dass Kleinhändler über

7 Die durchgeführten χ^2-Signifikanztests prüfen jeweils die Nullhypothese, dass kein Zusammenhang zwischen zwei dichotomen Variablen besteht. Berichtet wird der Wert der Teststatistik (χ^2), die Zahl der Freiheitsgrade (df) und der p-Wert (d.h. das Niveau, bei dem der Test die Nullhypothese gerade noch verworfen hätte). Daneben wird jeweils der Φ-Koeffizient angegeben, der als Quadratwurzel des auf die Fallzahl bezogenen Chi-Quadrat-Wertes definiert ist und (bei einem durch das Intervall [–1,1] bestimmten Wertebereich) den gerichteten Zusammenhang zwischen zwei dichotomen Variablen misst.

mehr Sozialkapital verfügen. Tatsächlich lässt sich diese Vermutung für beide Messungen von Sozialkapital erhärten. Dazu wird die Verkaufstätigkeit von Heroin und/oder Kokain seitens des Nachfragers gleichfalls durch eine binäre Variable erfasst. Im Szenario mit Adressenkenntnis ergibt sich ein signifikanter und moderat positiver Zusammenhang ($\chi^2 = 16{,}69$, $df = 1$, $p < 0{,}001$; $\Phi = 0{,}14$): Kleinhändler besitzen eher Sozialkapital. Wiederum resultiert ein stärkerer Effekt, wenn man das Szenario betrachtet, in dem die Präsenz von Sozialkapital durch das Wissen um die Rufnummer von zumindest einem Anbieter konzeptualisiert wird ($\chi^2 = 95{,}37$, $df = 1$, $p < 0{,}001$; $\Phi = 0{,}32$).

Die verschiedenen Ebenen des Drogenmarkts scheinen folglich durch Sozialkapital verknüpft zu sein. Dieser plausible und wenig überraschende Befund ist aus politischer Sicht keineswegs erfreulich: Sofern die Verfügbarkeit von Sozialkapital ein brauchbarer Indikator für die tatsächliche Verlässlichkeit von Transaktionspartnern ist, werden die Erfolgschancen der Drogenverbotspolitik durch die bestehende Vernetzung tendenziell gemindert; längerfristige Geschäftsbeziehungen zwischen einander vertrauenden Personen werden nicht nur problemloser funktionieren und mit günstigeren Konditionen einhergehen, sondern auch schwieriger nachzuweisen sein. Es stellt sich die Frage nach weiteren Kennzeichen von Transaktionen im illegalen Markt, die mit dem Sozialkapital der Akteure variieren.

3. Gestaltung von Drogengeschäften

Bei der empirischen Untersuchung von Drogentransaktionen interessiert u.a. deren Ablauf. Im Einzelhandel von Heroin und Kokain in Basel, Bern und Zürich finden überwiegend Spot-Transaktionen (Warenabgabe gegen sofortige Barzahlung) statt. Legt man ein konservatives Kriterium zugrunde und fragt lediglich, ob die größte Kaufmenge von Heroin (Kokain) im Monat vor der Erhebung sofort bezahlt wurde, so bejahen dies 815 von 841 (697 von 737) antwortenden Personen. Tauschbeziehungen mit simultaner Angebots- und Nachfrageleistung dominieren also das Schwarzmarkt-Geschehen selbst dann, wenn man sich auf Geschäfte mit großen Kaufmengen konzentriert.

Dennoch finden gelegentlich auch Transaktionen mit einer zeitlichen Asymmetrie zwischen Angebots- und Nachfrageleistung statt: Immerhin 254 Personen (26,1 Prozent) von insgesamt 972 Befragten geben an, dass sie zumindest einmal Nutznießer eines Kommissionsgeschäftes (Warenlieferung gegen die bloße Angabe eines Zahlungsziels) in den letzten vier Wochen vor der Befragung waren. Darunter finden sich interessanterweise fast keine Transaktionen, die durch ein Pfand des Nachfragers (z.B. persönlicher Wertgegenstand) stabilisiert wurden: Von den insgesamt 254 Personen, die wenigstens einmal Stoffmengen auf Kommission in den letzten vier Wochen vor der Befragung erhalten haben, berichten nur 24 (9,4 Prozent) eine vorherige Pfandstellung. Somit erfolgt eine Kooperationssicherung durch glaubwürdige Verpflichtungen im Drogenschwarzmarkt nur selten. Eine plausible Erklärung dieses Befundes ist, dass die bestehende Vernetzung der Tauschpartner im Drogenmarkt stark genug ist, dass sich die vergleichsweise teure Stellung von Pfändern erübrigt.

Die Stärke der bestehenden Vernetzung und damit die Relevanz dieser Argumentationslinie zeigt sich u.a. bei einer näheren Betrachtung von zeitlich verzögerten Trans-

aktionen im Drogenmarkt: Geschäfte mit einer zeitlichen Asymmetrie zwischen Angebots- und Nachfrageleistung sind durch enge persönliche Verbindungen zwischen den Tauschpartnern gekennzeichnet. Zeitlich verzögerte Tauschhandlungen finden insbesondere dann statt, wenn der Nachfrager Hilfsdienste für den Anbieter erbringt und von diesem offenbar als vertrauenswürdig eingeschätzt wird (Kenntnis der Rufnummer des Anbieters). Dies gilt sowohl für Heroin als auch für Kokain und unabhängig von der Transaktionsmenge.

Letzteres wird deutlich bei einer genaueren Untersuchung von Kleinstgeschäften mithilfe logistischer Regressionsverfahren. Dazu wird eine dichotome Variable für die sofortige Bezahlung beim Kauf von Mengen bis zu zwei Gramm Heroin oder Kokain gebildet. Nach den Schätzergebnissen (s. Braun et al. 2001) erfolgt eine zeitlich asymmetrische Transaktion eher dann, wenn der Nachfrager größere Kokainmengen konsumiert (und deswegen ein wahrscheinlich höheres Aktivitätsniveau als bei reinem Heroinkonsum an den Tag legt), Hilfsdienste für den Anbieter erbringt und ein relativ enges Verhältnis zu dieser Person unterhält (Kenntnis der Rufnummer). Selbst für die Abwicklung von mengenmäßig unbedeutenden Transaktionen scheint Sozialkapital demnach von wesentlicher Bedeutung zu sein.

Sozialkapital spielt offenbar auch eine Rolle, wenn man nach dem Ort der Transaktionen unterscheidet. Während die Mehrheit der Drogengeschäfte in der Öffentlichkeit (z.B. Szenetreffpunkten) stattfindet, wickelt eine Minderheit der Befragten ihre Transaktionen überwiegend in Privaträumen ab. Eine nähere Betrachtung von solchen „privaten“ Geschäften mithilfe logistischer Regressionsverfahren (s. Braun et al. 2001) bringt dabei folgende Resultate: Ein „Privateinkauf“ ist eher möglich, wenn der Nachfrager Stammkunde ist, eine längere Konsumkarriere aufweist, die Rufnummer des Anbieters kennt und für ihn Hilfsdienste erledigt. Die Wahrscheinlichkeit des Einkaufs in Privaträumen steigt daneben, wenn mehrere Nachfrager gemeinsam eine größere Menge erwerben. Zudem werden „Privatverkäufe“ überwiegend von solchen Anbietern getätigt, die selbst die Rufnummern ihrer Lieferanten kennen und Stammkunden bei diesen sind. Sozialkapital scheint damit auch auf der Ebene des Zwischenhandels genutzt zu werden.

Zweifellos können sich dadurch Schwierigkeiten für die Ermittlungsbehörden ergeben. Vor allzu weit reichenden Folgerungen ist allerdings zu bedenken, dass insgesamt eine eher geringe Stärke der untersuchten Zusammenhänge zu diagnostizieren ist. Anders formuliert: Die Hypothesen H1, H2 und H3 lassen sich durch direkte und indirekte Befunde zwar allesamt bestätigen, jedoch sind die berechneten Assoziationen schwächer als erwartet. Die geringe Stärke der Zusammenhänge ist v. a. deshalb überraschend, weil bei illegalen Transaktionen ja keine Möglichkeiten staatlicher Rechtsdurchsetzung (z.B. Bestreitbarkeit und Einklagbarkeit von Verträgen) bestehen. Wenn die Vernetzung potenzieller Tauschpartner eine wichtige Rolle in Märkten spielt, so hätte sie sich bei der Untersuchung illegaler Geschäfte niederschlagen müssen. Aufgrund der eher kleinen Effektstärken erscheint Sozialkapital daher als lediglich eine von mehreren Einflussgrößen, deren Bedeutung keinesfalls überschätzt werden sollte.

V. Diskussion

Die berichtete empirische Evidenz sagt nichts über die Normalbevölkerung aus. Sie bezieht sich auf regelmäßige Konsumenten harter Drogen (wie Heroin und Kokain), die Hilfeeinrichtungen aufsuchen und/oder sich an öffentlichen Szenetreffpunkten aufhalten. Diese Personengruppe ist zweifellos speziell. Dennoch erscheint ihre Untersuchung wichtig, da sie, neben ihrem relativ exzessiven Gebrauch illegaler Substanzen und damit verknüpften Folgeproblemen, etwa durch Beschaffungskriminalität sozial auffällig wird.

Trotz ihrer eher moderaten Stärke vermitteln die berichteten empirischen Ergebnisse insgesamt ein klares Bild: Die Vernetzung der Schwarzmarktteilnehmer scheint für die Abwicklung typischer Drogentransaktionen eine hilfreiche Komponente zu sein. Viele Verbraucher und Kleinhändler mildern die unter den Bedingungen illegaler Märkte existierenden Unsicherheiten (z.B. fehlende Eigentumsgarantien, drohende Bestrafungen, mögliche Schwankungen der Drogenqualität) durch die Nutzung ihrer Netzwerkkontakte ab.

Die Befunde zur Vernetzung und Transaktionsgestaltung geben überdies Hinweise auf die relative Bedeutung theoretischer Mechanismen zur Sicherstellung von Kooperation unter den Bedingungen der Illegalität. Nach den empirischen Ergebnissen hat die Gestaltung von Drogengeschäften mit den bereits etablierten Netzwerkstrukturen zu tun. Zudem kommen vertrauensfördernde Vorleistungen (Pfänder) im Drogenmarkt praktisch kaum vor. Aufgrund der starken Vernetzung vieler Marktteilnehmer sind unbestimmte Iterationen von Geschäftsbeziehungen und/oder hochgeschätzte Vertrauenswürdigkeiten der Tauschpartner offenbar eher relevante Voraussetzungen für die Entstehung und Stabilisierung von Kooperation als glaubwürdige Verpflichtungen (Pfandgewährung); eine Pfandvergabe bringt generell höhere Kosten als die beiden Alternativen mit sich, die zwischen gut bekannten Akteuren vermieden werden können.

Daneben scheint eine bessere Einbindung in die Drogenszene mit faktisch günstigeren Geschäftsbedingungen (wie z.B. Gewährung von Rabatten, Einräumung von Zahlungszielen) einherzugehen. Gute Beziehungen ermöglichen in den betrachteten illegalen Märkten also nicht nur ansonsten schwer realisierbare Transaktionen, sondern auch wirtschaftliche Vorteile. Entsprechend den theoretischen Erwartungen vergrößert realisiertes Sozialkapital damit individuelle Handlungsspielräume.

Die Präsenz von Sozialkapital kann folglich die beabsichtigten Effekte der Drogenverbotspolitik (v.a. Reduktion des Konsums psychoaktiver Substanzen) abschwächen und untergraben. Nach hier nicht berichteten empirischen Befunden zum Drogengebrauch (s. Braun et al. 2001) korrespondiert eine bessere Szeneeinbindung aber oftmals mit einem höheren Drogenkonsum, was den „Ausstieg“ aus dem Drogenmilieu schon aus physiologischen Gründen (z.B. stärkere Entzugserscheinungen) weiter erschweren kann. Ein exzessiverer Gebrauch illegaler Substanzen kann überdies zu sozial unerwünschten Konsequenzen führen (z.B. Drogen bedingte Krankheit und soziale Verelendung).

Sozialkapital ist daher keinesfalls nur positiv zu sehen, sondern jeweils in Abhängigkeit vom betrachteten Kontext zu bewerten. Das diskutierte Beispiel von Drogenschwarzmärkten weist aus empirischer Sicht nach, dass die effektive Nutzung von So-

zialkapital vorteilhaft für einzelne Marktteilnehmer sein kann, gleichzeitig aber daraus sozial unerwünschte Auswirkungen resultieren können. Vor diesem Hintergrund erscheint die insgesamt eher geringe Stärke der empirischen Zusammenhänge zwischen Sozialkapital und Aspekten der illegalen Transaktionen als wenig bedenklich.

Literatur

Arrow, Kenneth J., 1974: The Limits of Organization. New York: Norton.

Aspers, Patrik, 2006: Sociology of Markets. S. 427–432 in: *Jens Beckert* und *Milan Zafirowski* (Hg.), International Encyclopedia of Economic Sociology. London/New York: Routledge.

Bala, Venkatesh, und *Sanjeev Goyal*, 2000: A Non-Cooperative Model of Network Formation. Econometrica 68: 1181–1231.

Baker, Wayne, 1984: The Social Structure of a National Securities Market. American Journal of Sociology 89: 775–811.

Becker, Gary S., 1964: Human Capital. New York: Columbia University Press.

Becker, Gary S., 1976: The Economic Approach to Human Behavior. Chicago: University of Chicago Press.

Becker, Gary S., 1996: Accounting for Tastes. Cambridge: Harvard University Press.

Becker, Gary S., und *Kevin M. Murphy*, 2000: Social Economics. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.

Berger, Roger, 2003: Gewohnheit, Sucht und Tradition. Leipzig: Universitätsverlag.

Blau, Peter M., 1964: Exchange and Power in Social Life. New York: Wiley.

Bourdieu, Pierre, und *Louis Wacquant*, 1992: An Invitation to Reflexive Sociology. Chicago: University of Chicago Press.

Bowles, Samuel, und *Herbert Gintis*, 2002: Social Capital and Community Governance. Economic Journal 112: F419–F436.

Braun, Norman, 1992: Altruismus, Moralität und Vertrauen. Analyse und Kritik 14: 177–186.

Braun, Norman, und *Thomas Gautschi*, 2005: A Nash Bargaining Model for Simple Exchange Models. Social Networks 28: 1–23.

Braun, Norman, Bruno Nydegger Lory, Roger Berger und *Claudia Zahner*, 2001: Illegale Märkte für Heroin und Kokain. Bern: Haupt.

Braun, Norman, und *Paolo Vanini,* 2003: On Habits and Addictions. Journal of Institutional and Theoretical Economics 159: 603–626.

Burt, Ronald S., 1992: Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press.

Burt, Ronald S., 2005: Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital. Oxford: Oxford University Press.

Buskens, Vincent, und *Werner Raub,* 2002: Embedded Trust: Control and Learning. Advances in Group Processes 19: 167–202.

Coleman, James S., 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology 94: 94–120.

Coleman, James S., 1990: Foundations of Social Theory. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.

Dasgupta, Partha, 1988: Trust as a Commodity. S. 49–72 in: *Diego Gambetta* (Hg.), Trust: Making and Breaking Cooperative Relations. Oxford: Oxford University Press.

Dasgupta, Partha, und *Ismail Serageldin* (Hg.), 2000: Social Capital: A Multifaceted Perspective. Washington: World Bank.

Demange, Gabrielle, und *Myrna Wooders* (Hg.), 2005: Group Formation in Economics: Networks, Clubs, and Coalitions. Cambridge: Cambridge University Press.

DiMaggio, Paul, und *Hugh Louch*, 1998: Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kinds of Purchases Do People Most Often Use Networks? American Sociological Review 63: 619–637.

Durkheim, Emile, 1933: The Division of Labor in Society. New York: Free Press.
Durlauf, Steven N., 2002: On the Empirics of Social Capital. Economic Journal 112: F459–F479.
Dutta, Bhaskar, und *Matthew O. Jackson* (Hg.), 2003: Networks and Groups: Models of Strategic Formation. Berlin: Springer.
Franzen, Axel, und *Dominik Hangartner*, 2005: Soziale Netzwerke und beruflicher Erfolg. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 57: 443–465.
Fukujama, Francis, 1995: Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York: Free Press.
Gambetta, Diego, und *Heather Hamill*, 2005: Streetwise: How Taxi Drivers Establish Their Customers' Trustworthiness. New York: Russell Sage Foundations.
Gibbons, Robert, 1992: Game Theory for Applied Economists. Princeton: Princeton University Press.
Granovetter, Mark, 1973: The Strength of Weak Ties. American Journal of Sociology 78: 1360–1380.
Granovetter, Mark, 1974: Getting a Job. Chicago: University of Chicago Press.
Granovetter, Mark, 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. American Journal of Sociology 91: 481–510.
Granovetter, Mark, 2005: The Impact of Social Structure on Economic Outcomes. Journal of Economic Perspectives 19: 33–50.
Jackson, Matthew O., und *Asher Wolinsky*, 1996: A Strategic Model of Social and Economic Networks. Journal of Economic Theory 71: 44–74.
Kreps, David M., 1990: Corporate Culture and Economic Theory. S. 90–143 in: *James E. Alt* und *Kenneth A. Shepsle* (Hg.), Perspectives on Positive Political Economy. Cambridge: Cambridge University Press.
Lahno, Bernd, 1995: Versprechen. Überlegungen zu einer künstlichen Tugend. München: Oldenbourg.
Lamont, Owen, und *Richard Thaler*, 2003: Anomalies: The Law of One Price in Financial Markets. Journal of Economic Perspectives 17: 191–202.
Lin, Nan, 1999: Social Networks and Status Attainment. Annual Review of Sociology 25: 467–487.
Lin, Nan, 2001: Social Capital: A Theory of Social Structure and Action. Cambridge: Cambridge University Press.
Lin, Nan, *Karen Cook* und *Ronald S. Burt* (Hg.), 2001: Social Capital: Theory and Research. New York: Aldine de Gruyter.
Manski, Charles F., 2000: Economic Analysis of Social Interactions. Journal of Economic Perspectives 14: 115–136.
Mouw, Ted, 2003: Social Capital and Finding a Job: Do Contacts Matter? American Sociological Review 68: 868–898.
Nash, John F., 1951: Noncooperative Garnes. Annals of Mathematics 54: 289–295.
Ott, Alfred E., 1991: Grundzüge der Preistheorie. 3. überarbeitete Aufl. Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht.
Parsons, Talcott, 1937: The Structure of Social Action. New York: Free Press of Glencoe.
Putnam, Robert D., 2000: Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. New York: Simon and Schuster.
Raub, Werner, 1992: Eine Notiz zur Stabilisierung von Vertrauen durch eine Mischung von wiederholten Interaktionen und glaubwürdigen Festlegungen. Analyse und Kritik 14: 187–194.
Raub, Werner, und *Gideon Keren*, 1994: Hostages as a Commitment Device. Journal of Economic Behavior and Organization 21: 43–67.
Raub, Werner, und *Jeroen Weesie*, 1990: Reputation and Efficiency in Social Interactions: An Example of Network Effects. American Journal of Sociology 96: 626–654.
Rauch, James E., und *Alessandra Casella* (Hg.), 2001: Networks and Markets. New York: Russell Sage Foundation.
Schelling, Thomas C., 1960: The Strategy of Conflict. Cambridge und London: Harvard University Press.

Selten, Reinhard, 1965: Spieltheoretische Behandlung eines Oligopolmodells mit Nachfrageträgheit. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 121: 301–324; 667–689.
Simmel, Georg, 1900: Philosophie des Geldes. Berlin: Duncker & Humblot.
Smith, Adam, 1776: An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. 2 Bde. Oxford: Oxford University Press.
Smith, Vernon, 2002: Handeln in zwei Welten. S. 67–71 in: *Ernst Fehr* und *Gerhard Schwarz* (Hg.), Psychologische Grundlagen der Ökonomie. Zürich: Verlag Neue Zürcher Zeitung.
Snijders, Chris, 1996: Trust and Commitments. Amsterdam: Thesis Publishers.
Sobel, Joel, 2002: Can We Trust Social Capital? Journal of Economic Literature 40: 139–154.
Stigler, George J., 1987: The Theory of Price. 4. Ausgabe. New York/London: Macmillan.
Swedberg, Richard, 2005: Markets in Society. S. 233–253 in: *Neil J. Smelser* und *Richard Swedberg* (Hg.), The Handbook of Economic Sociology. Princeton/New York: Russell Sage Foundation und Princeton University Press.
Voss, Thomas, 1998: Vertrauen in modernen Gesellschaften: Eine spieltheoretische Analyse. S. 91–130 in: *Renate Metze, Kurt Mühler* und *Karl-Dieter Opp* (Hg.), Der Transformationsprozess. Leipzig: Leipziger Universitätsverlag.
Wasserman, Stanley, und *Katherine Faust*, 1994: Social Network Analysis: Methods and Applications. Cambridge: Cambridge University Press.
Weber, Max, 1921: Wirtschaft und Gesellschaft. 5. revidierte Auflage 1976. Tübingen: Mohr.
Weesie, Jeroen, und *Werner Raub*, 1996: Private Ordering: Comparative Institutional Analysis of Hostage Games. Journal of Mathematical Sociology 21: 201–240,
Weesie, Jeroen, Albert Verbeek und *Hendrik Flap*, 1991: An Economic Theory of Social Networks. S. 623–662 in: *Hartmut Esser* und *Klaus Troitzsch* (Hg.), Modellierung sozialer Prozesse: Neuere Ansätze und Überlegungen zur soziologischen Theoriebildung. Bonn: Informationszentrum Sozialwissenschaften.
Williamson, Oliver E., 1985: The Economic Institutions of Capitalism. New York: Free Press.
Yamaguchi, Kazuo, 1996: Power in Networks of Substitutable and Complementary Exchange Relations: A Rational Choice Model and an Analysis of Power Centralization. American Sociological Review 61: 308–332.

Korrespondenzanschriften: Prof. Norman Braun Ph.D., Ludwig-Maximilians-Universität, Institut für Soziologie, Konradstr. 6, 80801 München
E-Mail: norman.braun@soziologie.uni-muenchen.de

Dr. Roger Berger, Ludwig-Maximilians-Universität, Institut für Soziologie, Konradstr. 6, 80801 München
E-Mail: roger.berger@soziologie.uni-muenchen.de

SOZIALKAPITAL UND MIGRATION

Sonja Haug und Sonja Pointner

Zusammenfassung: Zunächst wird kurz der Begriff des in der Migrationssoziologie verwendeten Sozialkapitals erläutert und ein Überblick über die empirische Umsetzung in der Migrationsforschung gegeben. Das Sozialkapital gilt als einflussreiche unabhängige Variable für die Migrationsentscheidung. Anhand von Beispielen aus der Forschung über Migranten in Deutschland und ihre Familien- und Freundschaftsnetzwerke wird die Anwendung des Konzepts veranschaulicht. Insbesondere wird der Einfluss des Sozialkapitals auf die Integration dargelegt. Es zeigt sich, dass eine Präzisierung des begrifflichen Konzepts für die weitere Migrationsforschung sinnvoll ist. So ist eine Unterscheidung zwischen Sozialkapital am Herkunfts- und Zielort, d.h. zwischen herkunftslandspezifischem und aufnahmelandspezifischem Sozialkapital notwendig, um die Wirkungsmechanismen des Sozialkapitals bei der Migration und der sozialen Integration präziser beschreiben und erklären zu können.

I. Einleitung

Migration ist ein Thema, das national wie auch international gesehen, hohe Aufmerksamkeit erfährt, insbesondere in Hinblick auf ihre demographischen Auswirkungen. In Deutschland ist die demographische Entwicklung seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs sehr stark durch Migrationsbewegungen beeinflusst. Von 1970 bis 2004 sind 22,4 Millionen Menschen nach Deutschland zugewandert und etwa 17,4 Millionen haben es wieder verlassen (Statistisches Bundesamt 2006: 15). Im Jahre 1989 hätte die deutsche Bevölkerung in den alten Bundesländern ohne Migration statt 62 Millionen Menschen nur 41 Millionen gezählt (Dinkel und Lebok 1994: 31). Die Einwanderungsbewegungen können in verschiedene Wellen eingeteilt werden. Eine erste Welle entstand direkt in den Nachkriegsjahren mit aus Flüchtlingen aus dem ehemaligen deutschen Osten. Flüchtlinge und Übersiedler aus der DDR werden als weitere Welle gezählt. Ab 1955 sind es vor allem „Gastarbeiter", ein Ausdruck mit dem die angeworbenen ausländischen Arbeitskräfte bezeichnet wurden, die die Einwanderung prägen. Daneben gibt es noch weitere Wanderungswellen, die die ethnische Zusammensetzung der deutschen Gesellschaft kennzeichnen, wie etwa seit Beginn der 1980er Jahre Asylsuchende und seit 1987 der Zuzug von Aussiedlern und Spätaussiedlern (vgl. Münz, Seifert und Ulrich 1997; Geißler 2002: 67f.). Bis 1974 war die ausländische Bevölkerung in Deutschland auf 3,5 Millionen angestiegen (Geißler 2002: 67).[1] 2005 waren

1 Zum Jahresende 2004 wurde das Ausländerzentralregister (AZR) bereinigt, die Gesamtzahl der ausländischen Bevölkerung wurde bis dato um ca. 600.000 Personen überschätzt. Daten vor 2004 können also nicht unbedingt mit den Daten nach 2004 verglichen werden (Statistisches Bundesamt 2006: 14).

in Deutschland etwa 15,3 Millionen Personen mit Migrationshintergrund wohnhaft, das entspricht 18,6 Prozent der gesamten Wohnbevölkerung (Statistisches Bundesamt 2007: 7). Personen mit Migrationshintergrund sind alle in das heutige Gebiet der Bundesrepublik Deutschland Zugewanderten, alle in Deutschland geborenen Ausländer und alle als Deutsche Geborene, die zumindest einen zugewanderten oder als Ausländer in Deutschland geborenen Elternteil haben (6). Davon machen Ausländerinnen und Ausländer, also die nicht Eingebürgerten, mit 7,3 Millionen (oder 8,9 Prozent der Bevölkerung) weniger als die Hälfte aller Personen mit Migrationshintergrund aus.[2] Die Personengruppe mit Migrationshintergrund verteilt sich höchst ungleich auf das Bundesgebiet, der größte Teil lebt in den Ballungszentren der alten Bundesländer.

Die Phase der Arbeitsmigration war zu Beginn durch einen hohen Anteil an temporären Aufenthalten und einen hohen Anteil an Rückkehrern geprägt. Nach dem Anwerbestopp im Jahr 1973 wurde aus der Arbeitsmigration überwiegend eine Familienmigration – die „Gastarbeiter" wurden zu bleibenden Einwanderern und holten ihre Familien nach. Die Ursachen der Migration sind dabei nicht nur ökonomisch oder politisch motiviert, sondern zu einem wesentlichen Teil sozial bedingt, wie das Beispiel der Familienmigration zeigt. In diesem Beitrag geht es vor allem um die sozialen Netzwerke der Migranten und um soziale Ursachen der Migration, weniger um ökonomisch oder politisch verursachte Migration. Es wird argumentiert, dass das Sozialkapital eine wesentliche Triebfeder der Migration und der Integration von Migranten in das Aufnahmeland ist. Die im Folgenden gewählten empirischen Beispiele befassen sich mit der Gruppe der italienischen und türkischen Zuwanderer. Natürlich ist Sozialkapital für andere Zuwanderungsgruppen wie etwa die Aussiedler ebenso wichtig (vgl. Haug und Sauer 2007).

In der Sozialforschung hat sich das Sozialkapital zu einem gängigen und weit verbreiteten Begriff entwickelt (vgl. Ostrom und Ahn 2003; Lin, Cook und Burt 2001; Flap und Völker 2003; Haug 1997; Portes 1998 sowie die Beiträge in Abschnitt 1 in diesem Band). Für die Entscheidung zur Migration ist das Sozialkapital eine wesentliche Determinante, da es als Ressource aufgefasst werden kann. Das Ausmaß dieser Ressourcen am Herkunfts- und Zielort trägt zur Migrationsentscheidung bei. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass Sozialkapital einerseits bei einem mikroanalytischen Ansatz die Ressourcenausstattung eines Individuums charakterisiert, andererseits bei einem makroanalytischen Ansatz aber auch als Kollektivgut, d.h. als Ressource einer Gruppe, Gemeinschaft oder Gesellschaft, definiert wird.

Sozialkapital kann als Meso-Ebenen-Konstrukt (mikroanalytischer Ansatz) gesehen werden. Der individuelle Sozialkapitalstock hängt von der Einbettung in soziale Beziehungen und der Netzwerkstruktur ab und wächst mit der Pflege von Beziehungen. Bourdieu (1983) und Coleman (1991) betrachten Sozialkapital als Möglichkeit eines Individuums, aufgrund seiner Netzwerkzugehörigkeiten Ressourcen zu generieren. Coleman betont die in einem Beziehungsgeflecht zwischen Personen bestehenden so-

2 Die größten Nationalitätengruppen stellen die Türken (etwa 1,7 Millionen Personen), Italiener (540.000), Personen aus der Bundesrepublik Jugoslawien (Serbien und Montenegro, etwa 494.000) und Polen (327.000) dar. (Bundesamt für Migration und Flüchtlinge 2007). Die Zahl der Einwohner aus der Gruppe der Arbeitsmigranten aus Spanien, Portugal oder Griechenland ist durch Remigration bereits wieder gesunken.

zialen Verpflichtungen und gegenseitigen Erwartungen sowie Vertrauensbeziehungen. Sozialkapital ergibt sich hierbei aus der Einbettung in Beziehungsnetzwerke, die als Ressource für den Einzelnen von Nutzen sind, indem sie im Bedarfsfalle aktiviert werden können (Lin 2001: 12). Von Sozialkapital ist vor allem dann zu sprechen, wenn durch Beziehungen zu Personen, die über Ressourcen verfügen, dieser Zugriff auch ermöglicht wird (Flap 2002). Diese ressourcenorientierte Sichtweise des Sozialkapitals verdeutlicht den Einfluss des Konzepts auf die Migration und die Integration: Wanderungsbewegungen können durch die sozialen Netzwerke am Herkunfts- und Zielort ausgelöst werden, die potenziellen Ressourcen aus diesen Netzwerken bringen den Migranten Vorteile und eröffnen Handlungsoptionen. Beziehungen zu Verwandten, Freunden und Landsleuten bieten den Migranten Unterkunfts- und Arbeitsplatzmöglichkeiten und sichern finanzielle Unterstützung. Damit können die Kosten der Migration reduziert werden, der Mangel an ökonomischen Ressourcen wird durch soziale Beziehungen ausgeglichen. Durch den Selbstverstärkungseffekt der sozialen Netzwerke, die mit jedem weiteren Mitglied ausgedehnt und verstärkt werden, werden weitere potenzielle Migranten angelockt, die von den bereits bestehenden Kontakten profitieren können. Die Entscheidung zur Migration kann also durch das Sozialkapital beeinflusst sein und beispielsweise aus einem Vergleich zwischen der Höhe des Sozialkapitalstocks des Ziel- und des Herkunftsortes resultieren.

Colemans (1991) Konzept des Sozialkapitals kann auch Formen auf der kollektiven Ebene annehmen (makroanalytischer Ansatz). Coleman versteht darunter Normen und wirksame Sanktionen, Herrschaftsbeziehungen, freiwillige Vereinigungen und zielgerichtete Organisationen. Die Wirkung von Sozialkapital beruht hierbei im Wesentlichen auf der Verhaltenskontrolle, die sich positiv auf die Kooperation in Gemeinschaften und Gesellschaften auswirkt. Darauf basierend definierte Robert Putnam Sozialkapital mit den Indikatoren generalisiertes Vertrauen, freiwilliges Engagement und der Norm der Reziprozität als kollektive Ressource einer Gemeinschaft (Putnam 1993: 167). Sozialkapital in diesem Sinn wird als Eigenschaft kollektiver Gebilde gemessen. Gemeinschaften können über ein unterschiedliches Ausmaß an Sozialkapital verfügen, abhängig ist dies von der Art der Vernetzung. Wenn wir Colemans Sichtweise folgen, dann ist die Geschlossenheit von Netzwerken wesentlich für die Ausprägung und Existenz von Normen und für das Ausmaß an Vertrauen im Netzwerk. Der Zielort von Migranten kann also über eine kollektive Sozialkapitalausstattung in Form einer vernetzten Gemeinschaft verfügen, in der Normen entstehen und die für weitere Neuankömmlinge Sozialkapital in Form von Ressourcen bereithält.

Auf Grundlage dieser Forschungsansätze haben sich mehrere Forschungsparadigmen mit einer mikro- oder makroanalytischen Herangehensweise ausdifferenziert. Die begriffliche Unschärfe des Sozialkapitals hat zu Vereinheitlichungsversuchen geführt, die bisher jedoch noch nicht in der Forschung angewendet wurden. Esser, als eine Ausnahme, berücksichtigt in seiner Theorie des Sozialkapitals von vornherein zwei Analyseebenen: Beziehungskapital auf der individuellen Ebene und Systemkapital auf der kollektiven Ebene (Esser 2000: 235ff.; s.a. Gabriel et al. 2002: 28). Vor allem in der neueren Migrationsforschung werden zunehmend soziale Netzwerke untersucht und Sozialkapital als Ressource von Migranten betrachtet (Bührer 1997; Kalter 2003: 328).

Der folgende Beitrag gibt zunächst einen Überblick über theoretische Ansätze in der Migrationsforschung. Insbesondere wird das Konzept des Sozialkapitals und dessen Anwendungsgebiete berücksichtigt (*Abschnitt II*). Im Beitrag wird daher der Einfluss auf die Migrationsentscheidung, die Kettenmigration und die Remigration dargestellt. In der Integrationsforschung wird das Sozialkapital im Zusammenhang mit der sozialen Einbettung und der sozialen Integration im Aufnahmeland untersucht (*III*). Zu beiden Themengebieten werden jeweils empirische Studien vorgestellt. Im Fazit werden begriffliche Unschärfen des Sozialkapitals erläutert und ein Vorschlag zur Präzisierung gemacht (*Abschnitt IV*).

II. Sozialkapital in der Migrationsforschung

In der Migrationsforschung wird vor allem der mikroanalytische Ansatz des Sozialkapitals verwendet. Die Ressourcenausstattung von Migranten wird damit als wichtige erklärende Variable angesehen.

1. Migration: theoretische Ansätze

Die wichtigste Fragestellung in der Migrationsforschung ist, warum Migration stattfindet, d.h. warum Personen migrieren oder nicht (Hammar und Tamas 1997). Hierbei lassen sich mikro- und makrotheoretische sowie ökonomische und nicht-ökonomische Ansätze unterscheiden (vgl. für eine Übersicht Massey et al. 1993; Haug 2000; Haug und Sauer 2006; Kalter 2003).

Viele Migrationsforscher gehen davon aus, dass ökonomische Motive und demgemäß ökonomische Erklärungsansätze einen großen Teil der Migrationsentscheidungen und Migrationsbewegungen erklären können. Makroökonomisch orientierte Ansätze betrachten das Lohnniveau als ausschlaggebenden Faktor der Migration. Prinzipiell beschränken solche Ansätze Wanderungen auf die Arbeitsmigration. Migration findet demgemäß zwischen Ländern mit unterschiedlichen Lohnhöhen statt, das Lohndifferenzial zwischen dem Ziel- und Herkunftsland gibt den Ausschlag für eine Migration (vgl. Massey et al. 1993: 433). Verschwinden die Lohnunterschiede, sollte auch keine Migration auftreten.[3] Mikroökonomische Ansätze berücksichtigen eine individuelle Kosten-Nutzen-Kalkulation der Migration. Die Migration wird als eine Art Investition des Individuums betrachtet, verschiedene Kostenpunkte entstehen durch die Migration, wie etwa Umzugskosten, Eingewöhnung in eine neue Umgebung, Suchkosten einer neuen Arbeitsstelle etc. Diese Kosten und die möglichen Gewinne im Herkunftsland (Wahrscheinlichkeit und Art der Beschäftigung im Herkunftsland) werden den potenziellen Gewinnen im Zielland gegenübergestellt. Die Kosten und Gewinnchancen wer-

3 Von diesem „flow of labor“ wird der „flow of human capital“ unterschieden, da die Wanderungsrichtung genau umgekehrt ist: Aus Regionen mit hohen Löhnen (und hohem Humankapital) wandern qualifizierte Arbeitskräfte in Länder mit niedrigem Humankapitalniveau (und niedrigen durchschnittlichen Löhnen) aus, da sie dort einen Einkommensvorteil wahrnehmen können (Massey et al. 1993: 435).

den über eine Zeitspanne 0 bis n betrachtet. Hier kommt ein Diskontfaktor ins Spiel, der die Präferenz für gegenwärtige Gewinne im Vergleich zu zukünftigen Gewinnen bewertet und individuell unterschiedlich sein kann. Je höher die Diskontrate, umso geringer werden zukünftige Gewinne geschätzt und umso stärker fallen auch gegenwärtig verursachte Kosten ins Gewicht. Existieren in einer Zielregion oder einem Zielland hohe Verdiensterwartungen im Vergleich zur Herkunftsregion oder dem Herkunftsland dann wird laut mikroökonomischen Überlegungen also nicht jedes Individuum migrieren: Die Diskontrate kann unterschiedlich sein; hinzu kommen weitere individuell unterschiedliche Charakteristika wie etwa das Humankapital (welches z.B. die Wahrscheinlichkeit einer Anstellung im Zielland erhöht) (vgl. 434f.).

Aus soziologischer Sicht bieten die ökonomischen Theorien im Allgemeinen aber nur unzureichende Erklärungsansätze, da die Mechanismen auf der Mikroebene nicht expliziert werden. Die Makrotheorien beziehen zwar strukturelle Rahmenbedingungen wie Lohnniveaus und Arbeitslosenquoten für Migrationsbewegungen mit ein, verharren aber zu stark auf der Aggregatebene und vernachlässigen handlungstheoretische Annahmen. Zahlreiche empirische Beispiele weisen darauf hin, dass Wanderungen zwischen Staaten mit hohen Lohnunterschieden und niedrigen Mobilitätsbarrieren zum Teil sehr gering ausfallen (vgl. Massey et al. 1998). Beide zentralen Argumente der ökonomischen Theorien, das Lohnniveau und die Kosten-Nutzenbilanz, können damit die empirischen Gegebenheiten schlecht erklären. Mikrotheoretische Ansätze dagegen bieten den Vorteil, dass die Selektivität von Wanderungen berücksichtigt werden kann, d.h. sie gehen darauf ein, welche Personen mit welchen Merkmalen und Motiven wann wohin wandern (Massey et al. 1993: 435; 1998: 19). Damit stellen akteurs-theoretische Ansätze eine sinnvolle Alternative zu den Annahmen der neoklassischen Ökonomie dar, da sie auch nichtmonetäre Aspekte berücksichtigen, die Migration im Haushaltskontext betrachten und mehrstufige Entscheidungsmodelle zulassen (Kalter 2003: 328). Die Annahmen der klassischen mikrotheoretischen Ansätze unterliegen jedoch auch der Kritik: Aus der Sicht neuerer Ansätze der Migration (Pries 1996; Faist 1997a; Haug 2000; Haug und Sauer 2006) wird insbesondere bemängelt, dass die akteurstheoretischen Ansätze die Einbettung in soziale Netzwerke, komplexere Mechanismen von Wanderungsbewegungen und die Entstehung neuer „sozialer Verflechtungszusammenhänge" (Pries 1997: 33f.) nicht berücksichtigen. Besonders die Analyse von Migrationsnetzwerken scheint sinnvoll zur Ergänzung der akteurstheoretischen Ansätze zu sein (Boyd 1989; Faist 1997a, 1997b; Bührer 1997), da die Möglichkeit besteht, auch nicht primär ökonomisch motivierte Migration wie Familiennachzug, Entwicklungen wie Kettenmigration oder politisch motivierte Wanderungen wie Fluchtwanderungen zu erklären. Die Effekte des Sozialkapitals im Zusammenhang mit Migrantennetzwerken wurden ausführlich von Massey et al. (1987: 170) erforscht.

Portes verfolgt einen Sozialkapitalansatz, der die Funktionsweise von Migrantennetzwerken verdeutlichen kann. Er sieht Sozialkapital ebenfalls ressourcenorientiert, d.h. als Möglichkeit, Zugriff auf knappe Mittel zu erlangen (Portes 1995: 13). Als Quellen des Sozialkapitals unterscheidet er zwischen Werten, Solidarität, Reziprozität und Vertrauen (Portes 1995: 15; Portes und Sensenbrenner 1993). Im ersten Fall entsteht Sozialkapital durch allgemeine moralische Prinzipien, die durch Sozialisation erworben wurden. Im zweiten Fall besteht eine Identifikation mit den Zielen und Be-

dürfnissen der Gruppe, die zu solidarischen Handlungen führt. Dieses gruppenorientierte Handeln ist zu unterscheiden von wertorientiertem Handeln, da es durch ein Gruppenbewusstsein hervorgerufen werden kann. Im dritten Fall werden im Rahmen eines reziproken Tauschs Ressourcen an Mitglieder des sozialen Netzwerkes vergeben, wobei durchaus ein Eigeninteresse besteht, und im vierten Fall führt die Erwartung von Belohnungen oder die Androhung von negativen Sanktionen bei einem Vertrauensbruch zu einem vertrauensvollen Miteinander unter den Netzwerkpartnern (*Tabelle 1*).

Tabelle 1: Sozialkapital im Migrationskontext nach Portes (1995)

Quellen	**Motivation**	**Effekte**	**Beispiele**
Werte	Altruistisch	Ressourcentransfer aufgrund allgemeiner moralischer Imperative	Geschenke von Eltern an Kinder
Solidarität	Altruistisch	Ressourcentransfer aufgrund Identifikation mit den Zielen und Bedürfnissen der In-Group	Geschenke an Mitglieder der ethnischen Gruppe oder Kirchengemeinde
Reziprozität	Instrumentell	Ressourcentransfer mit der Erwartung einer Gegenleistung	Tips an Geschäftsfreunde
„Erzwingbares“ Vertrauen	Instrumentell	Ressourcentransfer mit der Erwartung eines Statusgewinns in der Gemeinschaft	Zugeständnisse bei Krediten, Verzicht auf kontraktuelle Garantien für Mitglieder der ethnischen oder religiösen Gemeinschaft

Nach Portes kann Sozialkapital eine familär erzeugte Ressource sein, aber auch das Resultat von außerfamiliären Quellen (Portes 1998). Er geht davon aus, dass Sozialkapital positive Effekte auf Individuen, Familien und die ethnische Gemeinschaft impliziert. Allerdings sind damit auch Einschränkungen für das Individuum verbunden (Portes 1995: 14; 1998, Portes und Landolt 1996), welches vom Sozialkapital der Gemeinschaft profitiert. So kann in der Gemeinschaft die Erwartung bestehen, dass für ökonomische Erfolge der Mitglieder (die auf bereitgestelltem Sozialkapital basieren) eine Gegenleistung gezahlt werden muss. Dies ist in ethnischen Gemeinschaften häufig der Fall. Es ist auch möglich, dass die Gemeinschaft ihren Mitgliedern Beschränkungen auferlegt. Beispielsweise kann der Kontakt mit anderen Personen außerhalb der Gemeinschaft untersagt sein, auch eine strikte Sanktionierung bei Nichteinhaltung von Gemeinschaftsnormen kann ein Hindernis für individuelle Erfolge darstellen. Soziale Netzwerke können also für Migranten hilfreich sein, aber auch eine Einschränkung von Handlungsoptionen bedeuten (Pohjola 1991: 437). Die Rolle des Sozialkapitals ist daher etwas zwiespältig (Portes 2000).

Auch bei der Analyse von *internationaler Migration* und der Erklärung von Kettenmigrationsprozessen gewinnen Meso-Ebenen-Ansätze immer mehr an Bedeutung (Faist 1997a, 1997b). Faist beschreibt zwischen der Mikro-Ebene der Individuen und der Makroebene der Strukturen die Meso-Ebene der sozialen Netzwerke und Beziehungen (Faist 1997b).

Tabelle 2: Ebenen der Migrationsanalyse nach Faist (1997b: 200)

Makroebene: strukturell	**Meso-Bindeglied: relational**	**Mikroebene: individuell**
Ökonomie: Einkommen, Arbeitsplätze, ökonomisches Kapital Politik: Regulierung, Konflikte, Interdependenzen kultureller Kontext: Normen Demographie und Ökologie: Bevölkerungsentwicklung, Land, technologische Entwicklung	soziale Beziehungen Starke Bindungen: Familien, Haushalte Schwache Bindungen: Netzwerke Symbolische Bindungen: ethnisch und religiöse Organisationen soziales Kapital: Ressourcen durch Partizipation in Netzwerken und Kollektiven mit starken, schwachen und symbolischen sozialen Bindungen	individuelle Präferenzen: Ziele, Werte Erwartungen individuelle Ressourcen: ökonomisches Kapital, Humankapital

Faist verfolgt ebenfalls eine ressourcenorientierte Sichtweise von Sozialkapital. Sets von sozialen Beziehungen ergeben soziale Netzwerke und die Muster sozialer Netzwerke stellen den Handlungskontext von Akteuren dar. Die von Faist (201) verwendete Sozialkapitaltypisierung ist angelehnt an Portes, geht jedoch auf die Beziehungsstärke ein, die die Art von Sozialkapital beeinflusst. Migrantennetzwerke können also auch mit einem stärker relationalen Aspekt untersucht werden.

Mit dem Stichwort der „transnationalen Migration" wird ein weiterer Ansatz der neuen Migrationstheorie bezeichnet, der ebenfalls auf soziale Netzwerke Bezug nimmt. Relativ bekannt ist dabei das Beispiel der Migrationsbewegungen zwischen Mexiko und New York. Zentrale Figuren sind hierbei sogenannte Transmigranten[4], die eine Erwerbstätigkeit am Zielort aufnehmen. Der Transmigrant, auch „*padrino*" (eine Art Pate) genannt, hält aus sozialen Verpflichtungen das Netzwerk zur Heimat aufrecht und durch Remigration entstehen transnationale Sozialräume, die grenzüberschreitende Arbeitswanderung ermöglichen und stützen. Transmigranten pendeln zwischen den Wohnorten hin und her, ihr Lebensraum spannt sich über Ländergrenzen hinweg. Die Transmigranten bauen damit Beziehungen über nationale Grenzen hinweg auf und erhalten diese, indem sie eine dauerhafte Verbindung zwischen ihrer Herkunftsgesellschaft und der Einreisegesellschaft schaffen (Glick Schiller et al. 1997). Innerhalb eines Flächenraumes können verschiedene getrennte, ethnisch-kulturelle soziale Räume entstehen, man spricht dabei meist von transnationalen Sozialräumen. Dieser Typus wird empirisch anhand von Fallbeispielen und mit Hilfe biographischer Interviews untersucht, insbesondere bei der Migration zwischen Mexiko und den USA (Pries 1998, 1996, 2000; Portes 2003), aber auch z.B. zwischen Rumänien und Deutschland (Sandu 2005).

4 Als Transmigranten werden Personen bezeichnet, für die ein Wechsel zwischen verschiedenen Ländern zum Normalzustand geworden ist (Pries 2000: 75).

2. Kettenmigration

Der Einfluss von sozialen Netzwerken, Verwandtschaftsbeziehungen und Sozialkapital auf Migrationsprozesse wird bereits seit längerem in der Migrationsforschung untersucht (Hugo 1981; Boyd 1989). Im Rahmen von Prozessen der Kettenmigration sind diese Aspekte ebenfalls von Bedeutung. Kettenwanderung ist nach der Einschätzung verschiedener Autoren wahrscheinlich die quantitativ bedeutendste Form der Migration (Heckmann 1992: 99; Kritz und Zlotnik 1992: 4) und wird als ein eigenständiger Migrationstypus anerkannt (Tilly 1990). Der Begriff der Kettenmigration wurde erstmals von John und Beatrice MacDonald definiert: „Chain Migration can be defined as that movement in which prospective migrants learn of opportunities, are provided with transportation, and have initial accomodation and employment arranged by means of primary social relationships with previous migrants" (MacDonald und MacDonald 1964: 82). Kettenmigration entsteht dann, wenn durch eine erste Kontaktmöglichkeit im Zielland weitere Wanderungen erleichtert werden. In erster Linie handelt es sich um eine Reihe von sukzessiven Familiennachzügen, die die Kontinuität der Beziehungen zwischen den Ausgewanderten und den bisher Daheimgebliebenen voraussetzen (Haug 2000: 142ff.).[5] Aus Kettenwanderungen resultieren räumliche Konzentrationen von Verwandtschaftsnetzwerken und ethnischen Gemeinschaften am Zielort. Persönliche Beziehungen, die Migranten, ehemalige Migranten und Nichtmigranten in Herkunfts- und Zielregionen miteinander verbinden, erhöhen die Wahrscheinlichkeit internationaler Arbeitsmigration (Boyd 1989; Massey 1990: 17; Massey et al. 1993: 448). Die meisten Migranten haben bereits Verwandte an ihrem neuen Wohnort, reisen mit Verwandten gemeinsam oder Verwandte reisen ihnen später nach (Choldin 1973: 166; Ginsberg 1979: 244). Soziale Kontakte halten Migrationsströme aufrecht (Fuller et al. 1990).

Sehr häufig werden ökonomische Überlegungen als dominierendes Motiv für die Kettenmigration dargestellt, weniger die Sozialkontakte. Untersuchungen zeigen aber, dass enge Beziehungen zur Familie am Herkunftsort eine Migration als wenig attraktiv erscheinen lassen (Berardo 1967: 544). Wenige oder wenig bedeutsame soziale Beziehungen zur Familie am Herkunftsort sind dagegen ein Grund wegzuziehen. Auch Kobrin und Speare (1983) stellen eine abschreckende Wirkung von dichten sozialen Netzwerken am Herkunftsort auf die Bereitschaft zur Auswanderung fest. Aber nicht nur das Vorhandensein sozialer Beziehungen am Wohnort, sondern auch die Unterstützung der Migrationspläne durch die Familie hat einen Einfluss auf die Migrationswahrscheinlichkeit. So wirken enge soziale Beziehungen mit geringer Migrationsunterstützung besonders migrationshinderlich, wohingegen enge soziale Beziehungen mit Unterstützung und ebenso fehlende soziale Beziehungen Anlass zur Migration sein können (Crawford 1966). Insgesamt gesehen ist der Einfluss von sozialen Beziehungen auf die Migrationsentscheidung alles andere als eindeutig (Hugo 1981: 196).

In allen Aussagen über Kettenmigration wird die Rolle von Verwandten und Freunden bei der Erleichterung der Migration durch Bereitstellung von Informationen und Hilfeleistungen hervorgehoben (Hugo 1981: 202; Espinosa und Massey 1997; Ritchey

5 Für eine ausführliche Modellierung der sukzessiven Wanderungsentscheidungen bei einer Migrationskette vergleiche Haug (2000: 122ff.).

1976; Tilly 1990; Baily 1982; Boyd 1989: 639; Bührer 1997). Es lassen sich im Rahmen der Forschung zur Kettenmigration einige wesentliche gemeinsame Ansatzpunkte finden (Baily 1982: 74f.): Meist stehen die sozialen Bindungen im Herkunfts- und Zielland im Vordergrund der Untersuchungen, da sie einer der wichtigsten Gründe für die Entscheidung zur Migration, zur Ziellandauswahl und für die dortige Arbeitsplatzauswahl darstellen. Der Migrationsprozess wird damit hauptsächlich auf der Mikroebene der Individuen, Familien, Verwandtschaftsnetzwerke und Dörfer untersucht. Zur Untersuchung des Immigrationsprozesses ist sinnvollerweise ebenso auch der Herkunftskontext zu betrachten.

Zur Beschreibung der Bedeutung sozialer Netzwerke bei der Migrations- oder Remigrationsentscheidung formulierte Ritchey (1976: 389) die Affinitätshypothese, die Informationshypothese und die Erleichterungshypothese, Hugo erweiterte diese um die Konflikthypothese und die Ermutigungshypothese (1981: 196ff.). In der Affinitätshypothese wird die Möglichkeit der Verhinderung der Migration durch soziale Einbettung betont: Familiäre und freundschaftliche Netzwerke am Wohnort können die Tendenz zur Migration mindern. Faktoren wie etwa eine tiefe Verwurzelung in einer Gemeinde oder auch starke lokale Verwandtschaftsbeziehungen sowie erwartete Erschwernisse bei der Assimilation in einer neuen Gemeinde wirken sich verhindernd auf eine Emigration aus. Leben Familienangehörige und Freunde an anderen Orten, werden detaillierte Informationen übermittelt, wie z.B. über Arbeits- und Wohnmöglichkeiten. Die Informationshypothese besagt nun, je mehr soziale Beziehungen und damit Informationskanäle zum Zielort bestehen, desto mehr haben Informationen über die zu erwartenden Bedingungen einen positiven Einfluss auf die Migrationsentscheidung (pull-Faktor). Ein weiterer Pull-Faktor findet in der Erleichterungshypothese Ausdruck: Familienangehörige und Freunde erleichtern potenziellen Migranten die Migration durch vielfältige Hilfen, z.B. bei der Job- oder Wohnungssuche, in Form von genereller Ermutigung und materieller Unterstützung, sowie auch bei der Suche nach neuen sozialen Beziehungen und der Anpassung an die neue Umgebung. Die Konflikthypothese nennt Zerwürfnisse in den sozialen Netzwerken als Push-Faktor für eine Emigration. Das Migrationsmotiv besteht hier in der Flucht vor der Enge des Beziehungsnetzwerks. Die Ermutigungshypothese beschreibt die Fälle, in denen Familien einzelne Familienmitglieder dazu ermutigen, kurz- oder langfristig auszuwandern, beispielsweise als Strategie zur Sicherung des Haushaltseinkommens durch Überweisung des im Ausland erworbenen Einkommens (push-Faktor).

Ein soziales Netzwerk am Herkunftsort kann laut diesen Thesen sowohl migrationsfördernde als auch migrationshindernde Wirkung entfalten. Ob die starke Einbettung in soziale Netzwerke am Herkunftsort eine Migrationsbarriere darstellt oder ob dies auch migrationsfördernde Eigenschaften mit sich bringt, ist schwer zu bestimmen (Nauck 1989: 27f.). Insofern ist ohne Berücksichtigung des jeweiligen Kontextes am Herkunfts- und Zielort keine direkte Ursachenkette von sozialen Netzwerken und Migration aufzuzeigen. Ist jedoch einmal der Migrationsprozess in Gang gesetzt (sind also Kontaktpersonen im Zielland anwesend), können folgende Abläufe erwartet werden (Massey et al. 1993: 449f.):

1. Internationale Migration findet in einer Auswanderungsregion so lange statt, bis innerhalb von Migrationsnetzwerken Verbindungen zu allen migrationsbereiten Personen ausgeschöpft sind.
2. Migrationsbewegungen zwischen zwei Ländern korrelieren nur schwach mit Lohnunterschieden oder Arbeitslosenraten. Die Auswirkungen dieser Faktoren auf Migrationsentscheidungen werden durch Migrationsnetzwerke (und dadurch reduzierte Migrationskosten und -risiken) übertroffen.
3. Wenn internationale Migrationspfade durch die Bildung und Entwicklung von Migrationsnetzwerken institutionalisiert sind, beruht Migration im Weiteren nicht mehr auf den ursprünglichen strukturellen oder individuellen Ursachen.
4. Mit sinkenden Kosten und Risiken der Migration durch soziale Netzwerke werden die Migrationsbewegungen weniger selektiv und repräsentativer für die Herkunftsgemeinschaft.
5. Einmal entstandene Migrationsbewegungen sind durch politische Instrumente kaum kontrollierbar, da sich Netzwerkbildung jeglicher Regulierung entzieht.
6. Bestimmte Prozesse wie die Familienzusammenführung wirken der Regulierung weiter entgegen, da sie die Formierung von Migrantennetzwerken fördern.

Individuelle Entscheidungsprozesse werden somit durch soziale Kontexte beeinflusst (Massey et al. 1987: 170; Massey et al. 1998). Für die Auswahl des Zielortes scheinen die Netzwerke ebenfalls entscheidend zu sein. Entsprechend akteurstheoretischen Ansätzen kann angenommen werden, dass eine Reihe von örtlichen Charakteristiken direkt die Erwartung beeinflussen, ob sich an diesem Ort die individuellen Ziele verwirklichen lassen. Von großer Bedeutung ist dabei, ob Familienmitglieder am selben Wohnort leben oder ob man Mitglied einer Gruppe oder Gemeinschaft ist (De Jong und Gardner 1981: 50). Soziale Beziehungen sind in der Regel ebenso wie andere Kapitalarten an einen Ort gebunden; aus diesen Ressourcen ergibt sich das ortsspezifische Kapital (Da Vanzo 1981). Migration findet gemäß dieser Argumentation dann statt, wenn bei einem Vergleich der ortsspezifischen Ressourcen an Herkunfts- und Zielort der Zielort attraktiver ist.

Für eine differenzierte Analyse der Wirkungsweise des Sozialkapitals ist es daher sinnvoll, zwischen herkunftsortspezifischem und zielortspezifischem Sozialkapital zu unterscheiden (Haug 2000: 113ff.). Sozialkapital am Herkunftsort wirkt im Prinzip migrationshemmend (Affinitätshypothese), da dies im Falle einer Emigration verloren gehen würde. Obgleich auch in der ökonomischen Migationsforschung bereits berücksichtigt wird, dass ortsspezifisches Kapital am Zielort Migrationsentscheidungen begünstigt, wurde bisher wenig gewürdigt, dass eine Emigration den teilweisen oder kompletten Verlust des ortsspezifischen Sozialkapitals am Herkunftsort zur Folge hat (Fischer et al. 1997: 89). Sonderfälle sind die Konflikthypothese und die Ermutigungshypothese, hier hat ortsspezifisches Sozialkapital einen unintendierten Effekt: hohes herkunftsspezifisches Sozialkapital löst hier Wanderung aus. Sozialkapital am Zielort wirkt generell migrationsförderlich (Informationshypothese, Erleichterungshypothese).

Durch räumliche Mobilität kann sich das Sozialkapital zwar zunächst verringern (Boisjoly et al. 1995). Der Verlust ist aber nicht vollständig, da auch bei räumlicher Distanz Beziehungen aufrechterhalten werden können. Die Nutzung des Sozialkapitals z.B. bei alltäglichen Unterstützungsleistungen, ist jedoch eingeschränkt. Das Kapital

kann durch Familiennachzug und Kettenmigration wiedergewonnen werden. Wanderungsmotivierend ist beim Familiennachzug somit vor allem die Wiedererlangung des Sozialkapitals und nicht primär die Erhöhung des ökonomischen Nutzens (Haug 2000: 167ff.).

3. Kettenmigration: empirische Anwendung

In der empirischen Migrationsforschung spielt die Kettenmigration bislang keine wesentliche Rolle, obwohl deren Bedeutung nicht von der Hand zu weisen ist: „Zur Art und zum Ausmaß von Kettenwanderung in die BRD gibt es zwar keine genauen Untersuchungen; es existieren allerdings zahlreiche Hinweise und einzelne Fallstudien, die die Existenz von Kettenwanderung und die Verpflanzung von Verwandtschafts- und Nachbarschaftsbeziehungen belegen" (Heckmann 1992: 100). Diese Einschätzung des fehlenden Nachweises von Kettenmigration in Deutschland gilt noch immer. Trotz der Feststellung in empirischen Studien, dass soziale Beziehungen beim Phänomen der Kettenmigration von großer Bedeutung sind, wurden die genauen Zusammenhänge bisher selten empirisch untersucht. Dies hängt vor allem mit den Problemen der Datengewinnung zusammen, die eine quantitative Analyse erschweren. Effekte des Sozialkapitals auf die Migration sind in folgenden Bereichen untersucht worden:

1. *Familiennachzug:* Obgleich der Familiennachzug in amtlichen Daten nicht statistisch erfasst wurde, gibt es Schätzungen, nach denen der Anteil der Familienzusammenführung an der gesamten Zuwanderung in den 1970er und 1980er Jahren mehr als die Hälfte der Zuwanderung ausmachte (Münz, Seifert und Ulrich 1997: 64).[6] Untersuchungen des Familiennachzugs innerhalb von Haushalten erfolgten durch Befragung von Arbeitsmigranten (Münzenmaier und Walter 1983; Mehrländer 1974; Pagenstecher 1994; Velling 1993). Mehrländer (1974) fand anhand einer Erhebung der Friedrich-Ebert-Stiftung in Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg 1971 heraus, dass die Nachholung von Kindern insbesondere im Alter von sechs bis 15 Jahren erfolgte. Pagenstecher kommt in einer Analyse des Ehegattinnennachzugs nach Daten der Befragung der Friedrich-Ebert-Stiftung von 1985 (König et al. 1986) zu dem Ergebnis, dass bei Italienern der Prozess weitgehend abgeschlossen war. Velling analysierte die Rolle des Familiennachzugs bei Arbeitsmigranten mit den Daten der Ausländerstichprobe des Sozio-Ökonomischen Panels sowohl anhand retrospektiver Fragen als auch unter Nutzung des Paneldesigns (Velling 1993). Nach dem Anwerbestopp 1973 nahm der Anteil der Ehegatten- und Eltern-Kind-Wiedervereinigung stark zu. In großen Firmen werden gewöhnlich Gesuche für die Rekrutierung von Familienmitgliedern oder Freunden in der Heimat berücksichtigt. Dieses Verfahren ist für Arbeitsvermittlungen bei türkischen und italienischen Beschäftigten nachgewiesen (Behrmann und Abate 1984: 45ff.; Schö-

6 Im Zuwanderungsgesetz von 2005 ist geregelt, dass der Familiennachzug von Drittstaatsangehörigen im Ausländerzentralregister erfasst wird (vgl. Bundesamt für Migration und Flüchtlinge 2007). Türkische Staatsangehörige stellen hierbei die größte Gruppe dar; für sie ist die Familiennachzugsregelung die hauptsächliche Zuwanderungsoption nach Deutschland. Da EU-Bürger Freizügigkeit genießen, wird bei ihnen der Familiennachzug wie bisher statistisch nicht erfasst.

ning-Kalender 1986: 11; Gitmez und Wilpert 1987: 92; Wilpert 1992: 184). In einer Zusammenfassung der insgesamt dreimalig von der Friedrich-Ebert-Stiftung durchgeführten Querschnittsbefragung bei Migranten in Deutschland stellen Mehrländer et al. (1996: 195) fest, dass der Anteil der italienischen Männer, deren Ehefrau in der BRD lebt, von 79 Prozent 1980 auf 82 Prozent 1985 und 94 Prozent in der Befragung von 1995 anstieg.

2. *Einfluss sozialer Beziehungen auf die Zielortwahl:* Die Migrationsentscheidung türkischer Migranten in Deutschland wird vor allem durch die Informanten an den Zielorten beeinflusst. Dies gilt sowohl für die mit Hilfe eines Touristenvisums inoffiziell Einreisenden (Yücel 1987: 124, 131) als auch für diejenigen innerhalb des institutionellen Verfahrens.

3. *Heiratsarrangements:* Neben dem Familiennachzug, der sich ausschließlich auf die Kernfamilie bezieht und der Arbeitsvermittlung durch Verwandte, sind Heiratsarrangements mit in Deutschland (Gitmez und Wilpert 1987: 95; Wilpert 1992: 180) wie auch in den Niederlanden (Böcker 1994: 98) lebenden Türken eine häufig genutzte Einwanderungsmöglichkeit.

4. *„Verpflanzung" sozialer Beziehungen aus dem Herkunftskontext in das Einreiseland:* Enge soziale Netzwerke zwischen Personen derselben Herkunftsregion tragen einerseits zur Entstehung eines Kettenmigrationsprozesses bei, wirken sich andererseits auch auf die Organisation der sozialen Beziehungen in der entstehenden ethnischen Gemeinde aus, indem sie ein Netz gegenseitiger Verpflichtungen entwickeln (Gitmez und Wilpert 1987: 94). Die sozialen Beziehungen und die Veränderung der Bedingungen im Herkunftsland sowie auch im Einreiseland durch die Migration einzelner Personen führt im Zuge eines Kettenwanderungsprozesses schrittweise zu einem Nachzug ganzer familiärer Verbände (vgl. auch Bonacker und Häufele 1986; Nauck 1986, 1988; Wilpert 1992; Yücel 1987). Bei italienischen Migranten zeigt sich, dass in vielen strukturschwachen, ländlichen Regionen Wanderungen bereits Bestandteil von Alltagsroutinen geworden sind, wie dies im Falle der Auswanderungen aus (Süd-)Italien vielfach dokumentiert wurde (Rothenburg-Unz 1984, 1987; Behrmann und Abate 1984; MacDonald und MacDonald 1964; Tilly 1990; vgl. Haug 2000 für einen Überblick über Kettenmigration aus Italien in die USA.) Dabei ist auffällig, dass ganze Familienverbände oder Nachbarschaften sich in „Schwesterstädten" mit hoher Verwandtschaftsdichte niederlassen (Pichler 1997: 36; Heckmann 1992: 102; Nauck 1988: 516; Schöneberg 1993: 244). Rothenberg-Unz (1984) stellte fest, dass die „italienische Bevölkerung in Reutlingen und Umgebung ... aus ganz bestimmten wenigen Ortschaften" in Italien stammt. Die Migrationsbewegungen zwischen Deutschland und Italien konzentrieren sich damit auf wenige Regionen (Haug 2002).

5. *Migrationsmotive:* Familiäre Motive spielen bei Migrationsentscheidungen eine große Rolle, wie verschiedene Befragungen zeigen. Mehrländer stellte fest, dass weibliche Zuwanderer in Deutschland zu 30 Prozent den Ehepartner und zu 19 Prozent Verwandte als Immigrationsmotiv nennen (Mehrländer 1974: 39). Eine Analyse des Emigrationspotenzials in Bulgarien zeigte, dass die Emigrationsabsicht mit dem zielortspezifischen Sozialkapital zusammenhängt. 15 Prozent der Personen mit zielortspezifischem Sozial-

kapital geben an, eine dauerhafte Auswanderung zu beabsichtigen. In der Gesamtbevölkerung liegt dieser Anteil bei Personen ohne zielortspezifisches Sozialkapital bei 8,5 Prozent. Ein großer Teil der Personen, die eine Emigrationsabsicht haben, will nicht ohne Familienangehörige wandern oder beabsichtigt diese später nachzuholen (Haug 2006b).

6. *„Sponsoren" der Immigration:* Anhand personenbezogener Daten der amerikanischen Einbürgerungsbehörde kann Kettenmigration untersucht werden. Es wird zwischen der *Immigration Sponsorship Rate*, die sich aus den direkt vom ursprünglichen Immigranten vorgeschlagenen Immigranten ergibt und dem *Immigration Multiplier*, der die Gesamtzahl aller direkt oder indirekt auf eine Person zurückzuführenden Immigranten enthält, unterschieden (Jasso und Rosenzweig 1986, 1989: 858; Heinberg et al. 1989; Liu et al. 1991).

7. *Migrationsbiographie:* Kettenwanderung werden auch anhand von Migrationsbiographien in Familien untersucht (Özel und Nauck 1987; Espinosa und Massey 1997; *Tabelle 3*).

8. *Remigrationsprozesse:* Auch die sukzessive Rückkehr kann Aufschluss über Kettenmigrationsprozesse geben. Dabei wird davon ausgegangen, dass eine Remigrationsentscheidung dem gleichen Mechanismus wie eine Immigrationsentscheidung unterliegt. Die Ergebnisse belegen den Einfluss von zielortspezifischem Sozialkapital auf die Remigration (Constant und Massey 2003; *Tabelle 3*).

Tabelle 3: Soziale Netzwerke, Kettenmigration und Remigration

Studie	**Untersuchungsgruppe**	**Messung**	**Effekte**
Özel und Nauck 1987: 72	520 türkische Migrantenfamilien, 1984 in Köln, Bonn, Troisdorf	Standardisierte Retrospektivbefragung der Wanderungssukzession in Familien, Kettenmigration: gleichzeitige oder zeitversetzte Migration.	Je mehr Arbeitsmigranten bereits in der Aufnahmegesellschaft leben, desto eher werden Opportunitäten für einen beschleunigten Familiennachzug perzipiert und geschaffen.
Espinosa und Massey 1997: 154	23 Mexikanische Ortschaften 1987–1992	Sozialkapital: Verwandte in den USA oder Verwandte mit Migrationserfahrung in den USA	Stärkste Determinante der Migration in die USA: eigene Erfahrungen mit Migration in die USA und Verwandte mit Migrationserfahrungen.
Constant und Massey 2003: 643, 2004: 22	Sozio-Ökonomisches Panel 1984–2000, 4.613 Ausländerstichprobe, 33.493 Personenjahre, 817 Remigrationen	Soziale Beziehungen ins Herkunftsland: Kinder, Ehegatten leben im Herkunftsland, Geldüberweisungen (Remittances)	Türken und Jugoslawen: Remigration wahrscheinlicher als Italiener, Spanier, Griechen. Erwerbstätigkeit in Deutschland: negativer Effekt auf Remigration, Über 65-Jährige und Personen mit sozialen Beziehungen im Herkunftsland haben erhöhte Remigrationswahrscheinlichkeit. Ehegatten oder Kinder in Deutschland verringert die Wahrscheinlichkeit.

4. Sozialkapital und (Re-)Migration am Beispiel italienischer Migranten

Um die Abhängigkeit der Migrations-, Bleibe- und Rückkehrentscheidungen von individuellen Merkmalen und vom Verhalten der Personen des sozialen Netzwerks im Zeitverlauf zu untersuchen, ist im Idealfall eine Panelstudie mit mehreren Befragungen am Herkunfts- und Zielort erforderlich (vgl. das Forschungsdesign bei Massey et al. 1987). Eine derartige große Migrationsstudie, bei der Bleibende und Migranten miteinander verglichen werden können, ist mit großem Aufwand verbunden und in Deutschland nicht verfügbar. Daher wurde hier auf den Datensatz des Sozio-Ökonomischen Panels zurückgegriffen. Dieses wird seit 1984 jährlich in Form einer Personen- und Haushaltsbefragung bei Deutschen und verschiedenen Migrantengruppen (Ausländerstichprobe mit ehemaligen Arbeitsmigranten, Zuwandererstichprobe mit Spätaussiedlern und neuen Zuwanderergruppen) durchgeführt (SOEP Group 2001).

Die Bestimmungsfaktoren der Immigration können hierbei nicht analysiert werden, da keine Befragung im Herkunftsland stattfand und somit die „stayer" nicht im Datensatz enthalten sind. Betrachtet werden kann aber der Familiennachzug und die Remigration bei italienischen Migranten. Die Daten wurden nach einer speziellen Methode zur Analyse von Längsschnittdaten analysiert, wobei auf das übliche Verfahren der logistischen Regression zurückgegriffen werden kann (vgl. Yamaguchi 1991: 21ff.; Allison 1984: 16ff.; Guo 1993: 231).[7]

Die persönlichen Angaben in jedem Befragungsjahr, bei Remigration also im letzten verfügbaren Befragungsjahr vor der Remigration, werden als Determinanten der Remigration verwendet (vgl. Haug 2000: 236). Häufig wird in Studien zur Schätzung des Migrationspotenzials die Migrations- bzw. Emigrationsabsicht als abhängige Variable benützt. Eine Migrationsabsicht resultiert jedoch nicht immer in Verhalten. Bei einer Analyse der italienischen Migranten zeigt sich, dass einer Remigrationsabsicht häufig kein Verhalten folgt („unexpected stayers") und auch in einigen Fällen eine uner-

7 Dieses Verfahren eignet sich insbesondere für „linksgestutzte" Daten, die eines der größten Probleme der bevölkerungswissenschaftlichen Forschung darstellen (Brüderl 2000). In diesem Fall fehlen Informationen über Personen mit kurzer Aufenthaltsdauer, die bereits vor dem Beobachtungsbeginn 1984 zurückgekehrt sind, so dass mit anderen Methoden die Aufenthaltsdauer stark überschätzt würde. Die hier gewählte Methode erlaubt es, die vorhandenen Informationen optimal zu nutzen und die tatsächliche Aufenthaltsdauer durch die Analyse auf Jahresbasis zu berücksichtigen. Notwendig für die Durchführung ist lediglich die Konstruktion eines zeitvariablen Personen-Jahr-Datensatzes (vgl. für eine ausführliche Beschreibung Haug 2000: 242). Jedes Personenjahr, in dem das Ereignis auftreten kann, in dem eine Person also „at risk" ist, wird dabei als ein einzelner Fall betrachtet. Jede Person geht somit für jedes Jahr, in dem sie an einer Befragung teilgenommen hat, als ein Fall in den Datensatz ein. So ergeben sich aus den Daten der 830 befragten Italiener 10.022 Jahresepisoden, d.h. Personenjahre. Zwischen 1984 und 1997 traten 177 Fälle der Remigration auf, d.h. 21 Prozent der Befragten sind aus dem Panel mit der Begründung des Fortzugs ins Herkunftsland ausgeschieden. Die abhängige Variable Remigration enthält den Wert Null, wenn bei einer Person in einem Jahr keine Remigration stattfindet; findet eine Rückkehr statt, wird die Variable mit 1 codiert (Allison 1984: 18f.). Die Häufigkeit der Remigrationen entspricht der Häufigkeit der Personenjahre, in denen eine Remigration aufgetreten ist, d.h. bei jeder der 177 remigrierten Personen einmal (im Jahr ihrer Remigration). Es wurden ausschließlich Fälle berücksichtigt, bei denen das Immigrationsjahr bekannt ist und somit die Aufenthaltsdauer berechnet werden kann.

wartete Remigration ohne vorherige Absicht auftritt („unexpected movers") (Haug 2000: 251, 2001).

Getestet wird, ob mit steigender Aufenthaltsdauer die Remigrationswahrscheinlichkeit sinkt (Modell 1). Im ersten Modell wird überdies untersucht, ob mit dem Eintritt in das Rentenalter die Wahrscheinlichkeit für eine Rückkehr ansteigt. Im Modell 2 werden weitere Indikatoren der Remigration betrachtet, u.a. das Humankapital und die Ausübung einer Vollzeiterwerbstätigkeit. In Modell 3 werden Effekte des familialen Sozialkapitals untersucht. Anzunehmen ist, dass je mehr Familienangehörige in Deutschland leben und je weniger im Herkunftsland, desto stärker die Rückkehrwahrscheinlichkeit sinkt. Modell 4 untersucht Effekte des Sozialkapitals im Verwandtschaftsnetzwerk, gemessen an der Anzahl und Stärke der Beziehungen am Wohnort oder am Herkunftsort.

Insgesamt haben nur wenige Faktoren einen stabilen Einfluss auf die Rückkehrentscheidung (Haug 2001: 253). Dazu gehören die Rückkehrabsicht, das Erreichen des Rentenalters, die Ausübung einer Vollzeiterwerbstätigkeit, die Anzahl von Haushaltsmitgliedern, das Vorhandensein von Verwandten in Deutschland und die Anzahl an Haushaltsmitgliedern im Heimatland (*Tabelle 4*).

Die Verbesserung des Erklärungsbeitrags gegenüber dem Grundmodell ist vor allem auf den Effekt der Anzahl der Haushaltsmitglieder und der vorher remigrierten Haushaltsmitglieder zurückzuführen. Personen, aus deren Haushalt in den Jahren zuvor oder im gleichen Jahr Familienmitglieder remigriert sind, remigrieren häufiger im Vergleich zu Personen, aus deren Haushalt bisher niemand remigriert ist (Haug 2000: 253). Halten sich alle Haushaltsmitglieder noch in Deutschland auf, so liegt die Wahrscheinlichkeit, ebenfalls zu bleiben, bei über 99 Prozent, während 9 Prozent derjenigen, aus deren Haushalt eine andere Person vorher remigriert ist oder gleichzeitig remigriert, ebenfalls remigrieren. Je mehr Personen aus dem Haushalt fortziehen, desto wahrscheinlicher wird die Remigration. Die Remigrationswahrscheinlichkeit steigt bis auf 31 Prozent bei vier remigrierten Haushaltsangehörigen (ebd.). Eine Remigrationsentscheidung wird somit selten alleine getroffen. Je mehr Familienmitglieder eine derartige Entscheidung schon in die Tat umgesetzt haben, desto mehr steigt die Bereitschaft der Migranten zu einer Rückkehr. Das Vorhandensein von Verwandten in Deutschland hat ebenfalls einen Einfluss. Die wichtigsten Erklärungsfaktoren sind somit die Anzahl an Haushaltsmitgliedern im Zielland, die sich remigrationshemmend auswirkt und die Anzahl bereits zuvor remigrierter Haushaltsmitglieder, die sich förderlich für eine Remigration auswirkt. Für Erwerbstätige ist die Wahrscheinlichkeit zu remigrieren verringert und für Personen im Rentenalter ist sie erhöht. Die Rückkehrabsicht hat ebenfalls einen unabhängigen Einfluss auf die Remigrationswahrscheinlichkeit, sie bleibt unter Kontrolle der Netzwerkvariablen signifkant positiv. Eine ähnliche Analyse wurde auch von Constant und Massey (2002) für eine gemischte Migrantengruppe durchgeführt (vgl. *Tabelle 3*). Der Effekt der Vollzeiterwerbstätigkeit und der sozialen Beziehungen im Herkunftsland bestätigt sich.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass das Remigrationsverhalten bei italienischen Migranten durch familiäres Sozialkapital beeinflusst wird: Im Aufnahmeland wirkt sich dieses remigrationshindernd aus, am Herkunftsort dagegen wirkt es remigrationsförderlich.

Tabelle 4: Determinanten der Remigration bei italienischen Migranten in Deutschland

Unabhängige Variablen	Modell 1: Biographie		Modell 2: Individuell		Modell 3: Haushalt		Modell 4: Netzwerk	
	Beta	Odds	Beta	Odds	Beta	Odds	Beta	Odds
Alter in Jahren	0,28	1,33	0,3	1,35	0,44	1,15	0,29	1,33
Rentenalter (über 60) (j/n)	1,78***	5,93	2,05***	7,74	1,54***	4,65	1,2	3,32
Immigrationsalter in Jahren	–0,3	0,74	–0,33	0,72	–0,46	0,63	–0,27	0,76
Aufenthaltsdauer in Jahren	–0,36	0,69	–0,37	0,69	–0,48	0,62	–0,23	0,8
Rückkehrabsicht (j/n)			1,01***	2,73	1,33***	3,79	2,61***	13,69
Schule in Deutschland (j/n)			–0,14	0,87	0,14	1,15	–1,1	0,33
Schule in Italien (j/n)			0,25	1,28	–0,06	0,94	0,29	1,33
Vollzeiterwerbstätig (j/n)			–,59**	0,55	–,86***	0,42	–1,33**	0,26
Rente (j/n)			–0,61	0,54	–0,52	0,6	–0,53	0,59
Einkommenstransfer (j/n)			0,00*	1	0	1	0	0,1
Deutschkenntnisse Skala			–0,05	0,95	–,12*	0,88	–0,03	0,97
Verheiratet (j/n)					–0,46	0,63	–0,9	0,41
Haushaltsmitglieder					–,66***	0,51	–,54***	0,58
Anzahl der Kinder					–2,01	0,13	–1,81	0,16
Anzahl Remigranten					2,02***	7,55	2,17***	8,72
Ehepartner in Italien (j/n)					–0,25	0,78	–7,94	0
Anzahl Kinder in Italien					0,1	1,11	1,06***	2,89
Verwandte in Deutschl. (j/n)					–0,14	0,87	1,36**	3,91
Familiennetzwerk gesamt							0,04**	1,04
Netzwerk in Deutschland							–0,31	0,74
Netzwerk in Italien							–0,12	0,88
Konstante	–1,73***		–1,96***		–,32***		–6,99***	
Anzahl Personen-Jahre	4.175		4.175		4.175		3.378	
Chi²	56,43		102,2		416,54		145,8	
(Cox/Snell) Pseudo-R²	0,01		0,02		0,1		0,04	

Datenquelle: SOEP 1.-14. Welle, Personen-Jahr-Datensatz, abhängige Variable: Remigration (177 Fälle), (j/n): ja/nein, logistische Regression: partielle Beta-Koeffizienten, * = signifikant auf 95-Prozent-Niveau, ** = signifikant auf 99-Tabel, Prozent-Niveau, *** = auf 99,9-Prozent-Niveau, odds ratio.

III. Sozialkapital und Integration

Sozialkapital gilt ebenfalls als ein wesentlicher Indikator im Hinblick auf die Integration von Migranten und Migrantengemeinschaften (Portes 1998; Portes und Sensenbrenner 1993; Sanders und Nee 1996). Zentral ist dabei die soziale Einbettung in Netzwerke im Aufnahmeland. Die Rolle des Sozialkapitals in Migrantennetzwerken ist allerdings nicht ganz eindeutig.

1. Soziale Einbettung in der ethnischen Gemeinschaft

Ethnische Gemeinschaften stellen oft sehr dichte Netzwerke dar. Laut dem Argument der Netzwerkschließung von Coleman (1988), wonach besonders innerhalb geschlossener sozialer Netzwerke Zugriff auf Ressourcen erlangt werden kann und das Funktionieren sozialer Normen (u.a. durch soziale Kontrolle) gewährleistet ist, bieten solche Gemeinschaften Vorteile für ihre Mitglieder. Nach der These der „Binnenintegration" (Elwert 1982) hat die Einbettung in eine ethnische Gemeinschaft förderliche Wirkungen für die gesamtgesellschaftliche Integration. Sozialkapital kann beispielsweise als Ressource dienen, um eine Interessenvertretung zu erlangen und an der Mehrheitsgesellschaft zu partizipieren (Thränhardt 2000).

Ethnisches Sozialkapital kann auch zur Etablierung und dem Funktionieren einer ethnischen Nischenökonomie beitragen (Sanders und Nee 1996). Mit einer einseitigen Konzentration auf berufliche Betätigungen in der ethnischen Nischenökonomie kann allerdings eine Art von ethnischer „Mobilitätsfalle" (Wiley 1970) entstehen, die die Migranten an einem Aufstieg innerhalb der Aufnahmegesellschaft hindert und zur ethnischen Segmentation führt (Esser 2001: 41). Die starke Orientierung an der ethnischen Gemeinschaft kann sich so auch integrationshinderlich auswirken. Zumeist werden negative Effekte des Sozialkapitals aufgrund einer Art „Sozialkapitalromantik" verschwiegen (Diekmann 1993: 31). Solche Effekte treten beispielsweise auf, wenn die Erwartung der Gemeinschaft besteht, dass für (ökonomische) Erfolge mit Hilfe des Sozialkapitals eine Gegenleistung gezahlt werden muss (Portes 1995: 14; 1998). Es kann hierbei zu Restriktionen kommen, die Hindernisse für individuelle Erfolge darstellen und die Eingliederung in die Aufnahmegesellschaft behindern. Durch soziale Verpflichtungen zur gegenseitigen Unterstützung, Konformitätsdruck und Verhinderung des individuellen Aufstiegs in der Aufnahmegesellschaft werden individuelle Geschäftserfolge erschwert.

In der amerikanischen Migrations- und Integrationsforschung und auch hierzulande hat sich eine kontroverse Diskussion über die Assimilation der zweiten Einwanderergeneration („segmentierte Assimilation") entwickelt. Einige Autoren finden Hinweise darauf, dass die zweite Einwanderergeneration weder in der Aufnahmegesellschaft noch in der ethnischen Gemeinschaft integriert ist. Dies hat einen Prozess der „downward assimilation" zur Folge, die zweite Einwanderergeneration ist teilweise schlechter integriert als die Elterngeneration (Portes 1997, 2003; Zhou 1997: 999). Die soziale Einbettung in funktionierende Familiennetzwerke kann integrationsförderlich sein und einer segementierten Assimiliation vorbeugen (Zhou und Bankston 1994).

Je nach familiärer Einbettung bzw. ja nach Art von Familiennetzwerken sind unterschiedliche Integrationsmöglichkeiten gegeben. Eine differenzierte Klassifikation für die Ausstattung von Migrantenfamilien schlagen Nauck et al. (1997: 481) vor: Hierbei definieren sie kulturelles Kapital nach Bourdieu und „externe" Beziehungen außerhalb der Kernfamilie in der Verwandtschaft als Sozialkapital. Es werden nach Berry (1990) vier Typen von Akkulturationsstrategien für die Integration in die neue kulturelle Umwelt unterschieden:

1. *Integration:* hohe Ausstattung mit kulturellem und Sozialkapital.
2. *Assimilation:* hohes kulturelles Kapital, jedoch kein externes Sozialkapital.
3. *Segregation:* hohes externes Sozialkapital, kein kulturelles Kapital
4. *Marginalisierung:* Fehlen von Sozialkapital und kulturellem Kapital.

2. Soziale Einbettung in der Aufnahmegesellschaft

Sozialkapital bringt, wie oben gezeigt, Vorteile, aber auch Nachteile (Portes 2000). Eine negative Konsequenz der Einbettung ist die Erschwernis von Kontakten außerhalb der eigenen Ethnie und somit der sozialen Integration in die Aufnahmegesellschaft. Eine wichtige Unterscheidung ist hier die zwischen der heimatbezogenen Selbstorganisation in ethnischen Netzwerken und einer Organisation in ethnischen Vereinen, die an Integrationsproblemen arbeiten und „Integrationsqualität" beweisen (Thränhardt 2000).

Auch zur Analyse der sozialen Integration sollte zwischen herkunfts- und aufnahmelandspezifischem Sozialkapital unterschieden werden (Haug 2000: 113ff.). Herkunftslandspezifisches Sozialkapital, das sich aus sozialen Beziehungen zu Angehörigen der Familie oder Personen mit gleicher regionaler oder ethnischer Herkunft ergibt und somit in der Regel mit familiärem Sozialkapital gleichzusetzen ist, ist für die Binnenintegration unerlässlich (Nauck und Kohlmann 1998: 217).

Kontakte zu Angehörigen des Aufnahmelandes werden im Allgemeinen als Indikator für die soziale Integration betrachtet (Esser 2001: 21; Preisendörfer 2003: 525; Klein 2000: 305; Nauck 2002: 319). Meist sind diese Kontakte nur schwach ausgeprägt, bieten aber ebenfalls nützliches Sozialkapital: Nach Granovetters These der Stärke schwacher Kontakte (Granovetter 1973), ergibt sich vorteilhaftes Sozialkapital aus Kontakten zu Personen mit Zugang zu nichtredundanten Ressourcen. Das eigene enge Netzwerk besteht meist aus Personen, die ähnliche Informationen zur Verfügung haben. Im erweiterten Netzwerk finden sich jedoch Personen, die Zugriff auf andere Netzwerke haben und deswegen über neue (nichtredundante) Informationen (und weitere Ressourcen) verfügen.[8] Granovetter meinte mit der Vorteilhaftigkeit schwacher Kontakte vor allem Job-Informationen, die häufig nur durch erweiterte Sozialkontakte zugänglich gemacht werden. Ethnisch sehr homogene Netzwerke bei Minderheiten würden daher eine Einschränkung des Zugangs zu solchen Ressourcen der Aufnahme-

8 Wann ein sozialer Kontakt schwach ist, ist in der empirischen Sozialforschung immer noch strittig. Manchmal wird dies über die Kontakthäufigkeit gemessen oder aber auch über die Enge der Beziehung.

gesellschaft bedeuten. Insofern kann ein geringer Grad an ethnischer Homogenität der Beziehungsnetzwerke als Hinweis auf eine gelungene soziale Integration interpretiert werden, während umgekehrt das Fehlen interethnischer Kontakte bei gleichzeitigen Kontakten zu Angehörigen der Herkunftsgesellschaft als „ethnische Segmentation" (Esser 2001: 20) oder als „ethnische Selbstabgrenzung" betrachtet werden kann. Beziehungen zu Angehörigen der Aufnahmegesellschaft können als aufnahmelandspezifisches, Kontakte zu Angehörigen der eigenen ethnischen Gruppe als herkunftslandspezifisches Sozialkapital definiert werden (Haug 2003). Nach dieser Argumentation ist aufnahmelandspezifisches Sozialkapital, das aus sozialen Beziehungen zu Deutschen erwächst und Zugriff auf generalisierbare Ressourcen ermöglicht, im Vergleich zu sozialen Beziehungen, die sich hauptsächlich innerhalb der Familie und der eigenen ethnischen Gruppe bewegen, für die soziale Integration in der Aufnahmegesellschaft von größerem Nutzen.

3. Soziale Netzwerke im Einwanderungskontext: empirische Studien

Für die Analyse von Familienbeziehungen bei Migranten, die in Deutschland leben, sind mit Ausnahme der Haushaltszusammensetzung im Mikrozensus keine speziellen amtlichen Statistiken verfügbar. Es können jedoch einige sozialwissenschaftliche Studien herangezogen werden. Neben Befragungen der Friedrich-Ebert-Stiftung über ausländische Arbeitnehmer und ihre Familienangehörigen (Mehrländer 1974; Mehrländer et al. 1981, 1996; König et al. 1986) gibt es eine Reihe von kleineren Studien zur Struktur der sozialen Netzwerke in ethnischen Kolonien (vgl. *Tabelle 5*):

1. In einer Befragung von 376 Italienern in Frankfurt und Hanau (1981, 1982) wurde das Ausmaß der *räumlichen Nähe zu Familie und Verwandtschaftsnetzwerken* untersucht. Die Befragten hatten im Durchschnitt fünf Verwandte im Netzwerk (Schöneberg 1993: 243f.). Etwa 10 Prozent hatten Verwandte in der BRD, die nicht in der Nähe wohnen, und 60 Prozent hatten Verwandte am gleichen Wohnort, 14 Prozent wohnten mit Verwandten in der Nachbarschaft und 8 Prozent in der Wohnung, 43 Prozent sahen Verwandte mindestens einmal wöchentlich. Mehrere Familiennetze ostanatolischer und kurdischer Einwanderer in Berlin wurden von Gitmez und Wilpert (1997: 95) untersucht. Bei einer deskriptiven Betrachtung der sozialen Netzwerke zeigt sich, dass bei mehr als der Hälfte der Familien enge Verwandte der Ehefrau oder des Ehemannes in Deutschland leben, sehr häufig sogar in schnell erreichbarer Nähe (Wolf 1985: 18ff.).
2. Das *Basisnetzwerk* setzt sich meist nicht nur aus der in räumlicher Nähe lebenden Verwandtschaft zusammen, sondern ist gekennzeichnet durch Kontakte zur Familie, die über hohe Distanzen aufrechterhalten werden und auch vor allem durch alltägliche Kontakte mit Freunden (Wolf 1985: 34ff.). Überraschenderweise ist bei einem hohen Anteil der Befragten die beliebteste Bezugsperson des Netzwerkes im Ausland lebend (Wolf 1985: 32). Durch Kommunikationsmittel und Tauschhandlungen können also dauerhaft transnational übergreifende soziale Beziehungsnetzwerke entstehen.

3. Ein Großteil der alltäglichen *Unterstützungsleistungen* durch Personen, zu denen enge soziale Beziehungen bestehen, werden an erster Stelle durch den Partner, aber auch durch Familienangehörige gewährleistet. Diese Familienbezogenheit der Netzwerke ist z.B. bei türkischen Migranten stärker ausgeprägt als bei Deutschen (Schubert 1990: 168ff.). Kontakte zu Freunden beinhalten bei Türken dagegen vor allem Freizeitaktivitäten (Nauck und Kohlmann 1998: 223). Solidarpotenziale in Verwandtschaftsbeziehungen türkischer Migrantenfamilien sind hoch (Nauck und Kohlmann 1998: 220ff.). Personen des erweiterten Familiennetzwerks der türkischen Einwanderer helfen sich üblicherweise gegenseitig bei der Jobsuche, bei der Wohnungssuche, bei Heiratsarrangements, finanziellen Problemen und Familienstreitigkeiten (Gitmez und Wilpert 1987: 95). Die Hilfe von Familienangehörigen oder Freunden bei der Arbeitssuche hat einen starken positiven Einfluss auf das Finden einer Anstellung im Jahr nach der Zuwanderung. Seifert hat dies anhand

Tabelle 5: Inner- und außerfamiliale Beziehungsnetzwerke von Migranten

Studie	**Untersuchungsgruppe**	**Messung**	**Effekte**
Nauck und Kohlmann 1998: 225	405 türkische Eltern-Kind-Dyaden, 1990 und 1992 in West-Berlin, Friedrichshafen, Weingarten	Familie, Verwandtschaftsbeziehungen, Netzwerkgeneratoren	Türkische Migrantenfamilien: intimisierte moderne Gattenfamilien, patrilineare und patrilokale Organisationsform, gegenseitige emotionale Unterstützung und instrumentelle Aktivitäten, Verkehrskreise an Verwandtschaftsbeziehungen gebunden. Binnenintegration entlang verwandtschaftlicher Linien.
Nauck, Kohlmann und Diefenbach 1997: 487	405 türkische Eltern-Kind-Dyaden, 1990 und 1992 in West-Berlin, Friedrichshafen, Weingarten	Familie, Verwandtschaftsbeziehungen, Netzwerkgeneratoren	Elterngeneration: 92,2% Beziehungen zu Verwandten. Kindergeneration: 76% der Beziehungen zu Verwandten; bei Nicht-Verwandten: 7,5% Beziehungen zu Deutschen.
Nauck und Suckow 2002: 385	249 Mutter-Kind-Dyaden (Großmütter/junge Mütter) in sieben Gesellschaften (China, Deutschland, Indonesien, Israel, Japan, Korea, Türkei)	Familie, Verwandtschaftsbeziehungen, Netzwerkgeneratoren	Durchschnittliche Netzwerkgröße Deutschland: Großmütter: 5,5; junge Mütter: 6,8; Anteil Verwandte im Netzwerk: 83%, 77%. Deutschland und Israel: Exklusivität der Ehegattenfamilie, andere Länder: Intergenerative Beziehungen stärkeres Gewicht.
Esser 1990	1.843 Türken und Jugoslawen, 1982 in verschiedenen Städten im Ruhrgebiet	Drei beste Freunde	Ethnisch homogene Netzwerke: Türken 1. Generation: 78%, 2. Generation: 64,7%, Jugoslawen 1. Generation: 62,2%, 2. Generation: 25,4%
Wimmer 2002: 16	77 Schweizer, Italiener, Türken 1996 in Basel, Bern und Zürich	Beziehungsnetzwerk	Nationalität der Bezugsperson gleich wie nationaler Hintergrund der Befragten: Schweizer: 85,5%, Italiener: 68,9%, Türken: 66,6%

der Daten aus der Zuwandererstichprobe des Sozio-Ökonomischen Panels (1996: 194) festgestellt.

4. Bei der Untersuchung der *inner- und außerfamilialen Beziehungsnetzwerke* zeigte sich, dass diese sich vor allem bei türkischen Migranten auf enge Familienangehörige konzentrieren: Bei türkischen Migranten ist die Familie für die soziale Integration von besonderer Bedeutung, da die Binnenintegration hier nicht entlang von ethnischen, sondern vor verwandtschaftlichen Linien verläuft (Nauck und Kohlmann 1998; Nauck et al. 1997; Nauck und Suckow 2002).
5. Esser (1990) stellt fest, dass sich Freundschaftsnetzwerke der zweiten Einwandergeneration in geringerem Maße *ethnisch homogen* zusammensetzen als in der ersten Generation. In der Schweiz konnte im Generationsverlauf ebenfalls ein Wandel der ethnischen Homogenität der Netzwerke beobachtet werden (Wimmer 2002: 18).

4. Integration über soziale Netzwerke am Beispiel italienischer und türkischer Migranten der zweiten Generation

Für die folgende Analyse werden die Daten des Integrationssurveys des Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung verwendet. Dabei wurden die Angehörigen der Zielpopulation, Personen mit deutscher, italienischer und türkischer Abstammung, mit Hilfe eines Namenerkennungsverfahrens aus örtlichen Telefonregistern gezogen und mündlich befragt. Der Datensatz besteht aus jeweils etwa 1.200 weiblichen und männlichen Befragten im Alter zwischen 18 und 30 Jahren. Unter den Befragten italienischer Abstammung besitzen 36 Prozent die deutsche Staatsangehörigkeit; sie sind in den meisten Fällen von deutsch-italienischen Eltern abstammende Doppelstaatsbürger. In der Gruppe der Türkischstämmigen haben 30 Prozent die deutsche Staatsangehörigkeit; sie sind zumeist Eingebürgerte (Haug 2004).

Die Größe der Verwandtschaftsnetzwerke ist bei italienisch- und türkischstämmigen Befragten weitaus höher als bei deutschstämmigen. Deutsche haben durchschnittlich 16 Verwandte, Italiener mit deutscher Staatsangehörigkeit 28, während die restlichen Befragten italienischer und türkischer Abstammung im Durchschnitt insgesamt 34 Verwandte besitzen (vgl. Haug 2004). Hiervon leben etwa zwei Drittel im Herkunftsland. Die Netzwerke der türkischstämmigen Deutschen unterscheiden sich nicht von den Netzwerken nichteingebürgerter Türken. Dahingegen haben Deutsche mit italienischer Abstammung durchschnittlich signifikant kleinere Verwandtschaftsnetzwerke im Heimatland und somit geringeres herkunftslandspezifisches Sozialkapital als Italiener. Dies hängt damit zusammen, dass sie zumeist aus einer deutsch-italienischen Ehe abstammen und insofern nur von einem Elternteil Verwandte im Heimatland zu erwarten sind. Hinsichtlich der Zahl an Verwandten in Deutschland gibt es unter den Migranten, ebenso wie bei der Zahl der Freunde kaum Unterschiede.

Während die Anzahl der Freunde zwischen den deutschen, italienischen und türkischen Befragten im Integrationssurvey des BiB kaum differiert, unterscheidet sich die Zusammensetzung der Freundesnetzwerke stark. Gemessen am „Homogenitäts-Index 1“ (ausschließlich Freunde mit Staatsangehörigkeit gleich der ethnischen Abstammung wie der/die Befragte) haben nur etwa 7 Prozent der Deutschen mit italienischer

Abstammung und weniger als 20 Prozent der Deutschen mit türkischer Abstammung ethnisch homogene Netzwerke (vgl. ausführlich Haug 2003). Die sozialen Beziehungen dieser Befragten stammen sowohl aus der eigenen als auch aus einer anderen ethnischen Gruppe. Die geringere Homogenität der Netzwerke der eingebürgerten gegenüber den nicht-eingebürgerten Türken bleibt bei Betrachtung des „Homogenitäts-Index 2" (ausschließlich Freunde mit gleicher Staatsangehörigkeit wie der/die Befragte) bestehen, der ausschließlich auf der Staatsangehörigkeit beruht. Die Anteile homogener Netzwerke bei Deutschen italienischer Abstammung erhöhen sich nach dieser Messung von unter 7 Prozent auf 44 Prozent. Die Freundesnetzwerke dieser Gruppe weisen eine sehr geringe Multikulturalität auf, Freunde haben überwiegend nicht die gleiche ethnische Abstammung (italienisch), sondern die gleiche Staatsangehörigkeit (deutsch). Sie verhalten sich also ähnlich wie die Befragten aus dem deutschstämmigen Sample und wählen selten Freunde, die eine andere Staatsangehörigkeit besitzen. Sie verfügen im Gegensatz zu den Deutschen türkischer Abstammung über ein hohes Ausmaß an aufnahmelandspezifischem Sozialkapital.

Diese Ergebnisse lassen sich durch eine Analyse das SOEP bestätigen (Haug 2003). Ein homogenes Netzwerk besteht dann, wenn alle Freunde „aus einem anderen Land oder Ausländer" sind und auf die Frage „Kommen Sie selbst aus diesem Land?" zustimmend geantwortet wird. Italiener besitzen seltener ein ethnisch homogenes Freundesnetzwerk als Türken. Italiener und Türken mit deutscher Staatsangehörigkeit haben seltener ein homogenes Netzwerk als Italiener und Türken ohne deutsche Staatsangehörigkeit. Bei Deutschen italienischer Abstammung liegt der Anteil der Freundesnetzwerke, die ausschließlich aus Deutschen bestehen, bei 77 Prozent. Ein homogenes Netzwerk bezogen auf die Herkunft haben 17 Prozent der Deutschen italienischer Abstammung und 77 Prozent der Italiener. Ein homogenes Netzwerk haben auch 94 Prozent der Türken und 69 Prozent der Deutschen türkischer Abstammung.

Interpretiert man interethnische Kontakte zu Deutschen als Möglichkeit, auf Ressourcen des Aufnahmelandes zurückzugreifen, so weisen Deutsche italienischer Abstammung höheres aufnahmelandspezifisches Sozialkapital auf. Vermutlich hat dies zum Teil mit der Vererbung von kulturellem Kapital und Sozialkapital und der damit verbundenen Erhöhung der Chancen auf soziale Integration durch die deutschen Elternteile zu tun (Haug 2006a). Interethnische Ehen können so als ein Weg zur sozialen Integration im Generationenverlauf aufgefasst werden.

IV. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

In der neueren Migrationsforschung ist unbestritten, dass Sozialkapital Migrationsentscheidungen wesentlich beinflusst (Massey et al. 1993, 1994, 1998). Hier wurde am Beispiel der Remigration gezeigt, dass Sozialkapital am Herkunftsort migrationsförderlich und zielortspezifisches Sozialkapital migrationshindernd wirkt.

Die Rolle des Sozialkapitals bei der Integration ist in der Migrationssoziologie zweideutig und kann sich vor- und nachteilig auswirken. Es wurde gezeigt, dass einige Migrantengruppen über ein hohes Ausmaß an eigenethnischen Kontakten und einen Mangel an Kontakten zur Aufnahmegesellschaft verfügen. Die Konsequenzen einer un-

terschiedlichen Sozialkapitalausstattung sind aufgrund der theoretischen Unklarheiten und Widersprüche schwer zu interpretieren.

Einerseits entsteht nach dem Argument der Netzwerkschließung Sozialkapital durch familiale und ethnische Einbettung. Durch die Geschlossenheit der Netzwerke ist ein höherer Grad gegenseitiger Verpflichtungen, höheres Vertrauen und die Einhaltung der Reziprozitätsnorm durch soziale Kontrolle gewährleistet. Die Höhe des Sozialkapitalstocks (potenzielle Ressourcen) steigt nach diesem Argument mit der Beziehungsstärke sowie mit der Dichte und Homogenität des Netzwerks. Die Verfügbarkeit der eigenethnischen Ressourcen korreliert also mit dem Ausmaß der Binnenintegration in der ethnischen Gemeinschaft.

Andererseits ergibt sich Sozialkapital gemäß der Argumente der Netzwerkforschung aus dem Zugriff auf Ressourcen durch ein großes Netzwerk lockerer Beziehungen. Im Migrationskontext hängen die Ressourcen mit der Position innerhalb der Aufnahmegesellschaft zusammen. Vorteilhafte Positionen sind solche mit vielen schwachen Netzwerkkontakten, die den Zugang zu unterschiedlichen nichtredundanten Ressourcen erleichtern. Ein Zugriff auf Ressourcen der Aufnahmegesellschaft kann durch Kontakte zur Aufnahmegesellschaft verbessert werden. Das Sozialkapital steigt mit der Zahl nützlicher Kontakte, d.h. mit der Zahl der Kontakte zur Aufnahmegesellschaft bzw. mit den Kontakten außerhalb der ethnischen Nische und mit der Heterogenität des Netzwerks.

Innerhalb der ethnischen Gemeinschaft ist zwar ein hohes Ausmaß an Vertrauen und ein hoher Verpflichtungsgrad vorhanden. In diesen dichten Netzwerken bestehen aber nur begrenzte, herkunftslandspezifische Ressourcen, z.B. Beschäftigungsmöglichkeiten innerhalb der ethnischen Nischenökonomie. Andererseits ist bei interethnischen Kontakten zu einheimischen Deutschen der Grad der sozialen Kontrolle und sozialen Verpflichtung niedriger, und somit auch die Wahrscheinlichkeit geringer, an aufnahmelandspezifische Ressourcen zu gelangen. Zudem ist es nicht leicht, als adäquater Tauschpartner in Frage zu kommen, d.h. die Barrieren, um Zugang zu interethnischen Kontakten zu bekommen, sind relativ hoch (vgl. zu Barrieren bei der interethnischen Partnerwahl Haug 2006a). Auch schmälert sich durch den Ausbruch aus der ethnischen Enklave womöglich die Chance, in der ethnischen Ökonomie oder in Familienbetrieben Aufnahme zu finden, d.h. ein Ausstieg ist risikobehaftet. Insofern kann zwischen familialem, eigenethnischem, herkunftslandspezifischem Sozialkapital auf der einen Seite und aufnahmelandspezifischem auf der anderen Seite unterschieden werden (*Tabelle 6*).

Je nachdem, welcher Ansatz des Sozialkapitals zu Grunde gelegt wird, ergeben sich unterschiedliche Vorhersagen, z.B. zur Einbettung im Arbeitsmarkt. Im ersten Fall hängt Sozialkapital mit der ethnischen Nischenökonomie und den Chancen auf eine Erwerbstätigkeit in Familienbetrieben zusammen, im zweiten Fall mit einem Zugang zum deutschen Arbeitsmarkt durch Kontakte zu Deutschen und dem Ausstieg aus der ethnischen Nische.

Die Wirkungsweise des Sozialkapitals ist somit nicht ohne differenzierte Begriffsklärung zu beschreiben. Eine Unterscheidung zwischen *herkunftsort- und zielortspezifischem Sozialkapital* ist also nützlich. Um widersprüchliche Aussagen zu vermeiden, sollte bei Beziehungen zu Einheimischen von aufnahmelandspezifischem Sozialkapital gesprochen

Tabelle 6: Soziale Beziehungen und soziales Kapital in ethnischen Gemeinschaften und interethnischen Freundesnetzwerken

Merkmale	**Kontakte innerhalb der Familie und ethnischen Gemeinschaft**	**Interethnische Kontakte**
Mitgliedschaft	Zugeschrieben	Freiwillig
Zugang zum Kontakt	Vererbung, einfacher Zugang	Gelegenheitsstruktur Mindestanforderung Sprachkenntnisse Barriere Homogenitäts-, Endogamienorm
Beziehungs-stärke	Starke Beziehungen (strong ties)	Starke und schwache Beziehungen (strong ties, weak ties)
Netzwerkdichte	Dicht	Locker
Homogenität	Ethnisch homogen	Ethnisch heterogen
Gruppen-identität	Gemeinsame ethnische Identität	Unterschiedliche ethnische Identität
Tausch	Generalisierter Tausch	Generalisierter Tausch
Gemeinschaft (Closure-Argument)	Sozialer Verpflichtungsgrad hoch Solidarität	Sozialer Verpflichtungsgrad niedrig
Normen und soziale Kontrolle	Reziprozitätserwartung hoch Sichtbarkeit des Verhaltens (Monitoring) Soziale Kontrolle: Sanktionierung von Defektoren (Reputationsverlust, Ausschluss aus der ethnischen Gemeinschaft)	Allgemeine Reziprozitätsnorm geringe soziale Kontrolle interethnische Kontakte mit Normen/Rollenkonflikten
Vertrauen	Vertrauen in Gegenleistung hoch	Vertrauen abhängig von Beziehung
Zugriff auf Ressourcen (weak-tie-/ structural-holes-Argument)	Ressourcenausstattung im Durchschnitt niedriger, beschränkt auf Ressourcen der ethnischen Gemeinschaft (z.B. ethnische Nischenökonomie) (Mobilitätsfalle) Redundante Informationen	Wert der Ressourcenausstattung der Mitglieder der Aufnahmegesellschaft im Durchschnitt höher (z.B. Informationen oder Kontakte zu Dritten) Informationen aus anderen Netzwerken wahrscheinlicher, nichtredundante Kontakte
Zugriff auf Ressourcen	Ermöglichung des Zugriffs wahrscheinlich	Ermöglichung des Zugriffs unwahrscheinlich
Sozialkapital	Herkunftslandspezifisch	Aufnahmelandspezifisch

werden, wohingegen ethnisch homogene Freundesnetzwerke als herkunftsortspezifisches Sozialkapital bezeichnen.

Diese Differenzierung löst nicht die Frage, ob eine Person über höheres Sozialkapital, verfügt, wenn sie in ein Netzwerk eingebettet ist, dessen Mitglieder beschränkte Ressourcen haben, diese aber solidarisch untereinander teilen, oder wenn sie mit einer gewissen Investition in soziale Beziehungen auf einen großen Ressourcenpool zugreifen kann. Fazit der Untersuchung ist, dass zwei Varianten der Definition des Sozialkapitals möglich sind. Dabei spielen Homogenität und Dichte der Netzwerke eine entscheiden-

de Rolle. Zwischen beiden Formen des Sozialkapitals besteht ein „trade-off": Homogene, dichte Netzwerke,lassen eine ähnliche Ressourcenausstattung der Teilnehmer erwarten und bieten insofern relativ niedrige Tauschgewinne. Durch hohes Vertrauen und soziale Verpflichtungen bieten sie aber gute Voraussetzungen für Kooperation und reziprokes Verhalten. Bei heterogenen, lockeren Netzwerken, in denen die Teilnehmer über unterschiedlichste Ressourcen verfügen und insofern geringe Redundanz der Ressourcen herrscht, ist der Wert der im Netzwerk zu tauschenden Ressourcen hoch einzuschätzen, aber die Vertrauensvergabe ist hoch riskant.

Es wurde gezeigt, dass das Konzept des Sozialkapitals nicht widerspruchsfrei auf ein beliebiges Forschungsgebiet angewendet werden kann und keine generelle Aussage zur Ausstattung mit Sozialkapital möglich ist. Es sollten daher präzise Angaben zur Spezifizierung und Operationalisierung gemacht werden. Eine Möglichkeit zur Spezifizierung ist die oben dargestellte Unterscheidung zwischen herkunftsland- und aufnahmelandspezifischem Sozialkapital. Diese kann dazu dienen, Unterschiede zwischen Individuen oder ethnischen Gruppen bezüglich der Ausstattung mit Sozialkapital zu beschreiben und im Hinblick auf die Integration in die Gesellschaft des Aufnahmelandes zu untersuchen. Ausgehend von dem Zusammenhang zwischen Dichte und Homogenität sozialer Netzwerke, Ressourcenausstattung und Reziprozität ergeben sich neue Forschungsperspektiven und Ansatzpunkte.

Literatur

Allison, Paul D., 1984: Event History Analysis. Regression for Longitudinal Event Data. Newbury Park: Sage.

Baily, Samuel L., 1982: Chain Migration of Italians to Argentina: Case Studies of the Agnonesi and Sirolesi. Etudes Migrations 19: 73–91.

Behrmann, Meike, und *Carmine Abate, 1984*: Die Germanesi. Geschichte und Leben einer süditalienischen Dorfgemeinschaft und ihrer Emigranten. Frankfurt a.M.: Campus.

Berardo, Felix M., 1967: Kinship Interaction and Communications Among Space-Age Migrants. Journal of Marriage and the Family: 541–553.

Berry, John, 1990: Psychology of Acculuration: Unterstanding Individuals Moving Between Cultures. S. 232–253 in: *Richard W. Brislin* (Hg.), Applied Cross Cultural Psychology. London: Sage.

Böcker, Anita, 1994: Chain Migration over Legally Closed Borders: Settled Immigrants as Bridgeheads and Gatekeepers. The Netherland's Journal of Social Science 30: 87–106.

Boisjoly, Johanne, Greg Duncan und *Sandra L. Hoffer*, 1995: Access to Social Capital. Journal of Family Issues 16: 609–631.

Bonacker, Margit, und *Reinhard Häufele,* 1986: Sozialbeziehungen von Arbeitsmigranten in verschiedenen Wohnquartieren. S. 118–142 in: *Jürgen H.-P. Hoffmeyer-Zlotnik* (Hg.), Segregation und Integration. Die Situation von Arbeitsmigranten im Aufnahmeland. Berlin: XXX.

Bourdieu, Pierre, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183–198 in: *Reinhard Kreckel* (Hg.), Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderband 2. Göttingen: XXX.

Boyd, Monica, 1989: Family and Personal Networks in International Migration: Recent Developments and New Agendas. International Migration Review 23: 638–670.

Brüderl, Josef, 2000: Regressionsverfahren in der Bevölkerungswissenschaft. S. 589–642 in: *Ulrich Müller, Bernhard Nauck* und *Andreas Diekmann* (Hg.), Handbuch der Demographie I. Berlin: Springer.

Bührer, Susanne, 1997: Soziales Kapital und Wanderungsentscheidungen. Zur Bedeutung sozialer Bezugsgruppen im Prozeß der Entstehung von Wanderungserwägungen, Wanderungsabsichten und Wanderungen. Hamburg: Verlag Dr. Kovac.

Bundesamt für Migration und Flüchtlinge, 2007: Migrationsbericht 2006 im Auftrag der Bundesregierung. Nürnberg (in Vorbereitung).

Choldin, H.M., 1973: Kinship Networks in the Migration Process. International Migration Review: 163–175.

Coleman, James S., 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology 94: S95–S120.

Coleman, James S., 1991: Grundlagen der Sozialtheorie, Band 1: Handlungen und Handlungssysteme. München: Oldenbourg.

Constant, Amelie, und *Douglas S. Massey*, 2002: Return Migration by German Guestworkers: Neoclassical versus New Economic Theories. International Migration 40: 5–38.

Crawford, Charles O., 1966: Family Attachment, Family Support for Migration and Migration Plans of Young People. Rural Sociology 31: 293–300.

Da Vanzo, Julie, 1981: Repeat Migration, Information Costs, and Location Specific Capital. Population and Environment 4: 45–73.

De Jong, Gordon F., und *Robert W. Gardner* (Hg.), 1981: Migration Decision Making. New York: XXX.

Diekmann, Andreas, 1993: Sozialkapital und das Kooperationsproblem in sozialen Dilemmata. Analyse und Kritik 15: 22–35.

Dinkel, Rainer Hans, und *Lebok, Uwe,* 1994: Demographische Aspekte der vergangenen und zukünftigen Zuwanderung nach Deutschland. Aus Politik und Zeitgeschichte 48: 27–36.

Elwert, Georg, 1982: Probleme der Ausländerintegration. Gesellschaftliche Integration durch Binnenintegration? Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 34: 717–731.

Espinosa, Kristin, und *Douglas Massey*, 1997: Undocumented Migration and the Quantity and Quality of Social Capital. S. 141–162 in: *Ludger Pries* (Hg.), Transnationale Migration. Soziale Welt, Sonderband 12. Baden-Baden: Nomos.

Esser, Hartmut, 1990: Prozesse der Eingliederung von Arbeitsmigranten. S. 33–53 in: *Charlotte Höhn* und *Detlev B. Rein* (Hg.), Ausländer in der Bundesrepublik Deutschland. Deutsche Gesellschaft für Bevölkerungswissenschaft Band 20. Boppard.

Esser, Hartmut, 2000: Soziologie. Spezielle Grundlagen, Band 4: Opportunitäten und Restriktionen. Frankfurt a.M./New York: Campus.

Esser, Hartmut, 2001: Integration und ethnische Schichtung; Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES), Arbeitsbericht Nr. 40.

Faist, Thomas, 1997a: Migration und der Transfer sozialen Kapitals oder: Warum gibt es relativ wenige internationale Migranten? S. 63–84 in: *Ludger Pries* (Hg.), Transnationale Migration. Soziale Welt.

Faist, Thomas, 1997b: The Crucial Meso-Level. S. 187–217 in: *Tamas Hammar, Grete Brochmann, Kristof Tamas* und *Thomas Faist* (Hg.), International Migration, Immobility and Development. Oxford: Berg.

Fischer, Peter A., Reiner Martin und *Thomas Straubhaar*, 1997: Should I stay or should I go? S. 49–90 in: *Tomas Hammar*, *Grete Brochmann*, *Kristof Tamas* und *Thomas Faist* (Hg.), International Migration, Immobility and Development. Oxford: Berg.

Flap, Henk D., 2002: No Man is an Island. S. xxx–yyy in: *E. Lazega* und *O. Favereau* (Hg.), Conventions and Structures. Oxford: University Press [zuerst 1995: No Man is an Island. The Research Program of a Social Capital Theory, Workshop on Rational Choice and Social Networks, 26-28.01.1995, Nias, Wassenaar].

Flap, Henk, und *Beate Völker* (Hg.), 2003: Creation and Returns of Social Capital. London: Routledge.

Fuller, Theodore D., Peerasit Kamnuansilpa und *Paul Lightfoot,* 1990: Urban Ties of Rural Thais. International Migration Review 24: 534–562.

Gabriel, Osar W., Jan van Deth, Volker Kunz und *Sigrid Roßteutscher*, 2002: Sozialkapital und Demokratie. Zivilgesellschaftliche Ressourcen im Vergleich. Wien: WUV.

Geißler, Rainer, 2002: Die Sozialstruktur Deutschlands. Die gesellschaftliche Entwicklung vor und nach der Vereinigung. 3. grundlegend überarb. Aufl. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

Ginsberg, Yona, 1979: Rural-Urban Migration and Social Networks. International Journal of Comparative Sociology 20: 241–252.

Gitmez, A., und *C. Wilpert,* 1987: A Macro-Society or an Ethnic Community? Social Organization and Ethnicity amongst Turkish Migrants in Berlin. S. 86–125 in: *John Rex* et al. (Hg.), Immigrant Associations in Europe. Hong-Kong/Sydney: Aldershot-Brookfield.

Glick Schiller, Nina, Linda Basch und *Cristina Szanton Blanc,* 1997: From Immigrant to Transmigrant: Theorizing Transnational Migration. S. 121–140 in: *Ludger Pries* (Hg.), Transnationale Migration. Soziale Welt, Sonderband 12. Baden-Baden: Nomos.

Granovetter, Mark, 1973: The Strength of Weak Ties. American Journal of Sociology 78: 1360–1380.

Guo, Guang, 1993: Event History Analysis for Left Truncated Data. Sociological Methodology 23: 217–243.

Hammar, Tamas, und *Kristof Tamas,* 1997: Why do People Go or Stay? S. 1–19 in: *Tomas Hammar, Grete Brochmann, Kristof Tamas* und *Thomas Faist* (Hg.), International Migration, Immobility and Development. Oxford: Berg.

Haug, Sonja, 1997: Soziales Kapital. Ein kritischer Überblick über den aktuellen Forschungsstand. Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES), Arbeitsbereich II, Arbeitsbericht Nr. 15.

Haug, Sonja, 2000: Soziales Kapital und Kettenmigration. Italienische Migranten in Deutschland. Opladen: Leske + Budrich.

Haug, Sonja, 2001: Bleiben oder Zurückkehren? Zur Messung, Erklärung und Prognose der Rückkehr von Immigranten in Deutschland. Zeitschrift für Bevölkerungswissenschaft 26: 231–270.

Haug, Sonja, 2002: Kettenmigration am Beispiel italienischer Arbeitsmigranten in Deutschland 1955–2000. Archiv für Sozialgeschichte 42: 123–143.

Haug, Sonja, 2003: Interethnische Freundschaftsbeziehungen und soziale Integration. Unterschiede in der Ausstattung mit sozialem Kapital bei jungen Deutschen und Immigranten. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 55: 716–736.

Haug, Sonja, 2004: Soziale Integration durch soziale Einbettung in Familie, Verwandtschafts- und Freundesnetzwerke. Zeitschrift für Bevölkerungswissenschaft 29: 163–192.

Haug, Sonja, 2006a: Interethnische Freundschaftsbeziehungen und Partnerschaften als Indikator der sozialen Integration. Diskurs Kindheits- und Jugendforschung 1: 75–91.

Haug, Sonja, 2006b: Migration Networks and Migration Decision Making. Journal of Ethnic and Migration Studies. Special Issue: *Christina Boswell* und *Peter Mueser* (Hg.), Special Issue: Economics in Migration Research: Towards Disciplinary Integration? (erscheint 2008).

Haug, Sonja, und *Lenore Sauer*, 2006: Bestimmungsfaktoren internationaler Migration. S. 7–34 in: Migration. Informationszentrum Sozialwissenschaften.xxx

Haug, Sonja, und *Lenore Sauer,* 2007: Zuwanderung von Spätaussiedlern in Deutschland. Zeitschrift für Bevölkerungswissenschaft 3–4: 413–442.

Heckmann, Friedrich, 1992: Ethnische Minderheiten, Volk und Nation. Stuttgart: Enke.

Heinberg, J., J. Harries und *R. York*, 1989: The Process of Exempt Immediate Relative Immigration to the United States. International Migration Review 23: 839–855.

Hugo, Graeme, 1981: Village-community Ties, Village Norms, and Ethnic and Social Networks: A Review of Evidence from the Third World. S. 186–224 in: *Gordon F. de Jong* und *Robert R. Gardner* (Hg.), Migration Decision Making. Multidisciplinary Approaches to Microlevel Studies in Developed and Developing Countries. New York: XXX.

Jasso, Guillermina, und *Mark Rosenzweig,* 1986: Familiy Reunification and the Immigration Mulitplier: U.S. Immigration Law, Origin-Country Conditions, and the Reproduction of Immigrants. Demography 23: 291–311.

Jasso, Guillermina, und *Mark Rosenzweig,* 1989: Sponsors, Sponsorship Rates, and the Immigration Multiplier. International Migration Review 23: 856–888.

Kalter, Frank, 2003: Stand und Perspektiven der Migrationssoziologie. S. 323–338 in: *B. Orth*, *T. Schwietring* und *H. Weiß* (Hg.), Soziologische Forschung. Stand und Perspektiven. Opladen: XXX.

Klein, Thomas, 2000: Binationale Partnerwahl – Theoretische und empirische Analysen zur familialen Integration von Ausländern in die Bundesrepublik. S. 303–346 in: *Sachverständigenkommission 6. Familienbericht* (Hg.), Familien ausländischer Herkunft in Deutschland. Empirische Beiträge zur Familienentwicklung und Akkulturation, Band 1. Opladen: Leske + Budrich.

König, Peter, Günter Schultze und *Rita Wessel,* 1986: Situation der ausländischen Arbeitnehmer und ihrer Familienangehörigen in der Bundesrepublik Deutschland; Repräsentativuntersuchung '85. Forschungsbericht 133 der Friedrich-Ebert-Stiftung. Bonn: Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung.

Kobrin, Francis E., und *Alden Speare*, 1983: Out-Migration and Ethnic Communities. International Migration Review 17: 425–444.

Kritz, Mary M., und *Hania Zlotnik*, 1992: Global Interactions: Migration Systems, Processes, and Policies. S. 1–18 in: *Mary M. Kritz, Lin L. Lim* und *Hania Zlotnik* (Hg.), International Migration Systems. London: XXX.

Lin, Nan, 2001: Building a Network Theory of Social Capital. S. 3–30 in: *Nan Lin, Karen Cook* und *Ronald Burt* (Hg.), Social Capital: Theory and Research. New York: De Gruyter.

Lin, Nan, Karen Cook und *Ronald Burt* (Hg.), 2001: Social Capital: Theory and Research. New York: De Gruyter.

Liu, John M., Paul M. Ong und *Carolyn Rosenstein*, 1991: Dual Chain Migration: Post-1965 Filipino Immigration to the United States. International Migration Review 25: 487–513.

MacDonald, John S., und *Beatrice D. MacDon*ald, 1964: Chain Migration, Ethnic Neighborhood Formation and Social Networks. Milbank Memorial Fund Quarterly 42: 82–97.

Massey, Douglas S., 1990: Social Structure, Household Strategies, and the Cumulative Causation of Migration. Population Index 56: 3–26.

Massey, Douglas S., Rafael Alarcón, Jorge Durand und *Humberto González*, 1987: Return to Aztlan. The Social Process of International Migration from Western Mexico. Berkeley: University of California Press.

Massey, Douglas S., Joaquín Arango, Graeme Hugo, Ali Kouaouci, Adela Pellegrino und *J. Edward Taylor*, 1993: Theories of International Migration: A Review and Appraisal. Population and Development Review 19: 431–466.

Massey, Douglas S., Joaquín Arango, Graeme Hugo, Ali Kouaouci, Adela Pellegrino und *J. Edward Taylor*, 1994: An Evaluation of International Migration Theory: The North American Case. Population and Development Review 20: 699–749.

Massey, Douglas S., Joaquín Arango, Graeme Hugo, Ali Kouaouci, Adela Pellegrino und *J. Edward Taylor*, 1998: Worlds in Motion. Understanding International Migration at the End of the Millenium. Oxford: Clarendon Press.

Mehrländer, Ursula, 1974: Soziale Aspekte der Ausländerbeschäftigung. Bonn: Verlag Neue Gesellschaft.

Mehrländer, Ursula, Carsten Ascheberg und *Jörg Ueltzhöffer,* 1996: Situation der ausländischen Arbeitnehmer und ihrer Familienangehörigen in der Bundesrepublik Deutschland; Repräsentativuntersuchung '95. Forschungsbericht 263 der Friedrich-Ebert-Stiftung. Berlin: Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung.

Mehrländer, Ursula, Roland Hofmann, Peter König und *Hans-Jürgen Krause,* 1981: Situation der ausländischen Arbeitnehmer und ihrer Familienangehörigen in der Bundesrepublik Deutschland. Repräsentativuntersuchung '80. Forschungsbericht 50 der Friedrich-Ebert-Stiftung. Bonn: Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung.

Münz, Rainer, Wolfgang Seifert und *Ralf Ulrich,* 1997: Zuwanderung nach Deutschland. Frankfurt a.M.: Campus.

Münzenmaier, W., und *I.A. Walter,* 1983: Ausländische Haushalte in Baden-Württemberg – Rückkehrabsichten, Familiennachzug und Integration. Zeitschrift für Bevölkerungswissenschaft 9: 487–496.

Nauck, Bernhard, 1986: Der Verlauf von Eingliederungsprozessen und die Binnenintegration von Migrantenfamilien. S. 56–105 in: *Jürgen H.-P. Hoffmeyer-Zlotnik* (Hg.), Segregation und Integration. Die Situation von Arbeitsmigranten im Aufnahmeland. Berlin: XXX.

Nauck, Bernhard, 1988: Inter- und intragenerativer Wandel in Migrantenfamilien. Soziale Welt: 503–521.

Nauck, Bernhard, 1989: Assimilation Process and Group Integration of Migrant Families. International Migration 27: 27–48.

Nauck, Bernhard, 2002: Dreißig Jahre Migrantenfamilien in der Bundesrepublik. Familiärer Wandel zwischen Situationsanpassung, Akkulturation, Segregation und Remigration. S. 315–339 in: *Rosemarie Nave-Herz* (Hg.), Kontinuität und Wandel der Familie in der BRD. Stuttgart: Lucius & Lucius.

Nauck, Bernhard, Annette Kohlmann und *Heike Diefenbach,* 1997: Familiäre Netzwerke, intergenerative Transmission und Assimilationsprozesse bei türkischen Migrantenfamilien. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 49: 477–499.

Nauck, Bernhard, und *Annette Kohlmann*, 1998: Verwandtschaft als soziales Kapital. Netzwerkbeziehungen in türkischen Migrantenfamilien. S. 203–235 in: *Michael Wagner* und *Yvonne Schütze* (Hg.), Verwandtschaft: sozialwissenschaftliche Beiträge zu einem vernachlässigten Thema. Stuttgart: Enke.

Nauck, Bernhard, und *Jana Suckow*, 2002: Soziale Netzwerke und Generationenbeziehungen im interkulturellen Vergleich. Zeitschrift für Soziologie der Erziehung und Sozialisation 4: 374–392.

Özel, Sule, und *Bernhard Nauck*, 1987: Kettenmigration in türkischen Familien. Ihre Herkunftsbedingungen und ihre Effekte auf die Reorganisation der familiären Interaktionsstruktur in der Aufnahmegesellschaft. Migration 1: 61–94.

Ostrom, Elinor, und *Toh-Kyeong Ahn*, 2003: Foundations of Social Capital. Cheltenham: Elgar.

Pagenstecher, Cord, 1994: Ausländerpolitik und Immigrantenidentität. Berlin: Bertz Verlag.

Pichler, Edith, 1997: Migration, Community-Formierung und ethnische Ökonomie. Berlin: Edition Parabolis.

Pohjola, Anneli, 1991: Social Networks – Help or Hindrance to the Migrant? International Migration 29: 435–444.

Portes, Alejandro, 1995: Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview. S. 1–4 in: *Alejandro Portes* (Hg.), The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship. New York: Russell Sage Foundation.

Portes, Alejandro, 1997: Immigration Theory for a New Century: Some Problems and Opportunities. International Migration Review 31: 799–825.

Portes, Alejandro, 1998: Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. Annual Review of Sociology 24: 1–14.

Portes, Alejandro, 2000: The Two Meanings of Social Capital. Sociological Forum 15: 1–12.

Portes, Alejandro, 2003: Conclusion: Theoretical Convergencies and Empirical Evidence in the Study of Immigrant Transnationalism. International Migration Review 37: 874–892.

Portes, Alejandro, und *Patricia Landolt*, 1996: The Downside of Social Capital. The American Prospect 94: 8–21 <http://epn.org/prospect/26/26-cnt2.html>.

Portes, Alejandro, und *Julia Sensenbrenner*, 1993: Embeddedness and Immigration. Notes on the Social Determinants of Economic Action. American Journal of Sociology 98: 1320–1350.

Preisendörfer, Peter, 2003: Soziale Integration und Erfahrungen mit Fremdenfeindlichkeit von Ausländer/innen in Rostock und Mainz. Soziale Welt 54: 519–540.

Pries, Ludger, 1996: Transnationale Soziale Räume. Theoretisch-empirische Skizze am Beispiel der Arbeitswanderungen Mexiko-USA. Zeitschrift für Soziologie 25: 437–453.

Pries, Ludger, 1997: Neue Migration im transnationalen Raum. S. 15–45 in: *Ludger Pries* (Hg.), Transnationale Migration. Soziale Welt, Sonderband 12. Baden-Baden: Nomos.

Pries, Ludger, 1998: „Transmigranten" als ein Typ von Arbeitswanderern in pluri-lokalen sozialen Räumen. Soziale Welt 49: 135–150.

Pries, Ludger, 2000: Transnationalisierung der Migrationsforschung und Entnationalisierung der Migrationspolitik. Das Entstehen transnationaler Sozialräume durch Arbeitswanderung am Beispiel Mexiko – USA. IMIS Beiträge 15: 55–78.

Putnam, Robert D., 1993: Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press.
Ritchey, P. Neil, 1976: Explanations of Migration. Annual Review of Sociology 2: 363–404.
Rothenburg-Unz, Stefanie, 1984: Nostalgie und Zukunft – die Rolle des „paese" für sizilianische Arbeitsmigranten. Ausländerkinder: 65–80.
Sanders, Jimy M, und *Victor Nee*, 1996: Immigrant Self-Employment: The Family as Social Capital and the Value of Human Capital. American Sociological Review 61: 231–249.
Sandu, Dumitru, 2005: Emerging Transnational Migration from Romanian Villages. Current Sociology 53: 555–582.
Schöneberg, Ulrike, 1993: Gestern Gastarbeiter, morgen Minderheit. Frankfurt a.M.: Lang.
Schöning-Kalender, Claudia, 1986: Die Migrationskolonie- eine neue Heimat? Ausländerkinder: 6–18.
Schubert, Herbert, 1990: Private Hilfenetzwerke. Solidaritätspotentiale von Verwandtschaft, Nachbarschaft und Freundschaft. Ergebnisse einer egozentrierten Netzwerkanalyse. Institut für Entwicklungsplanung und Strukturforschung. IES-Bericht 204.90. Hannover: XXX.
SOEP Group, 2001: The German Socio-Economic Panel (GSOEP) after more than 15 years – An overview. Applied Economics Quarterly – Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung 70: 7–14.
Statistisches Bundesamt, 2006: Strukturdaten zur Migration in Deutschland 2004. Wiesbaden.
Statistisches Bundesamt, 2007: Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Bevölkerung mit Migrationshintergrund – Ergebnisse des Mikrozensus 2005. Wiesbaden.
Thränhardt, Dietrich, 2000: Einwandererkulturen und soziales Kapital. Eine komparative Analyse. S. 15–51 in: *Dietrich Thränhardt* und *Uwe Hunger* (Hg.), Einwanderer-Netzwerke und ihre Integrationsqualität in Deutschland und Israel. Münster: Lit Verlag.
Tilly, Charles, 1990, Transplanted Networks. S. 79–95 in: *Virginia Yans-McLaughlin* (Hg.), Immigration Reconsidered. History, Sociology, and Politics. New York: XXX.
Velling, Johannes, 1993: Immigration to Germany in the Seventies and Eighties – The Role of Family Reunification. ZEW Discussion Paper: 93–18.
Wiley, Norbert F, 1970: The Ethnic Mobility Trap and Stratification Theory. S. 397–408 in: *Peter I. Rose*, The Study of Society. 2. Ausg. New York: Random House.
Wilpert, Czarina, 1992: The Use of Social Networks in Turkish Migration to Germany. S. 177–189 in: *Mary M. Kritz, Lin L. Lim* und *Hania Zlotnik* (Hg.), International Migration Systems, London: Clarendon Press.
Wimmer, Andreas (2002): Multikulturalität oder Ethnisierung? Kategorienbildung und Netzwerkstrukturen in drei schweizerischen Immigrantenquartieren. Zeitschrift für Soziologie 31: 4–26.
Wolf, Ulrike, 1985: Komposition sozialer Netzwerke unter Migrationsbedingungen. Arbeitsbericht. Nr. 7. DFG-Forschungsprojekt Sozialisation und Interaktion.
Yamaguchi, Kazuo, 1991: Event History Analysis. Newbury Park: Sage.
Yücel, Ersan A., 1987: Turkish Migrant Workers in the Federal Republic of Germany: A Case Study. S. 117–148 in: *H. C. Buechler* und *J.-M. Buechler* (Hg.), Migrants in Europe. The Role of Family, Labor, and Politics. New York: Greenwood Press.
Zhou, Min, 1997: Segmented Assimilation: Issues, Controversies, and Recent Research on the New Second Generation. International Migration Review 31: 975–1008.
Zhou, Min, und *Carl L. Bankston,* 1994: Social Capital and the Adaptation of the 2nd Generation – The Case of Vietnamese Youth in New-Orleans. International Migration Review 28: 821–845.

Korrespondenzanschriften: Dr. Sonja Haug, Bundesamt für Migration und Flüchtlinge, Fachbereich Migrations- und Integrationsforschung, Frankenstr. 210, 90461 Nürnberg
E-Mail: sonja.haug@bamf.bund.de

Sonja Pointner, Universität zu Köln, Seminar für Soziologie, Greinstraße 2, 50939 Köln
E-Mail: pointner@wiso.uni-koeln.de

SOZIALES KAPITAL UND FERTILITÄT

Christoph Bühler

Zusammenfassung: Die materielle Situation eines Individuums, Paares oder Haushalts ist von nachhaltiger Bedeutung für Fertilität und reproduktive Entscheidungen. Es stellt sich aber die Frage, wie weit dieser Einfluss nicht nur auf Erwerbseinkommen oder Kapitalerträgen beruht, sondern auch auf Versorgungs- und Unterstützungsleistungen aus der sozialen Umwelt. Der Artikel möchte einen Rahmen skizzieren, innerhalb dessen theoretische und empirische Antworten auf diese Frage gegeben werden können. So werden zunächst auf der Grundlage haushaltsökonmischer Überlegungen Kriterien formuliert, unter denen eine Integration der materiellen Komponente soziale Netzwerke in Fertilitätsentscheidungen sinnvoll ist. Hiervon ausgehend wird eine allgemeine Theorie sozialen Kapitals spezifiziert, die diesen Kriterien gerecht wird und die auf der Grundlage reziproker Tauschbeziehungen Aussagen darüber treffen kann, mittels welcher Mechanismen Individuen Zugang zu fertilitätsrelevanten Ressourcen in ihrer sozialen Umwelt erhalten. Der empirische Teil gibt einen Überblick über den Stand der Forschung. Diese belegt, dass sowohl informelle Kinderbetreuung als auch die individuelle Eingebundenheit in Tausch und Unterstützungsnetzwerke fertilitätsfördernde Einflüsse besitzt. Gleichwohl sind diese Ergebnisse mit verschiedenen theoretischen und empirischen Defiziten behaftet, so dass bislang spezifische, aber keine allgemein gültigen Aussagen über die Bedeutung fertilitätsrelevanten sozialen Kapitals getroffen werden können.

I. Einleitung

Seit Mitte der 1980er Jahre findet innerhalb der Fertilitätsforschung eine intensive Diskussion darüber statt, wie weit reproduktives Verhalten Ausdruck individueller Eingebundenheiten in persönliche Beziehungen und Strukturen sozialer Netzwerke ist. Den Beginn dieser Auseinandersetzung markierte die Erkenntnis, dass der schnelle und nachhaltige Rückgang von Fertilität während des ersten demographischen Übergangs in Europa nicht nur das Ergebnis ökonomischer Veränderungen sondern auch institutioneller und kultureller Wandlungen war (Cleland und Wilson 1987). So führten zwar Industrialisierungs- und Modernisierungsprozesse zu einer „Verteuerung" von Kindern, es resultierte aber daraus kein unmittelbarer Rückgang von Fertilität. Dieser setzte erst ein, nachdem sich auch Wertvorstellungen, Einschätzungen und Meinungen zu Familie und Kindern oder geschlechtsspezifische Rollenmodelle wandelten. Empirisch dokumentiert sich dieser grundlegende kulturelle Einfluss u.a. darin, dass während des ersten demographischen Übergangs in Europa die Zeitpunkte, zu denen in den verschiedenen Regionen ein Fertilitätsrückgang einsetzte, und die Geschwindigkeiten, mit der sich dieser Prozess vollzog, weniger die jeweiligen regionalen sozioökonomischen Entwicklungsniveaus abbildeten als vielmehr Ausdruck sprachlicher und kultureller Zuge-

hörigkeiten und Homogenitäten waren (Watkins 1987, 1986; Knodel und van de Walle 1979; Teitelbaum 1975).

Eine gemeinsame Sprache bzw. eine gemeinsame Kultur generieren Opportunitäten für Interaktionen und die Entwicklung interpersonaler Kommunikationsnetzwerke (Watkins 1990). Diese Netzwerke bilden letztendlich die Kanäle, über die sich neue fertilitätsbezogene Rollenmodelle und Wertvorstellungen ausbreiten (Cleland 2001; Pollak und Watkins 1993). In einem weiteren Kommunikationsprozess diffundieren zusätzlich Informationen, Erfahrungen und Bewertungen über moderne Kontrazeptiva, wodurch letztendlich aktive Familienplanung und Verfahren der Empfängnisverhütung individuell vorstellbar und gesellschaftlich legitimiert werden (Kirk 1996; Watkins 1987).

Vor diesem Hintergrund thematisiert die Fertilitätsforschung soziale Netzwerke vor allem im Rahmen kommunikativer Beziehungen, normativer Netzwerkstrukturen und den daraus resultierenden Prozessen der sozialen Beeinflussung und des sozialen Lernens (Casterline 2001; Kohler 2001; Montgomery und Casterline 1996). Eine Fülle empirischer Untersuchungen belegt die Bedeutung dieser Prozesse sowohl bei der Formulierung und Realisierung innovativer Fertilitätsziele in sich entwickelnden Ländern (siehe z.B. Bühler und Kohler 2004; Kohler et al. 2001; Valente et al. 1997; Palmore und Freedman 1969) als auch bei persönlichen Bewertungen von Fertilität und Elternschaft oder reproduktiven Entscheidungen in modernen Industriegesellschaften (Bühler und Fratczak 2007; Bernardi et al. 2005; Bernardi 2003).

Diese starke Orientierung an Kommunikation und Normen hat aber auch zur Konsequenz, dass ein wesentlicher Bestandteil interpersonaler Beziehungen bislang kaum Beachtung fand: der Transfer und Austausch materieller Ressourcen. Gleichwohl ist eine Berücksichtigung dieses Aspekts sozialer Netzwerke angebracht. So bilden Kommunikation, die Vermittlung von Normen und der Transfer von Ressourcen die grundlegenden Inhalte sozialer Beziehungen (Mitchell 1973). Eine Nichtbeachtung interpersonaler Transfers würde demnach zu einem unvollständigen Bild über die strukturelle Einbettung reproduktiven Entscheidens und Verhaltens führen. Des Weiteren reflektieren fertilitätsbezogene Entscheidungen auch die aktuelle und die zukünftig zu erwartende materielle Situation eines Akteurs oder eines Haushalts, gerade in modernen Gesellschaften mit ihren sehr hohen direkten und indirekten Kosten von Kindern. Somit stellt sich die Frage nach den materiellen Grundlagen von Fertilität (McDonald 2001; Morgan und Berkowitz King 2001) und welchen Stellenwert netzwerkbasierte Transfers und Unterstützungsleistungen dabei besitzen (del Boca 2002).

In den nachfolgenden Abschnitten soll mit Hilfe der Theorie sozialen Kapitals eine Antwort auf diese Frage gegeben werden. Damit dies möglich ist, muss zunächst jedoch ein theoretisches Fundament gelegt werden, welches die Integration des Konzepts sozialen Kapitals in fertilitätstheoretische Überlegungen erlaubt. Hierfür ist eine Theorie zu spezifizieren, die Aussagen darüber machen kann, wie die materielle Situation eines Individuums verfügt, reproduktive Entscheidungen beeinflusst. Vor diesem Hintergrund ist dann ein Konzept sozialen Kapitals zu formulieren. Dies soll alle fertilitätsrelevanten Ressourcen, die ein Individuum über sein persönliches Netzwerk beziehen kann, erfassen, ebenso wie die Grundlagen, auf denen dieser Ressourcenbezug basiert. Auch soll sie dem prospektiven Charakter reproduktiver Entscheidungen gerecht wer-

den, indem sie darlegen kann, in wie weit und unter welchen Bedingungen Individuen auch in einer entfernteren Zukunft Ressourcen für die Betreuung, Erziehung und Ernährung ihrer Kinder aus ihrem persönlichen Umfeld rekrutieren können. Wie die Ausführungen in den *Abschnitten II* und *III* zeigen werden, können haushaltsökonomische Ansätze sowie eine Theorie sozialen Kapitals, welche auf reziproken Tauschbeziehungen innerhalb sozialer Netzwerke basiert, dieses Fundament legen. *Abschnitt IV* dokumentiert den Stand der empirischen Forschung über den Einfluss netzwerkbasierten sozialen Kapitals in Form des Bezugs oder des Austauschs von Unterstützungsleistungen auf Fertilität und reproduktive Entscheidungen. Den Schluss bildet eine Diskussion bestehender theoretischer und empirischer Defizite und daraus resultierenden zukünftigen Forschungsaufgaben (*Abschnitt V*).

II. Ein haushaltsökonomisches Modell

Wie kann nun die materielle Komponente sozialer Netzwerke in Theorien reproduktiven Entscheidens und Verhaltens integriert werden? Eine Möglichkeit besteht in der Spezifizierung eines Mehrebenenmodells, in dem die Situation eines Individuums nicht nur von persönlichen Eigenschaften und makrostrukturellen Gegebenheiten definiert wird, sondern auch von den Strukturen und Merkmalen seines sozialen Umfelds (Esser 1993). Im Hinblick auf die Ressourcen, die dem Individuum zur Verfügung stehen, spielen demnach nicht nur persönliche Vermögens- und Besitzverhältnisse oder Transferleistungen der öffentlichen Hand eine Rolle, sondern auch die Güter und Leistungen, die es über seine sozialen Beziehungen erhält oder erhalten kann.

Dieser Ressourcenpool kann einen entscheidenden Einfluss auf die Opportunitäten und Restriktionen in fertilitätsbezogenen Entscheidungen ausüben. Unter einer allgemeinen Prämisse rationalen oder bewussten Entscheidens und Handelns ist davon auszugehen, dass Fertilität überwiegend der Ausdruck eines Abwägungsprozesses ist, in dem die objektiven und subjektiv wahrgenommenen direkten und indirekten Kosten eines Kindes sowie die objektiven und subjektiven Kosten der Verwendung empfängnisverhütender Mittel dem erwarteten materiellen und intrinsischen Nutzen eines Kindes gegenübergestellt werden (Nauck 2005; Friedman et al. 1994; Easterlin 1978; Hoffman und Hoffman 1973).[1] Sind in traditionellen Gesellschaften sowohl die Kosten des Kindes als auch die der Beschaffung und Verwendung von Verhütungsmitteln für Fertilitätsentscheidungen von Bedeutung, so stehen Individuen in modernen Gesellschaften primär vor der Frage, wie sie den hohen Kosten für die Ernährung, Betreuung und Ausbildung eines ersten oder weiteren Kindes entsprechen können.[2] Hier ist

1 Die Vorstellung von Fertilität als das Ergebnis bewusster Entscheidungsprozesse ist natürlich nicht unumstritten, vor allem in der Version der neoklassischen Ökonomie mit ihren Prämissen konstanter Präferenzen und Nutzen maximierender Akteure (Leibenstein 1981). Theoretische Weiterentwicklungen z.B. im Hinblick auf dynamische Präferenzen (Pollack und Watkins 1993, Lindenberg 1991), sequentielle Entscheidungen (Namboodiri 1972) oder Verhandlungsprozesse zwischen Ehe- oder Lebenspartnern (Braun 2000) führten aber letztendlich dazu, dass der Rational-Choice-Ansatz die zurzeit am weitesten entwickelte akteursorientierte Fertilitätstheorie darstellt.

2 Ein wesentliches Merkmal von Fertilität ist, dass man nicht nur darüber zu befinden hat, ob

zu beachten, dass diese Kosten-Nutzen-Abwägungen in der Regel nicht individuell, sondern zwischen Ehe- und Lebenspartnern auf der Ebene ihres Haushalts stattfinden (Voas 2003).

Folgt man dem allgemeinen haushaltsökonomischen Modell, wie es in der neoklassischen Ökonomie formuliert wird (Becker 1993, 1960), so produzieren die Mitglieder eines Haushalts verschiedene Gebrauchsgüter für den haushaltsinternen Konsum. Diese Güter können zum Beispiel Geselligkeit, Gesundheit, Partnerschaft oder ein Familienleben mit Kindern sein. Zur Produktion dieser Güter müssen die Haushaltsmitglieder Zeit und materielle Ressourcen aufwenden. Welche Güter in welchem Umfang hergestellt werden ist Ausdruck sowohl der Präferenzen als auch der Zeit- und Ressourcenbudgets der Haushaltsmitglieder. Die Entscheidung für oder gegen ein erstes oder ein weiteres Kind ist somit abhängig von den Kinderwünschen eines Paares und von der Zeit, den Gütern und Leistungen, die es insgesamt zur Ernährung, Betreuung und Erziehung eines oder mehrerer Kinder aufbringen will und kann.[3] Die materielle Situation ihres Haushalts kann dabei auf sehr unterschiedlichen Quellen beruhen: Einkommen aus Erwerbsarbeit, Kapitalerträge, staatliche Transferleistungen, Versicherungszahlungen, Selbstversorgung oder netzwerkbasierte Tausch- und Unterstützungsleistungen.

Somit ist zunächst festzuhalten, dass – ceteris paribus – ein Mehr an Ressourcen einen fertilitätsfördernden Effekt besitzt, da sich wohlhabendere Haushalte im Prinzip mehr Kinder leisten können.[4] Hier sind aber die Kosten zu beachten, die die Haushaltsmitglieder aufwenden müssen, um Zugang zu diesen Ressourcen zu erhalten. So ist z.B. der Bezug von Lohn oder Einkommen aus Erwerbsarbeit an Kosten in Form von Zeit, die im Erwerbssystem verbracht werden muss, gekoppelt. Diese Zeit steht nicht mehr für die Betreuung und Erziehung von Kindern zur Verfügung. Paare stehen somit vor der Aufgabe, für ihre Budgetrestriktionen eine optimale oder befriedigende Lösung zu finden: wie viel Zeit müssen sie für Erwerbsarbeit oder andere einkommensgenerierende Aktivitäten aufwenden, wie viele Ressourcen erhalten sie dafür und wie weit gewährleisten diese Ressourcen zusammen mit der verbleibenden Zeit eine angemessene Produktion haushaltsspezifischer Güter (Becker 1965)? Angesichts der ressourcen- und zeitintensiven Erziehung, Bildung und Betreuung von Kindern ist dieses Problem gerade im Kontext reproduktiver Entscheidungen evident. Eine nahe liegende Lö-

man ein erstes oder ein weiteres Kind haben möchte, sondern auch, wann dieses geboren werden soll. Zur Vereinfachung der Argumentation wird aber im Folgenden nur der quantitative Aspekt von Fertilität berücksichtigt, d.h. die Entscheidung über ein erstes oder ein weiteres Kind.

3 Für eine bessere Darstellung wird in den weiteren Überlegungen von einer Kleinfamilie (zwei Erwachsene plus Kinder) ausgegangen. Das heißt, dass Mehrgenerationen- oder Großfamilien sowie feste Partnerschaften in getrennten Haushalten ausgeklammert werden.

4 Dieser positive Zusammenhang zwischen der materiellen Situation eines Haushalts und der Anzahl der geborenen Kinder widerspricht der empirischen Tatsache, dass mit zunehmendem gesellschaftlichem Wohlstand eine Abnahme der Geburtenziffern einhergeht. Becker (1993, 1960) erklärt dies mittels der These, dass wohlhabendere Haushalte mehr Ressourcen in die Qualität der Erziehung, Betreuung und Bildung ihrer Kinder investieren, wodurch sie sich letztendlich weniger Kinder leisten können. Bislang konnte diese These aber empirisch nicht belegt werden (Docquier 2004; Lundholm und Ohlsson 2002; Robinson 1987; Willis 1987). So gehen viele Autoren wieder von einem einfachen positiven Zusammenhang aus, indem im Prinzip mehr materielle Ressourcen eine größere Anzahl von Kindern ermöglichen.

sung ist die Minimierung von Opportunitätskosten durch eine arbeitsteilige Organisation des Haushalts. Der Elternteil, welcher das geringste Erwerbseinkommen erzielt, scheidet teilweise oder ganz aus dem Arbeitsmarkt aus und verwendet seine Zeit für die Kinder, während der Partner mit dem höheren Einkommen weiter im Erwerbssystem verbleibt, immer unter der Voraussetzung, dass sie oder er ein insgesamt ausreichend hohes Einkommen erwirtschaftet.[5]

Wie stark sich Budgetrestriktionen auf Haushaltsentscheidungen auswirken, hängt auch davon ab, wie kurz oder wie lang die zeitlichen Abstände zwischen den ressourcengenerierenden Tätigkeiten und den daraus resultierenden Ressourcenbezügen sind. So ist Erwerbseinkommen in der Regel mit unmittelbar erbrachten oder zu erbringenden Arbeitsleistungen verbunden, der Bezug von Kapitalerträgen kann hingegen zeitfern auf weiter zurückliegenden Aktivitäten beruhen oder im günstigsten Fall durch andere Personen oder vorangegangene Generationen erwirtschaftet worden sein. Demnach nehmen die Budgetrestriktionen eines Haushalts mit einer Entkoppelung oder zeitfernen Gestaltung von ressourcengenerierenden Leistungen und Ressourcenbezug ab. Viele familienpolitische Maßnahmen gehen in diese Richtung. So haben staatliche Transferleistungen, wie Kindergeld, eine einkommenserhöhende Wirkung. Da diese an keine erbrachten oder zu erbringenden Arbeitsleistungen geknüpft sind, belasten sie auch nicht das zeitliche Budget eines Paares. Schwangerschaftsurlaub oder Elterngeld ermöglichen den Bezug von Einkommen ohne dafür Zeit in Erwerbsarbeit investieren zu müssen. Ganztageskindergärten und -schulen entlasten hingegen direkt die zeitlichen Budgets von Vater und Mutter, wodurch diese länger im Erwerbssystem verbleiben können.

Aus diesen Überlegungen lassen sich nun drei Kriterien formulieren, unter denen es sinnvoll ist, die materiellen Aspekte sozialer Netzwerke in reproduktiven Entscheidungen zu berücksichtigen. So sollten persönliche Beziehungen einen qualitativ oder quantitativ nennenswerten Beitrag zur ökonomischen Situation eines Haushalts liefern, in dem sie dessen Ressourcenpool erhöhen, eine entscheidende Ressource zur Verfügung stellen, die der Haushalt nicht oder nur zu höheren Kosten über andere Quellen beziehen könnte, oder zu einer zeitfernen Gestaltung bzw. Entkoppelung von ressourcengenerierenden Leistungen und Ressourcenbezug beitragen. Auch sollten sie dem prospektiven Charakter reproduktiver Entscheidungen gerecht werden. Die Geburt eines Kindes ist ein Ereignis, welches zeitliche und materielle Ressourcen über einen langen Zeitraum hinweg bindet. Ein Paar hat somit in seiner Entscheidung nicht nur zu berücksichtigen, wie weit es unter den aktuellen materiellen und zeitlichen Restriktionen ein erstes oder ein weiteres Kind haben kann, sondern auch, wie sich diese Restriktionen in Zukunft entwickeln werden. Sollen nun die materiellen Aspekte sozialer Netzwerke in diesen prospektiven Kontext integriert werden, so genügt es nicht, diese mittels eines einfachen Konzepts erhaltener Versorgungs- und Unterstützungsleistungen

5 Gerade hier zeigen sich die Grenzen einer traditionellen neoklassischen Argumentation. Nach dieser resultiert eine arbeitsteilige Organisation des Haushalts allein aus den Größen des zu erzielenden Einkommens und den Opportunitätskosten aus entgangenem Einkommen. Die Möglichkeit, dass diese Arbeitsteilung auch Ausdruck individueller Präferenzen in Bezug auf Hausarbeit, Kinderbetreuung, Erwerbsarbeit und beruflicher Karriere sein kann, wird nicht berücksichtigt (siehe aber Lindenberg 1991).

abzubilden. Es ist vielmehr eine Theorie zu formulieren, die Aussagen darüber machen kann, wie weit ein Paar mit den Ressourcen aus seiner Umwelt planen kann, d.h. wie weit es in Zukunft Zugang zu bestimmten fertilitätsrelevanten Gütern und Leistungen haben wird und wie weit es diesen Zugang aktiv gestalten und beeinflussen kann. An diesem Punkt kommt nun die Theorie sozialen Kapitals ins Spiel.

III. Fertilitätsrelevantes soziales Kapital

1. Eine netzwerkbasierte Definition sozialen Kapitals

Den Ausgangspunkt für eine Theorie fertilitätsrelevanten sozialen Kapitals bilden im Folgenden allgemeine mikrotheoretische Definitionen, wie sie bei Bourdieu (1983) oder in netzwerk- und tauschtheoretisch orientierten Ansätzen (siehe z.B. Flap 2002; Lin 2001; Astone et al. 1999; Coleman 1990) formuliert sind. Demnach sind unter sozialem Kapital all diejenigen sozialen Beziehungen zu verstehen, die einem Individuum den Zugang zu Ressourcen seiner Netzwerkmitglieder ermöglichen. Dabei handelt es sich um Güter und Leistungen, die das Individuum bereits nutzt oder von denen es weiß oder mit einer gewissen Sicherheit annimmt, dass es sie in Zukunft für bestimmte Ziele nutzen kann. Die Ressourcen werden ihm über seine primären Netzwerkpartner zugänglich. Zum einen direkt mittels der Güter und Leistungen, die diesen gehören, und zum anderen indirekt in Form der Ressourcen, die die primären Netzwerkpartner wiederum über ihre eigenen persönlichen Beziehungen rekrutieren können.[6] Soziales Kapital erwächst somit sowohl aus individuellen Beziehungen als auch aus übergeordneten Netzwerkstrukturen, in die diese eingebettet sind (Wellman und Frank 2001).

Die so zugänglichen Ressourcen können unterschiedlichster Art sein, wie z.B. Güter, Informationen, Geld, Zeit, Zuwendung, Arbeitskraft, Einfluss, Macht oder Unterstützung. Welche Ressourcen aber letztendlich entscheidungsrelevant sind, hängt von den Handlungszielen des Individuums ab. Erst diese Ziele machen die materiellen, geistigen und sozialen Fähigkeiten der Beziehungspartner zu Ressourcen (Emerson 1976). Somit besitzt soziales Kapital eine zielspezifische wie auch eine allgemeine Komponente (Flap 2004). Zielspezifische Ressourcen lassen sich nur in einem bestimmten Kontext verwenden, wie z.B. Informationen über freie Stellen in einem bestimmten Unternehmen oder Fähigkeiten ein Auto zu reparieren. Allgemeine Ressourcen, wie z.B. Geld, Arbeitskraft, Zeit oder Macht, können hingegen zur Verfolgung unterschiedlichster Ziele in verschiedenen Kontexten eingesetzt werden.

6 Diese Definition sozialen Kapitals basiert explizit auf einer strukturtheoretischen Perspektive sozialer Netzwerke. Bezüglich einer akteurstheoretischen Perspektive, in der die individuelle Nutzung sozialer Netzwerke und persönlicher Beziehungen Ausdruck individueller Präferenzen und Interpretationen sowie kollektiver, normativer Orientierungen sind, sei auf Hollstein (2003) verweisen.

2. Soziales Kapital durch reziproken Tausch

Gleichwohl definieren Ressourcen, die im primären oder weiter entfernten Netzwerk eines Individuums angesiedelt sind, zunächst nur Opportunitätsstrukturen sozialen Kapitals. Damit ein Individuum auch Zugang zu diesen Ressourcen erhält, müssen seine Netzwerkpartner dazu motiviert sein, ihm diese zur Verfügung zu stellen (Portes 1998). Diese Bereitschaft kann daran geknüpft sein, dass ein Beziehungspartner das Handlungsziel des Individuums befürwortet oder ihm zumindest neutral gegenübersteht. Sie kann aber auch aus dem grundlegenden Charakter sozialer Beziehungen als längerfristige, materielle und/oder symbolische, direkt oder indirekt reziproke Tauschbeziehungen erwachsen (Astone et al. 1999; Coleman 1990; Bourdieu 1983; Emerson 1976). Reziprozität meint hierbei, dass ein Individuum mit der Gabe eines Gutes oder einer Leistung oder mit der Durchführung einer symbolischen Handlung ein Recht auf eine Gegenleistung erhält, d.h. auf den Bezug einer für ihn bedeutenden Ressource.[7] Diese Reziprozität kann direkt durch den Empfänger der Gabe oder indirekt durch andere Netzwerkmitglieder hergestellt werden. Die Gegenleistung kann unmittelbar oder erst zu einem späteren Zeitpunkt erfolgen. Diese unterschiedlichen Mechanismen von Reziprozität bewirken, dass soziales Kapital sowohl ein unbeabsichtigtes Nebenprodukt bestehender Beziehungen und Gruppenmitgliedschaften (Puttnam 1993; Coleman 1988) als auch das Ergebnis bewusster Investitionsleistungen in Beziehungen und Netzwerkstrukturen (Hofferth et al. 1999) sein kann.

Individuelle dyadische Beziehungen sind von direkter Reziprozität gekennzeichnet, welche sich an der Vorstellung eines fairen Tauschs orientiert (Homans 1972). Beide Beziehungspartner erwarten, dass sich der Wert der gegebenen und empfangenen Güter und Leistungen über einen kürzeren oder längeren Zeitraum hinweg ausgleicht. Der Tauschvorgang besitzt dabei einen dualen Charakter. Zum einen realisiert und institutionalisiert er die Beziehung. Zum anderen ermöglicht er den wechselseitigen Zugang zu den Ressourcen der Beziehungspartner (Cook et al. 1990; Bourdieu 1983). Fortgesetzte Tauschprozesse können den Charakter einer Beziehung verändern, in dem diese z.B. vertrauensvoller und intensiver wird, wodurch die Bereitschaft der Beziehungspartner zunimmt, wertvollere Ressourcen zu geben (Wellman 1992) und spätere oder nur noch ungenau spezifizierte Zeitpunkte der Gegenleistung zu akzeptieren, wie es z.B. zwischen Ehe- und Lebenspartnern oder zwischen Eltern und Kindern (Hollstein 2005) anzutreffen ist.

Tauschprozesse innerhalb von Gruppen oder Netzwerken sind sowohl von direkter als auch von indirekter Reziprozität gekennzeichnet (Stegbauer 2002; Peterson 1993). Im Falle indirekter oder generalisierter Reziprozität findet kein direkter Tausch zwischen zwei Netzwerkmitgliedern statt.[8] Vielmehr gibt und empfängt ein Individuum

7 Zu einer einfacheren Darstellung der grundlegenden Mechanismen von Reziprozität werden im Folgenden einseitige, Machtstrukturen generierende Tauschbeziehungen nicht berücksichtigt. Siehe zu diesem Thema Meeker (1971) und Müller (1992).

8 In der Literatur existieren zwei Konzepte generalisierter Reziprozität. Nach Sahlins (1965) ist generalisierter Tausch dadurch charakterisiert, dass mit einer Gabe nicht die Erwartung an eine konkrete, gleichwertige und in einem bestimmten Zeitraum zu erbringende Gegengabe verbunden ist. Reziprozität wird dann hergestellt, wenn der Geber die Gegengabe benötigt und

Ressourcen an und von zwei unterschiedlichen Netzwerkmitgliedern zu u.U. weit auseinander liegenden Zeitpunkten. Indirekte Reziprozität kann auf verschiedenen Mechanismen basieren, wie Verhaltensnormen (Ekeh 1974; Gouldner 1960), festgelegten Tauschbeziehungen (Bearman 1997; Ziegler 1990), individuellen oder allgemeinen Fairnessvorstellungen (Yamagishi und Cook 1993) und Altruismus (Takahashi 2000). Auch unter indirekter Reziprozität besitzen Tauschbeziehungen einen dualen Charakter. Sie konstituieren einerseits die jeweilige Beziehung mit dem Empfänger der Ressource und unterstützen gleichzeitig die Tauschstrukturen mit ihren dahinter liegenden Normen und Wertvorstellungen. Dies impliziert auch, dass eine Ressourcengabe nicht dem unmittelbaren Nutzen des Gebers, sondern der Festigung der Gruppe bzw. des Netzwerks dienen kann (Lévi-Strauss 1993; Uehara 1990), worüber der Ressourcengeber wiederum indirekt Nutzen zieht. Andererseits erwirkt die Gabe für den Geber das Recht, Güter und Leistungen von anderen Netzwerkmitgliedern zu erhalten, wobei dieses Recht auf dem jeweiligen Mechanismus des indirekt reziproken Tauschsystems beruht.

Indirekt reziproke Tauschsysteme besitzen einige Vorteile gegenüber dem direkt reziproken Tausch. So setzt direkte Reziprozität in gewisser Hinsicht immer voraus, dass die beteiligten Akteure über kurz oder lang gleichwertige Ressourcen für den Tausch aufbringen können. Auch müssen sie an bestimmten Ressourcen des jeweils anderen interessiert sein, d.h. sie müssen zu einem gewissen Grad über komplementäre Bedürfnisse verfügen (Peterson 1993: 576). Da indirekt reziproke Tauschsysteme nicht auf diesen Voraussetzungen beruhen und hier auch u.U. mehrere potentielle Ressourcengeber existieren, können sie sich als die flexibleren Ressourcenquellen erweisen. Des Weiteren sind Mitglieder in indirekt reziproken Tauschsystemen kreditwürdig (Ekeh 1974). D.h. sie erhalten Ressourcen ohne eine bestimmte Vorleistung, verbunden mit der Erwartung, zu gegebener Zeit eigene Ressourcen in angemessener Höhe für andere Netzwerkmitglieder zur Verfügung stellen. Gerade Beziehungen in Familien sind von indirekter Reziprozität gekennzeichnet (Alt 1994; Mahrbach 1994; Nye 1979), da diese ein institutionalisiertes und somit dauerhaftes Beziehungsgefüge konstituieren, welches zeitlich verschobene und indirekte Tauschakte zulässt (Diewald 1991). Somit gehören diese Netzwerkmitglieder zu den wichtigsten Quellen unterstützender Leistungen (siehe z.B. Petermann 2002; Schulz 1996; Diewald 1991; Wellman und Wortley 1990).

3. Fertilitätsrelevantes soziales Kapital

Aus den vorangegangenen Ausführungen ist unmittelbar ersichtlich, dass eine netzwerkbasierte Theorie sozialen Kapitals, in der der Zugang zu Ressourcen auf der Grundlage direkt oder indirekt reziproker Tauschbeziehungen erfolgt, zwei Kriterien er-

der Empfänger der Gabe diese Gegengabe auch leisten kann. Ekeh (1974) formuliert auf der Grundlage von Lévi-Strauss (1993) generalisierte Reziprozität als einseitige Gabe, in dem der Geber von dem Empfänger keine Gegenleistung erwartet. Reziprozität wird vielmehr durch die, wiederum einseitige Gabe einer dritten Person hergestellt. Im einfachsten Falle gibt eine Person A an eine Person B, B an C und C gibt an A. Im Folgenden soll Ekehs (1974) Definition verwendet werden. Sie kommt zu universelleren Aussagen, da sie nicht an verwandtschaftliche oder traditionell gemeinschaftliche Strukturen gebunden ist.

füllt, unter denen eine Berücksichtigung der materiellen Komponente sozialer Netzwerke in Fertilitätsentscheidungen sinnvoll ist.

So wird die Theorie dem prospektiven Charakter fertilitätsbezogener Entscheidungen gerecht. Individuell nutzbares soziales Kapital erwächst aus Strukturen persönlicher Beziehungen und sozialer Netzwerke mittels reziproker Tauschprozesse unterschiedlicher Art und Intensität. Durch die Dauerhaftigkeit dieser Strukturen sind Individuen in der Lage, Einschätzungen darüber abzugeben, ob und wie weit sie bestimmte Güter und Leistungen in einer näheren oder weiteren Zukunft beziehen können. Auch besteht für sie die Möglichkeit, den Zeitpunkt des Bezugs und den Umfang der Ressourcen zu beeinflussen, indem sie mittels einseitiger Ressourcengaben oder wiederholten Tauschakten aktiv Beziehungen oder Netzwerkstrukturen gestalten.

Natürlich sind der erwartete Bezug der Ressourcen und die Gestaltbarkeit der individuellen Beziehungen Risiken unterworfen. Veränderungen in den Lebenssituationen der Netzwerkmitglieder, räumliche Mobilität oder Mortalität können sowohl Tauschopportunitäten als auch individuelle Motivationen der Ressourcengabe verändern, wodurch die Quellen für bestimmte Güter und Leistungen versiegen oder bestimmte Ressourcen nur noch in geänderten Quantitäten und Qualitäten zur Verfügung stehen. Auch kann sich die Bereitschaft zur Ressourcengabe mit den Handlungszielen eines Individuums ändern. So erhalten Akteure am ehesten soziale Unterstützungsleistungen, wenn sie biographische Ziele innerhalb allgemein akzeptierter Altersintervalle anstreben (Billari und Micheli 2001; Schulz und Rau 1985). Die Bereitschaft zur Ressourcengabe kann hier einen normativen Charakter annehmen, der u.U. auch Einfluss darauf nimmt, wann und in welchem institutionellen Rahmen ein Kind zur Welt kommt (Geronimus 2003). Diese normativen Erwartungen begrenzen den individuellen Handlungsspielraum, sie ermöglichen aber auch die Generierung fertilitätsrelevanten sozialen Kapitals, wenn das angestrebte reproduktive Verhalten den Erwartungshaltungen der sozialen Umwelt entspricht.

Eine netzwerkbasierte Theorie sozialen Kapitals erfasst auch Möglichkeiten einer zeitfernen Gestaltung von Aktivitäten und des daraus resultierenden Ressourcenbezugs. Reziprozität kann in vielen Tauschsystemen aufgeschoben, d.h. zeitlich verzögert hergestellt werden (Sahlins 1965). So sind Eltern, zumindest prinzipiell, in der Lage, ihre Beziehungen und Netzwerke so zu gestalten, dass sie Ressourcen für ihr Kind zu den Zeitpunkten oder Entwicklungsphasen beziehen, zu denen sie sie benötigen ohne dafür unmittelbar oder in einem kürzeren Zeitraum eine Gegenleistung erbringen zu müssen. Gerade familiäre und verwandtschaftliche Beziehungen sind von aufgeschobener Reziprozität gekennzeichnet, wobei intergenerationale Transfers zwischen einem Paar und ihren Eltern eine zentrale Position einnehmen. Es wird aber eine intensive Diskussion darüber geführt, wie weit diese Transfers auf altruistischen oder tauschorientierten Motiven beruhen (s. Lee und Willis 1997 für eine Übersicht). Im Falle altruistischer Motivationen geben die Eltern über ihren Lebenszyklus hinweg wesentlich mehr Ressourcen an ihre Kinder als sie von diesen empfangen. Die Ressourcen werden dabei gemäß den Bedürfnissen der Kinder und nicht nach den von diesen zu erwartenden Gegenleistungen verteilt (Altonji et al. 1997; Becker 1993). Im Falle tauschorientierter Motive sind Ressourcengaben der Eltern Investitionen in zukünftige Leistungen der Kinder, in Form von Geselligkeit, emotionaler Hilfe, monetärer oder nicht-monetärer Unterstüt-

zung oder Pflegeleistungen im Alter (Hollstein und Bria 1998; Lee und Willis 1997; Cox 1987). Hier wird explizit von einer direkt reziproken Beziehung zwischen Eltern und Kindern ausgegangen, wobei die Reziprozität erst am Lebensabend der Eltern hergestellt wird.

Als Letztes ist nun zu klären, wie weit soziale Beziehungen Ressourcen zur Verfügung stellen, die für die Entscheidung, ein erstes oder ein weiteres Kind zu haben, von Bedeutung sind. Den Kreis fertilitätsrelevanter Ressourcen empirisch zu identifizieren ist sehr schwierig, da sich Paare in unterschiedlichen individuellen Situationen und Lebensumständen befinden können. Auch können sie sehr unterschiedliche Vorstellungen darüber haben, unter welchen materiellen Rahmenbedingungen sie ein erstes oder ein weiteres Kind haben wollen. Daraus resultiert eine große Bandbreite möglicher fertilitätsrelevanter Komponenten sozialen Kapitals. Von daher soll wieder auf haushaltsökonomische Überlegungen zurückgegriffen werden, da diese Zeit und ökonomische Ressourcen als die zentralen knappen Güter eines Haushalts spezifizieren und somit eine systematische und theoretisch fundierte Analyse fertilitätsrelevanter Ressourcen ermöglichen.

Ein Paar besitzt somit fertilitätsrelevantes soziales Kapital, wenn es über Netzwerkmitglieder verfügt, die die ökonomische Situation eines Haushalts verbessern, indem sie Geld leihen oder schenken, Güter und Leistungen zur Verfügung stellen, die der Haushalt überhaupt nicht oder nur zu höheren Kosten auf Märkten erwerben kann, oder sich aktiv an der Generierung von Einkommen oder an der Selbstversorgung des Haushalts beteiligen. Im Hinblick auf die Entlastung der Zeitbudgets der Eltern bilden Netzwerkmitglieder soziales Kapital, wenn sie die Betreuung von Kindern übernehmen, Ressourcen zur Verfügung stellen, durch die Betreuungsleistungen eingekauft werden können, oder wenn sie die Opportunitätskosten von Kinderbetreuung reduzieren, indem sie berufliche oder häusliche Tätigkeiten des betreuenden Elternteils übernehmen.

IV. Empirische Evidenzen

Wie die Ausführungen in diesem Abschnitt zeigen werden, dokumentieren soziologische, sozio-biologische und ethnologische Studien die Relevanz netzwerkbasierter Tausch- und Unterstützungsleistungen für reproduktive Entscheidungen und Handlungen. Hierbei stehen zwei Arten von Ressourcen im Vordergrund: die Entlastung der zeitlichen und monetären Budgets der Eltern durch Kinderbetreuung und die Verbesserung der ökonomischen Situation des Haushalts durch monetäre und nichtmonetäre Unterstützungsleistungen. Gleichwohl ist einschränkend anzumerken, dass eine systematische empirische Analyse dieser Einflussfaktoren erst in den Kinderschuhen steckt. Von daher beruhen nur wenige der im Folgenden vorgestellten Erkenntnisse auf expliziten Studien über fertilitätsrelevante Netzwerke oder soziales Kapital.

Grundsätzlich wird davon ausgegangen, dass in traditionellen Gesellschaften netzwerkbasierte Tausch- und Unterstützungsleistungen vor allem das „Angebot an Kindern“, d.h. die Anzahl der Kinder, die eine Frau zur Welt bringen kann, beeinflussen, da soziale Beziehungen ihren Ernährungszustand verbessern und/oder ihre Arbeitsbelastung durch Mitarbeit im Haushalt, auf dem Feld oder bei der Kinderbetreuung verrin-

gern (Crognier et al. 2001).[9] In modernen Gesellschaften fördern sie hingegen die „Nachfrage nach Kindern", d.h. die Anzahl der Kinder, die eine Frau oder eine Paar haben möchte, indem sie die Kosten für die Pflege, Betreuung und Erziehung von Kindern reduzieren (Tymicki 2004).

1. Kinderbetreuung

In vielen traditionellen Gesellschaften ist Kinderbetreuung nicht primär die Aufgabe der Mutter, sondern die von Familienmitgliedern (vor allem von älteren Geschwistern) oder Verwandten (Weisner und Gallimore 1977). Somit werden die Kosten der Kinderbetreuung auf mehreren Schultern verteilt und den Eltern steht mehr Zeit und Energie zur Verfügung, um die materiellen Voraussetzungen für ein weiteres Kind zu schaffen oder ein weiteres Kind aufzuziehen und zu ernähren (Bereczkei 1998; Turke 1989). Verlieren aber Verwandtschaftsnetzwerke während gesellschaftlicher Modernisierungsprozesse an Bedeutung, so fällt die ganze Last der Kinderbetreuung auf die Eltern zurück, mit dem daraus resultierenden Bedarf an Betreuung durch staatliche oder private Institutionen.

Für traditionelle Gesellschaften unterstützen einige empirische Untersuchungen die These, dass familien- oder verwandtschaftsbasierte Kinderbetreuung einen fertilitätsfördernden Einfluss besitzt (Crognier et al. 2001; Bereczkei 1998; Turke 1988).[10] Für moderne Gesellschaften gibt es zwar eine Fülle von Studien, die der Frage nachgehen, wie weit Kinderbetreuung für Frauen die Vereinbarkeit von Familie und Erwerbstätigkeit fördert, es existieren aber nur wenige Einsichten darüber, wie weit deren entlastende Funktion auch für Fertilitätsentscheidungen von Bedeutung ist (Brewster und Rindfuss 2000). Insgesamt zeigen sich fertilitätsfördernde Einflüsse verwandtschaftsbasierter (Lehrer und Kawasaki 1985; Freedman et al. 1982) und institutioneller Formen der Betreuung (del Boca 2002; Kravdal 1996; Rindfuss und Brewster 1996). Obwohl diese Einflüsse in der Regel nur moderat sind, so belegen sie dennoch die Bedeutung von Kinderbetreuungsmöglichkeiten für Fertilitätsentscheidungen, auch bei der Berücksichtigung der Erwerbs- und Einkommenssituation, der Religiosität oder des Bildungsniveaus einer Person oder eines Paares. Hank und Kreyenfeld (2003) sowie Lehrer und Kawasaki (1985) finden des Weiteren Hinweise, dass die Möglichkeit einer verwandtschaftsbasierten Betreuung die Geburt eines Kindes in stärkerem Maße fördert als institutionelle Angebote. Unterstützungsleistungen durch soziale Beziehungen sind institutionellen Angeboten oft überlegen, da Familienmitglieder und Verwandte zeitlich flexibler sind, sie in der Regel nicht „bezahlt" werden müssen und Gegenleistungen für die empfangene Hilfe erst später zu erbringen sind.

9 Siehe Easterlin (1978) für eine Erläuterung der Konzepte von Angebot von und Nachfrage nach Kindern.

10 Vergleiche aber auch Hames und Draper (2004), Tymicki (2004) oder Sear et al. (2003) für Ergebnisse vor, die diese These nicht eindeutig belegen können.

2. Ökonomische Situation des Haushalts

Nur wenige Studien machen bislang Aussagen darüber, wie weit erhaltene oder zu erwartende Tausch- und Unterstützungsleistungen fertilitätsfördernde Einflüsse besitzen, indem sie die ökonomische Situation eines Haushalts stabilisieren oder verbessern. Dies kann z.T. damit begründet werden, dass in modernen aber auch zunehmend in sich entwickelnden Gesellschaften die ökonomische Situation eines Haushalts von institutionalisierten Arbeits- und Kapitalmärkten abhängig ist und haushaltsrelevante Güter und Dienstleistungen auf Konsummärkten erworben werden. Persönliche Beziehungen und informelle Tauschopportunitäten spielen hier nur eine untergeordnete Rolle. Tausch- und Unterstützungsnetzwerke gewinnen aber sehr schnell an Bedeutung, sobald diese Märkte ganz oder teilweise versagen, da sie erst im Entstehen sind, tief greifende Transformationen durchlaufen oder durch Rechtsnormen und staatliche Planung weitgehend reguliert werden.

Eine Region, in der eine derartige Situation zur beobachten war und zum Teil noch zu beobachten ist, sind die Länder Mittel- und Osteuropas. Mit dem Zusammenbruch des Sozialismus waren die Bürger dieser Gesellschaften mit tief greifenden und oft substantiellen Krisen der ökonomischen, politischen, sozialen und rechtlichen Systeme konfrontiert. Diese Länder waren und sind z.T. noch durch hohe Arbeitslosigkeit, Lohnkürzungen, ausbleibende oder unregelmäßige Lohnzahlungen und hohe Inflationsraten und somit von einem Mangel an Geld gekennzeichnet (Pickup und White 2003; Gara 2001; Alasheev und Kiblitskaya 1996).[11] Die Reaktionen der Individuen auf diese Situation sind unterschiedlich (Lokshin und Yemtsov 2001). Einerseits reduzieren sie die Kosten ihrer Lebensführung, indem sie ihren Konsum einschränken, weniger für Medikamente, Wasser und Elektrizität ausgeben oder mit anderen Personen zusammenziehen. Andererseits versuchen sie aktiv die ökonomische Situation des Haushalts zu verbessern, indem sie sich in Nebenerwerbstätigkeiten und privater Landwirtschaft engagieren oder Tausch- und Unterstützungsnetzwerke initiieren und aufrechterhalten (Brown und Kulcsar 2001).

Persönliche Beziehungen und soziale Netzwerke spielen hierbei wichtige Rollen. Sie sind für den Zugang zu Nebenerwerbstätigkeiten und Geschäftsmöglichkeiten bedeutend, ebenso wie für die häusliche Landwirtschaft, da diese in der Regel auf lokalen Familien- und Verwandtschaftsbeziehungen beruht (Pickup und White 2003; O'Brien et al. 1996). Auch bilden sie die Grundlage für Beziehungen wechselseitiger Unterstützung und Hilfe zwischen Individuen und Haushalten (O'Brien et al. 2005; Salmi 2003). Hierbei kann die Bevölkerung auf Traditionen aus sozialistischen Zeiten zurückgreifen, in denen Tausch- und Beschaffungsnetzwerke notwendig waren, um die Knappheit an Gütern und Dienstleistungen zu überwinden (Sik 1995; s. auch Borén (2003), Ashwin (1998) und O'Brien et al. (1996) für Russland sowie Brown und Kulcsar (2001) für Ungarn).

---

11 Geldmangel ist nicht nur ein Phänomen privater Haushalte. So verwendeten russische Unternehmen in den 1990er Jahren für ihre internen und externen Transaktionen Ersatzwährungen oder tauschten Güter und Dienstleistungen (Gara 2001; Linz und Krueger 1998). Dies hatte auch zur Folge, dass Löhne u.U. in Form von Gütern oder Naturalien ausbezahlt wurden (Alasheev und Kiblitskaya 1996).

Dieser hohe Stellenwert von Tausch- und Unterstützungsnetzwerken schlägt sich auch in der Fertilität und in reproduktiven Entscheidungen der mittel- und osteuropäischen Bevölkerung nieder. So zeigt Perelli-Harris (2006), dass während der tief greifenden ökonomischen Krise in Russland in der ersten Hälfte der 1990er Jahre Frauen eher beabsichtigten, ein zweites oder ein drittes Kind zu bekommen, wenn sie durch Nebenerwerbstätigkeiten über zusätzliche Einkommensquellen verfügten. Bühler (2004) kommt zu einem ähnlichen Ergebnis, indem zusätzliche Einkünfte aus abhängiger oder selbständiger Erwerbsarbeit sowie aus häuslicher Landwirtschaft die Wahrscheinlichkeit der Geburt eines zweiten Kindes in Russland zwischen 1990 und dem Frühjahr 1993 signifikant erhöhten. Hierbei war die häusliche Landwirtschaft auch als preiswerte und zuverlässige Nahrungsquelle von Bedeutung, da in Haushalten, die teilweise oder überwiegend ihre eigenen Produkte konsumierten, eher ein zweites Kind zur Welt kam als in Haushalten, die keine Landwirtschaft für den Eigenbedarf betrieben.

Ebenso wirkt sich die Einbettung in interpersonale Hilfs- und Unterstützungsbeziehungen positiv auf die Fertilitätsentscheidungen in verschiedenen mittel- und osteuropäischen Ländern aus.[12] So wollen russische Frauen, die ihre ökonomische Situation zu verbessern suchen, indem sie Unterstützungsleistungen aus ihren Netzwerken beziehen oder mit anderen Personen zusammen leben, eher ein zweites Kind haben als Frauen, die diese Maßnahmen nicht treffen können oder wollen (Philipov und Shkolnikov 2001).[13] Bulgarische und ungarische Frauen beabsichtigen eher, ein zweites Kind zu haben, wenn sie in unterstützende Tauschbeziehungen eingebettet sind, d.h. wenn sie über mindestens ein oder zwei Netzwerkpartner verfügen, von denen sie in den letzten ein bis zwei Jahren Unterstützung erhielten und/oder denen sie Unterstützung gaben (Philipov et al. 2006). Des Weiteren führt diese Einbettung dazu, dass diese Frauen mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit beabsichtigen, die Geburt ihres zweiten Kindes aufzuschieben.

Bühler und Philipov (2005) sowie Bühler und Fratczak (2007) versuchen in ihren Analysen über Bulgarien und Polen Einflüsse sozialen Kapitals differenzierter darzustellen. Um den Tauschcharakter sozialen Kapitals und den zukünftigen Ressourcenbezug auf der Grundlage vorangegangener Ressourcengaben empirisch abzubilden, berücksichtigen sie Informationen sowohl über die Anzahl der Netzwerkpartner, die Ressourcen an einen Befragten gaben, als auch über die Anzahl derjenigen Netzwerkmitglieder, die Ressourcen von dem Befragten erhielten. Die Ergebnisse dokumentieren für beide Länder, dass der Erhalt unterstützender Leistungen die Entscheidung für ein zweites Kind positiv beeinflusst. D.h. je größer das Netzwerk der Personen ist, von denen ein Befragter Unterstützung innerhalb der letzten zwölf Monate erhielt, desto eher beabsichtigt der bzw. die Befragte ein zweites Kind zu bekommen. In Polen nicht aber in

12 Die im Folgenden dargestellten Ergebnisse beruhen auf multivariaten Analysen, die verschiedene Merkmale des Haushalts, des Paares oder des/der Befragten kontrollieren, u.a. die Erwerbssituation, das Bildungsniveau, der Grad der Religiosität oder den Wohnort (Stadt versus Land).

13 Die Ergebnisse von Philipov und Shkolnikov (2001) sowie der noch vorzustellenden Studien von Philipov et al. (2006), Bühler und Philipov (2005) und Bühler und Fratczak (2007) beruhen auf unterschiedlichen Instrumenten zur Messung sozialer Unterstützung. Diese sind in *Anhang A* kurz zusammengestellt.

Bulgarien wird diese Intention auch durch die Gabe unterstützender Leistungen an die Netzwerkpartner des Individuums befördert, d.h. durch einen größeren Personenkreis, der von dem Befragten monetäre oder nichtmonetäre Hilfe erhielt. Dies ist ein mögliches Indiz dafür, dass mit dem Transfer von Gütern und Leistungen eine Investition in soziales Kapital vorgenommen wird, weshalb die Männer und Frauen davon ausgehen, von diesen Netzwerkpartnern in Zukunft fertilitätsrelevante Ressourcen zu erhalten.

V. Diskussion

Die Bedeutung sozialen Kapitals im Kontext reproduktiver Entscheidungen wird erst seit kurzem in der Fertilitätsforschung thematisiert und von daher besteht ein hoher Handlungsbedarf, theoretische und empirische Lücken zu schließen. Zunächst ist aber festzuhalten, dass eine netzwerkbasierte Theorie sozialen Kapitals, welche den Zugang zu handlungsrelevanten Ressourcen auf der Grundlage von reziproken Tauschbeziehungen spezifiziert, einen guten Ausgangspunkt für weitergehende theoretische und empirische Überlegungen bildet. So lässt sie sich gut in bestehende, haushaltsökonomisch orientierte Theorien fertilitätsbezogener Entscheidungen integrieren, da die über soziale Beziehungen erworbenen Güter und Leistungen als Teil des Haushaltseinkommens aufgefasst werden, die Stabilität sozialer Beziehungen Aussagen über den zukünftigen Bezug fertilitätsrelevanter Ressourcen zulässt und der Tauschcharakter kapitalgenerierender Beziehungen eine zeitliche Trennung zwischen ressourcengenerierenden Leistungen und Ressourcenbezug ermöglicht. Auch ist die Theorie im unmittelbaren sozialen Umfeld eines Individuums angesiedelt, indem sie die kapitalgenerierenden Aspekte alltäglicher familiärer, verwandtschaftlicher oder freundschaftlicher Beziehungen thematisiert.

Gleichwohl sind zwei grundlegende theoretische Defizite festzuhalten. So werden bislang soziale Beziehungen, welche fertilitätsrelevantes soziales Kapital bilden, am Zugang zu konkreten materiellen Ressourcen wie Gütern und Leistungen festgemacht. Wie am Anfang dieses Artikels ausgeführt, ist diese Fokussierung eine Reaktion auf die starke Gewichtung kommunikativer und normativer Beziehungen in der Fertilitätsforschung. Gleichwohl lässt sich soziales Kapital nicht auf den Bezug von Gütern und Dienstleistungen reduzieren. Eine Vielzahl von Studien belegt die große Bedeutung informell kommunizierter Information für das Erreichen individueller Handlungsziele (sie z.B. Burt 1992; Granovetter 1982). Eine Aufgabe zukünftiger Forschungen wird die Spezifizierung und Diskussion fertilitätsrelevanter Informationen und ihre Verankerung in kapitalgenerierende interpersonale Strukturen sein.

Auch ist zu prüfen, wie weit bestehende Theorien und Erkenntnisse über die Prozesse interpersonaler Beeinflussung und interpersonalen Lernens in den Kontext fertilitätsrelevanten sozialen Kapitals integriert werden können. Ein erster notwendiger Schritt in diese Richtung ist eine erweiterte theoretische Betrachtung der Bedeutung interpersonaler Kommunikation für reproduktive Entscheidungen. Bislang wird dies primär unter der Perspektive eines Ansteckungsprozesses thematisiert. D.h. das reproduktive Verhalten von Individuen wird mehr oder weniger passiv durch Veränderungen und neue dominante Muster von Fertilität in ihrer sozialen Umwelt beeinflusst. Die

bewusste Selektion von Kommunikationspartnern oder die bewusste Gestaltung von Kommunikationsbeziehungen im Hinblick auf ein präferiertes Fertilitätsziel wird nur punktuell angesprochen (Boulay und Valente 2005; Watkins und Warriner 2003; Behrman et al. 2002a; McPherson et al. 2001; Robins et al. 2001; Rutenberg und Watkins 1997) oder in empirischen Analysen als verzerrendes endogenes Element kontrolliert (Behrman et al. 2002b).

Ein weiteres theoretisches Defizit ergibt sich aus dem Umstand, dass keine genaueren theoretischen Überlegungen darüber existieren, wo soziale Netzwerke generell und fertilitätsrelevantes soziales Kapital im Speziellen auf reproduktive Entscheidungsprozesse einwirken. In einem einfachen Rational-Choice-Modell kann man davon ausgehen, dass über soziale Netzwerke kommunizierte Informationen oder transferierte Güter und Leistungen die Präferenzordnung eines Individuums bezüglich verschiedener Handlungsalternativen sowie seinen Ressourcenpool beeinflussen. In diesem einfachen Modell müssten dann einmal getroffene Entscheidungen, empirisch erfasst über Fertilitätsintentionen, in der Regel zu dem gewünschten reproduktiven Ziel führen (Ajzen 1988). Eine Vielzahl empirischer Studien belegt aber nur eine geringe bis mittlere Übereinstimmung von Fertilitätsintentionen mit Fertilitätsergebnissen (siehe z.B. Schoen et al. 1999). Demnach ist Fertilität keine singuläre Entscheidung. Sie besitzt vielmehr Prozesscharakter und ist unterschiedlichen Einflüssen ausgesetzt. Einerseits können unvorhergesehene Ereignisse, wie Partnerschaftsprobleme, Unfruchtbarkeit, gesellschaftliche oder ökonomische Entwicklungen, die Realisierung einmal getroffener Fertilitätsentscheidungen erschweren, erleichtern oder unmöglich machen (Morgan 2003; Quesnel-Valée und Morgan 2003; Bongaarts 1990). Andererseits müssen getroffene Fertilitätsentscheidungen in instrumentelle Handlungen umgesetzt werden, die, je nach Intention, die Geburt eines Kindes oder die Verhinderung einer Schwangerschaft zum Ziel haben (Miller und Pasta 1995; Miller 1994).

Somit stellt sich die Frage, ob es ausreicht, reproduktive Entscheidungen anhand eines singulären Entscheidungsprozesses abzubilden oder ob man nicht von einem komplexeren Verhältnis zwischen Fertilitätsintentionen und reproduktivem Verhalten ausgehen muss, indem Intentionen real verfolgte Fertilitätsziele formulieren, zum Erreichen dieser Ziele aber wiederum individuelle situationsspezifische Entscheidungen bezüglich konkreter instrumenteller Handlungen getroffen werden müssen. Dies bedeutet letztendlich nichts anderes als eine intensivere Beschäftigung mit Sexualverhalten, Verhütung und Partnerschaftsbeziehungen und den diese beeinflussenden individuellen, situationalen und strukturellen Faktoren (Davis und Blake 1956).

Die Konzepte von Fertilitätsintention und Fertilitätsergebnissen spiegeln sich auch in den vorgestellten empirischen Analysen wieder, die im vorangegangenen Abschnitt vorgestellt wurden. Die mit diesen Konzepten verbundenen empirischen Designs sind aber mit grundlegenden Defiziten behaftet. So bieten die Analysen, die den Einfluss unterstützender Netzwerke auf die Geburt eines ersten oder eines weiteren Kindes thematisieren, nur eine rekonstruierende Perspektive, in der ex post geschlossen wird, dass Netzwerke mit bestimmten Merkmalen die Geburt dieses Kindes beförderten. Sie lassen aber keine Aussagen darüber zu, wie weit die Existenz dieser Netzwerke die Entscheidung über dieses Kind beeinflusste und wie weit sie somit fertilitätsrelevantes soziales Kapital bildeten. Die Analysen, die Fertilitätsintentionen thematisieren, erfassen

hingegen den prospektiven Charakter von Fertilitätsentscheidungen und damit auch den Charakter von sozialen Netzwerken als sozialem Kapital. Sie erzählen aber nur die halbe Geschichte, da, wie zuvor ausgeführt, Fertilitätsintentionen nicht zwangsläufig zu den entsprechenden Fertilitätsergebnissen führen. Diese Probleme lassen sich eigentlich nur mittels Paneldaten lösen, die einen Vergleich zwischen Fertilitätsintentionen und später realisierten Fertilitätsergebnissen zulassen. Dies würde auch eine differenziertere Analyse des Einflusses sozialen Kapitals auf Fertilitätsentscheidungen und auf die daraus resultierenden instrumentellen Handlungen erlauben.

Schließlich ist noch festzuhalten, dass die bislang vorliegenden empirischen Ergebnisse nur bedingt auf einer adäquaten Operationalisierung und Messung sozialen Kapitals beruhen. Soziales Kapital besitzt einen explizit prospektiven Charakter. D.h. es macht Aussagen darüber, wie weit Individuen auf Grund struktureller Gegebenheiten und einer aktiven Gestaltung ihrer persönlichen Beziehungen in Zukunft Ressourcen erhalten können, die sie im Erreichen ihrer Handlungsziele unterstützen. Dieses prospektive Kriterium erfüllen nur wenige der zuvor vorgestellten Studien, da viele von ihnen retrospektiv den Erhalt unterstützender Leistungen innerhalb einer Periode von ein bis zwei Jahren erfassen. Dieses Vorgehen ist aber problematisch. Erhaltene Unterstützungsleistungen bilden sehr stark die persönlichen Situationen eines Individuums und seiner Netzwerkpartner in der spezifizierten Periode ab. Somit kann nicht automatisch aus der Erfahrung erhaltener Unterstützungsleistungen auf deren zukünftigen Bezug geschlossen werden. Eine Lösungsmöglichkeit hierfür besteht in einer explizit prospektiven Erfassung zukünftig oder im Bedarfsfall erwarteter Güter und Leistungen aus der sozialen Umwelt. Dies kann einerseits durch eine prospektive Formulierung namensgenerierender Fragen erfolgen oder durch die Anwendung eines Ressourcengenerators (van der Gaag und Snijders 2004). Dieser erfasst, wie weit eine Person über mindestens ein Netzwerkmitglied verfügt, welches eine bestimmte Leistung erbringen kann oder ein bestimmtes Gut besitzt.

Anhang

Eine kurze Zusammenstellung der Instrumente zur Erfassung sozialer Unterstützungsleistungen und sozialen Kapitals im Kontext reproduktiven Entscheidens und Verhaltens in Mittel- und Osteuropa.

1. Philipov und Shkolnikov (2001)

Survey: Russland: „Russian Longitudinal Monitoring Survey", 8. Welle von 1998.

Erhebungsinstrumente: 1) Erhebung netzwerkbasierter Unterstützungsleistungen im Kontext einer breit angelegten Fragebatterie, welche verschiedenen Strategien russische Haushalte verfolgen, um mit ökonomischen und finanziellen Problemen fertig zu werden. 2) Wie weit hat die Familie des/der Befragten mit Geld ausgeholfen?

Dokumentation: Philipov und Shkolnikov (2001: Anhang A), Fragebögen des RLMS: http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms/data.html.

2. Bühler und Philipov (2005)

Survey: Bulgarien: „The Impact of Social Capital and Coping Strategies on Reproductive and Marital Behavior", 1. Welle von 2002.

Erhebungsinstrumente: Verschiedene namensgenerierende Fragen, welche u.a. den Bezug und die Gabe von unterstützenden Leistungen (kleinere Hilfen, substantielle Unterstützung, Leihen von Geld) innerhalb der letzten zwei Jahre thematisieren. Namensinterpretatoren erfassen die geographische Nähe des Netzwerksmitglieds, sein Geschlecht, die Art der Beziehung und dessen Stärke zum/zur Befragten.

Dokumentation: Philipov et al. (2007).

3. Philipov et al. (2006):

Survey: Bulgarien: „The Impact of Social Capital and Coping Strategies on Reproductive and Marital Behavior", 1. Welle von 2002. Ungarn: „Hungarian Social and Demographic Panel Survey" (Hungarian Generations and Gender Survey), 1. Welle von 2001.

Erhebungsinstrumente: 1) Bulgarien: Siehe Bühler und Philiopv (2005). 2) Ungarn: Erhebung, ob der/die Befragte regelmäßig Nahrungsmittel, monetäre oder nichtmonetäre Unterstützung von einer Person außerhalb des Haushalts erhält. Wenn ja, so wurde gefragt, ob es sich hierbei um Eltern, Kinder, andere Verwandte oder andere Personen handelt.

Dokumentation: Bulgarien: Philipov et al. (2007). Ungarn: Spéder (2001)

4. Bühler und Fratczak (2007)

Survey: Polen: „Polish Demographic Survey" von 2001.

Erhebungsinstrumente: Verschiedene namensgenerierende Fragen, welche u.a. den Bezug und die Gabe von emotional, monetär oder nichtmonetär unterstützenden Leistungen innerhalb der letzten zwölf Monate thematisieren. Namensinterpretatoren erfassen die geographische Nähe des Netzwerksmitglieds, sein Geschlecht, die Kontakthäufigkeit, die Art der Beziehung, dessen Stärke und Dauer zum/zur Befragten.

Dokumentation: Fratczak und Peczkowski (2002).

Literatur

Ajzen, Icek, 1988: The Theory of Planned Behavior. Organizational Behavior and Human Decision Processes 50: 179–211.

Alasheev, Sergei, und *Marina Kiblitskaya*, 1996: How to Survive on a Russian's Wage. S. 99–118 in: *Simon Clarke* (Hg.), Labour Relations in Transition. Cheltenham: Edward Elgar.

Alt, Christian, 1994: Reziprozität von Eltern-Kind-Beziehungen in Mehrgenerationennetzwerken. S. 197–222 in: *Walter Bien* (Hg.), Eigeninteresse oder Solidarität? Beziehungen in modernen Mehrgenerationenfamilien. Opladen: Leske + Budrich.

Altonji, Joseph G., Fumio Hayashi und *Laurence J. Kotlikoff*, 1997: Parental Altruism and Inter Vivos Transfers: Theory and Evidence. Journal of Political Economy 105: 1121–1166.

Ashwin, Sarah, 1998: Endless Patience: Explaining Soviet and Post-Soviet Social Stability. Communist and Post-Communist Studies 31: 187–198.

Astone, Nan Marie, Constance A. Nathanson, Robert Schoen und *Young J. Kim*, 1999: Family Demography, Social Theory, and Investment in Social Capital. Population and Development Review 25: 1–31.

Bearman, Peter, 1997: Generalized Exchange. American Journal of Sociology 102: 1.383–1.415.

Becker, Gary S., 1960: An Economic Analysis of Fertility. S. 209–231 in: *National Bureau of Economic Research* (Hg.), Demographic and Economic Change in Developed Countries. Princeton: Princeton University Press.

Becker, Gary S., 1965: A Theory of Allocation of Time. Economic Journal 75: 493–517.

Becker, Gary S., 1993: A Treatise on the Family. Cambridge/London: Harvard University Press.

Behrman, Jere R., Hans-Peter Kohler und *Susan C. Watkins*, 2002a: Social Networks and Changes in Contraceptive Use over Time: Evidence from a Longitudinal Study in Rural Kenya. Demography 39: 713–738.

Behrman, Jere R., *Hans-Peter Kohler* und *Susan C. Watkins*, 2002b: Social Networks, Family Planning and Worrying About AIDS: What are the Network Effects if Network Partners are not Determined Randomly? PIER Working Paper 02-002. University of Pennsylvania, Department of Economics, Penn Institute for Economic Research.

Bereczkei, Tamas, 1998: Kinship Network, Direct Childcare and Fertility Among Hungarians and Gypsies. Evolution and Human Behavior 19: 283–298.

Bernardi, Laura, 2003: Channels of Social Influence on Reproduction. Population Research and Policy Review 22: 527–555.

Bernardi, Laura, *Holger von der Lippe* und *Sylvia Keim*, 2005: Mapping Social Influence on Fertility: A Mixed-Method Approach to Data Collection. MPIDR Working Paper, WP 2005-015, Max-Planck-Institut für demografische Forschung, Rostock.

Billari, Francesco C., und *Micheli, Guiseppe A.*, 2001: Social Norms on Agents' Demographic Events. S. 221–235 in: *Rosina Conte* und *Chrysanthos Dellarocas* (Hg.), Social Order in Multiagent Systems. Boston u.a.: Kluwer.

Boca, Daniela del, 2002: The Effect of Child Care and Part Time Opportunities on Participation and Fertility Decisions in Italy. Journal of Population Economics 15: 549–573.

Bongaarts, John, 1990: The Measurement of Wanted Fertility. Population and Development Review 16: 487–506.

Borén, Thomas, 2003: What are Friends for? Rationales of Informal Exchange in Russian Everyday Life. S. 21–36 in: *Karl-Olov Arnstberg* und *Thomas Borén* (Hg.), Everyday Economy in Russia, Poland and Latvia. Södertörn Academic Studies 16, Stockholm: Almqvist & Wiksell International.

Boulay, Marc, und *Thomas W. Valente*, 2005: The Selection of Family Planning Discussion Partners in Nepal. Journal of Health Communication 10: 519–536.

Bourdieu, Pierre, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183–198 in: *Reinhard Kreckel* (Hg.), Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt Sonderband 2. Göttingen: Schwarz.

Braun, Norman, 2000: Ökonomische Theorien in der Bevölkerungswissenschaft. S. 298–338 in: *Ulrich Müller, Bernhard Nauck* und *Andreas Diekmann* (Hg.), Handbuch der Demographie, Band 1. Berlin u.a.: Springer.

Brewster, Karin L., und *Ronald R. Rindfuss*, 2000: Fertility and Women's Employment in Industrialized Nations. Annual Review of Sociology 26: 271–296.

Brown, David L., und *Laszlo Kulcsar*, 2001: Household Economic Behavior in Post-Socialist Rural Hungary. Rural Sociology 66: 157–180.

Bühler, Christoph, 2004: Additional Work, Family Agriculture, and the Birth of a First or a Second Child in Russia at the Beginning of the 1990s. Population Research and Policy Review 23: 259–289.

Bühler, Christoph, und *Ewa Fratczak*, 2007: Learning from Others and Receiving Support: The Impact of Personal Networks on Fertility Intentions in Poland. European Societies 9: 359–382.

Bühler, Christoph, und *Hans-Peter Kohler*, 2004: Der Einfluss starker Beziehungen auf die Nutzung moderner Kontrazeptiva in Kenia. Zeitschrift für Soziologie 33: 5–25.

Bühler, Christoph, und *Dimiter Philipov*, 2005: Social Capital Related to Fertility: Theoretical Foundations and Empirical Evidence from Bulgaria. Vienna Yearbook of Population Research 2005: 53–82.

Burt, Ronald S., 1992: Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press.

Casterline, John B., 2001: Diffusion Processes and Fertility Transition: Introduction. S. 1–38 in: *John B. Casterline* (Hg.), Diffusion Processes and Fertility Transition. Selected Perspectives. Washington, D.C.: National Academy Press.

Cleland, John, 2001: Potatoes and Pills: An Overview of Innovation-Diffusion Contributions to Explanations of Fertility Decline. S. 39–65 in: *John B. Casterline* (Hg.), Diffusion Processes and Fertility Transition. Selected Perspectives. Washington, D.C.: National Academy Press.

Cleland, John, und *Christopher Wilson*, 1987: Demand Theories of the Fertility Transition: An Iconoclastic View. Population Studies 41: 5–30.

Coleman, James S., 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. American Sociological Review 94: 95–120 (Supplement).

Coleman, James S., 1990: Foundations of Social Theory. Harvard: Belknap.

Cook, Karen S., Jodi O'Brien und *Peter Kollock*, 1990: Exchange Theory: A Blueprint for Structure and Process. S. 158–181 in: *Georg Ritzer* (Hg.), Frontiers of Social Theory. The New Syntheses. New York: Columbia University Press.

Cox, Donald, 1987: Motives for Private Income Transfers. Journal of Political Economy 95: 508–546.

Crognier, Emile, A_____ Baali und *M_____-K. Hilali*, 2001: Do "Helpers at the Nest" Increase Their Parents Reproductive Success? American Journal of Human Biology 13: 365–373.

Davis, Kingsley, und *Judith Blake*, 1956: Social Structure and Fertility: An Analytic Framework. Economic Development and Cultural Change 4: 211–235.

Diewald, Martin, 1991: Soziale Beziehungen: Verlust oder Liberalisierung? Soziale Unterstützung in informellen Netzwerken. Berlin: Edition Sigma.

Docquier, Frédéric, 2004: Income Distribution, Non-Convexities and the Fertility-Income Relationship. Economica 71: 261–273.

Easterlin, Richard A., 1978: The Economics and Sociology of Fertility: A Synthesis. S. 57–133 in: *Charles Tilly* (Hg.), Historical Studies of Changing Fertility. Princeton: Princeton University Press.

Ekeh, Peter, 1974: Social Exchange Theory: The Two Traditions. Cambridge: Harvard University Press.

Emerson, Richard M., 1976: Social Exchange Theory. Annual Review of Sociology 2: 335–362.

Esser, Hartmut, 1996: Soziologie: Allgemeine Grundlagen. 2. Aufl. Frankfurt a.M./New York: Campus.

Flap, Henk, 2002: No Man is an Island. S. 29–59 in: *Oliver Favereau* und *Emmanuel Lazega* (Hg.), Conventions and Structures in Economic Organization: Markets, Networks, and Hierarchies. London: Edward Elgar.

Flap, Henk, 2004: Creation and Returns of Social Capital. S. 3–23 in: *Henk Flap* und *Beate Völker* (Hg.), Creation and Returns of Social Capital. A New Research Program. London/New York: Routledge.

Fratczak, Ewa, und *Marek Peczkowski*, 2002: The Evaluation of Changes in Attitudes and Reproductive Behaviors of Young and Middle Generations Female and Male Poles and their Influence on the Process of Family, Union Household Formation, and Dissolution. SAS User's Guide. Institute of Statistics and Demography SGH, Warsaw School of Economics and SAS Institute Poland, Warschau.

Freedman, Ronald, Ming-Cheng Chang und *Te-Hsiung Sun*, 1982: Household Composition, Extended Kinship and Reproduction in Taiwan: 1973–1980. Population Studies 36: 395–411.

Friedman, Debra, *Michael Hechter* und *Satoshi Kanazawa*, 1994: A Theory of the Value of Children. Demography 31: 375–401.

Gaag, Martin van der, und *Tom Snijders*, 2004: Proposals for the Measurement of Individual Social Capital. S. 199–218 in: *Henk Flap* und *Beate Völker* (Hg.), Creation and Returns of Social Capital. A New Research Program. London und New York: Routledge.

Gara, Mario, 2001: The Emergence of Non-Monetary Means of Payment in the Russian Economy. Post Communist Economies 13: 5–39.

Geronimus, Arline T., 2003: Damned if You Do: Culture, Identity, and Teenage Childbearing in the United States. Social Science & Medicine 57: 881–893.

Gouldner, Alvin. W., 1960: The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. American Sociological Review 25: 161–178.

Granovetter, Mark S., 1982: The Strength of Weak Ties. A Network Theory Revisited. S. 105–130 in: *Peter V. Marsden* und *Nan Lin* (Hg.), Social Structure and Network Analysis. Beverly Hills: Sage.

Hames, Raymond, und *Patricia Draper*, 2004: Women's Work, Child Care, and Helpers-at-the-Nest in a Hunter-Gatherer Society. Human Nature 15: 319–341.

Hank, Karsten, und *Michaela Kreyenfeld*, 2003: A Multilevel Analysis of Child Care and Women's Fertility Decisions in Western Germany. Journal of Marriage and the Family 65: 584–596.

Hofferth, Sandra L., Johanne Boisjoly und *Greg J. Duncan*, 1999: The Development of Social Capital. Rationality and Society 11: 79–110.

Hoffman, Lois Wladis, und *Martin L. Hoffman*, 1973: The Value of Children to Parents. S. 19–76 in: *James T. Fawcett* (Hg.), Psychological Perspectives on Population. New York: Basic Books.

Hollstein, Betina, 2003: Netzwerkveränderungen verstehen. Zur Integration von struktur- und akteurstheoretischen Perspektiven. Berliner Journal für Soziologie 13: 153–174.

Hollstein, Betina, 2005: Reziprozität in familialen Generationenbeziehungen. S. 187–209 in: *Frank Adloff* und *Steffen Mau* (Hg.), Vom Geben und Nehmen. Zur Soziologie der Reziprozität. Frankfurt a.M./New York: Campus.

Hollstein, Betina, und *Gina Bria*, 1998: Reziprozität in Eltern-Kind-Beziehungen? Theoretische Überlegungen und empirische Evidenz. Berliner Journal für Soziologie 8: 7–22.

Homans, George Caspar, 1972 [1961]: Elementarformen des sozialen Verhaltens. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

Kirk, Dudley, 1996: Demographic Transition Theory. Population Studies 50: 361–387.

Knodel, John, und *Etienne van de Walle*, 1979: Lessons from the Past: Policy Implications of Historical Fertility Studies. Population and Development Review 5: 217–245.

Kohler, Hans-Peter, 2001: Fertility and Social Interaction: An Economic Perspective. Oxford: Oxford University Press.

Kohler, Hans-Peter, Jere R. Behrman und *Susan C. Watkins*, 2001: The Structure of Social Networks and Fertility Decisions: Evidence from South Nyanza District. Demography 38: 43–58.

Kravdal, øystein, 1996: How the Local Supply of Day-Care Centers Influences Fertility in Norway: A Parity-Specific Approach. Population Research and Policy Review 15: 201–218.

Lee, A. Lillard, und *Robert J. Willis*, 1997: Motives for Intergenerational Transfers: Evidence from Malaysia. Demography 34: 115–134.

Lehrer, Evelyn L., und *Seiichi Kawasaki*, 1985: Child Care Arrangements and Fertility: An Analysis of Two Earner Households. Demography 22: 499–513.

Leibenstein, Harvey, 1981: Economic Decision Theory and Human Fertility Behavior: A Speculative Essay. Population and Development Review 7: 381–400.

Lévi-Strauss, Claude, 1993[1949]: Die elementaren Strukturen der Verwandtschaft. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Lin, Nan, 2001: Social Capital. A Theory of Social Structure and Action. Cambridge: Cambridge University Press.

Lindenberg, Siegwart, 1991: Social Approval, Fertility and Female Labour Market. S. 32–58 in: *Jacques J. Siegers, Jenny de Jong-Gierveld* und *Evert van Imhoff* (Hg.), Female Labour Market Behaviour and Fertility. Berlin u.a.: Springer.

Linz, Susan J., und *Gary Krueger*, 1998: Enterprise Restructuring in Russia's Transition Economy: Formal and Informal Mechanisms. Comparative Economic Studies 40: 5–52.

Lokshin, Michael M., und *Ruslan Yemtsov*, 2001: Household Strategies of Coping with Poverty and Social Exclusion in the Post-Crisis Russia. The World Bank, Development Research Group, Washington, D.C.

Lundholm, Michael, und *Henry Ohlsson*, 2002: Who Takes Care of the Children? The Quantity-Quality Model Revisited. Journal of Population Economics 15: 455–461.

Mahrbach, Jan H., 1994: Tauschbeziehungen zwischen Generationen: Kommunikation, Dienstleistungen und finanzielle Unterstützung in Dreigenerationenfamilien. S. 163–196 in: *Walter Bien* (Hg.), Eigeninteresse oder Solidarität? Beziehungen in modernen Mehrgenerationenfamilien. Opladen: Leske + Budrich.

McDonald, Peter, 2001: Theory Pertaining to Low Fertility. Manuskript, vorgestellt auf dem Workshop „International Perspectives on Low Fertility: Trends, Theories, and Policies“, Tokio, März 2001.

McPherson, Miller, Lynn Smith-Lovin und *James M. Cook*, 2001: Birds of a Feather. Homophily in Social Networks. Annual Review of Sociology 27: 415–444.

Meeker, Barbara. F., 1971: Decisions and Exchange. American Sociological Review 36: 485–495.

Miller, Warren B., 1994: Childbearing Motivations, Desires, and Intentions: A Theoretical Framework. Genetic, Social, and Psychology Monographs 102: 225–258.

Miller, Warren B., und *David J. Pasta*, 1995: Behavioral Intentions: Which Ones Predicts Fertility Behavior in Married Couples? Journal of Applied Social Psychology 25: 530–555.

Mitchell, J. Clyde, 1973: Networks, Norms, and Institutions. S. 2–35 in: *Jeremy Boissevain* und *J. Clyde Mitchell* (Hg.), Social Networks in Urban Situations. Den Haag/Paris: Mouton.

Montgomery, Mark R., und *John B. Casterline*, 1996: Social Learning, Social Influence, and New Models of Fertility. Population and Development Review 22: 151–175 (Supplement).

Morgan, S. Philip, 2003: Is Low Fertility a Twenty-First-Century Demographic Crisis? Demography 40: 589–603.

Morgan, S. Philip, und *Rosalind Berkowitz King*, 2001: Why Have Children in the 21st Century? Biological Predisposition, Social Coercion, Rational Choice. European Journal of Population 17: 3–20.

Müller, Hans-Peter, 1992: Sozialstruktur und Lebensstile. Der neuere theoretische Diskurs über soziale Ungleichheit. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Namboodiri, N. Krishnan, 1972: Some Observations on the Economic Framework for Fertility Analysis. Population Studies 26: 185–206.

Nauck, Bernhard, 2005: The Changing Value of Children – A Special Action Theory of Fertility Behavior and Intergenerational Relationships in Cross-Cultural Comparison. S. 183–202 in: *Wolfgang Friedlmeier, Pradeep Chakkarath* und *Beate Schwarz* (Hg.), Culture and Human Development. The Importance of Cross-Cultural Research to the Social Sciences. Hove/New York: Psychology Press.

Nye, F. Ivan, 1979: Choice, Exchange, and the Family. S. 1–41 in: *Weseley R. Barr, Reuben Hill, F. Ivan Nye* und *Ira L. Reiss* (Hg.), Contemporary Theories about the Family. General Theories/ Theoretical Considerations. New York: The Free Press.

O'Brien, David J., Valeri V. Patsiorkorski, Larry Dershem und *Oksana Lylora*, 1996: Household Production and Symptoms of Stress in Post-Soviet Russian Villages. Rural Sociology 61: 674–698.

O'Brien, David J., Stephen K. Wegren und *Valeri V. Patsiorkovsky*, 2005: Marketization and Community in Post-Soviet Russian Villages. Rural Sociology 70: 188–207.

Palmore, James A., und *Ronald Freedman*, 1969: Perceptions of Contraceptive Practice by Others: Effects on Acceptance. S. 224–240 in: *Ronald Freedman* und *John Y. Takeshita* (Hg.), Family Planning in Taiwan: An Experiment in Social Change. Princeton: Princeton University Press.

Perelli-Harris, Brienna, 2006: The Influence of Informal Work and Subjective Well-Being on Childbearing in Post-Soviet Russia. Population and Development Review 32: 729–753.

Petermann, Sören, 2002: Persönliche Netzwerke in Stadt und Land. Siedlungsstruktur und soziale Unterstützungsnetzwerke im Raum Halle/Saale. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

Peterson, Jean Treloggen, 1993: Generalized Extended Family Exchange: A Case from the Philippines. Journal of Marriage and the Family 55: 570–584.

Philipov, Dimiter, und *Vladimir Shkolnikov*, 2001: Fertility Intentions and Coping Strategies: Results from the Russian Longitudinal Monitoring Survey. Manuskript, vorgestellt auf der Jahrestagung der Population Association of America, Washington, D.C., März 2001.

Philipov, Dimiter, Zsolt Spéder und *Francesco C. Billari*, 2006: Soon, Later, or Ever? The Impact of Anomie and Social Capital on Fertility Intentions in Bulgaria (2002) and Hungary (2001). Population Studies 60: 289–308.

Philipov, Dimiter, Christoph Bühler, Annette Kohlmann, Atanas Atanassov, Francesco. C. Billari, Vladimir Shkolnikov, Zdravka Toneva, Sasha Todorova und *Tanja Kotseva*, 2007: The Impact of Social Capital and Coping Strategies on Reproductive and Marital Behavior. Survey Instruments of the First Wave. Max-Planck-Institut für demografische Forschung, Rostock.

Pickup, Francine, und *Anne White*, 2003: Livelihoods in Postcommunist Russia: Urban/Rural Comparisons. Work, Employment and Society 17: 419–434.

Pollak, Robert A., und *Susan C. Watkins,* 1993: Cultural and Economic Approaches to Fertility: Proper Marriage or Mesalliance? Population and Development Review 19: 467–496.

Portes, Alexandro, 1998: Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. Annual Review of Sociology 24: 1–24.

Putnam, Robert D., 1993: Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press.

Quesnel-Vallée, Amélie, und *S. Philip Morgan*, 2003: Missing the Target? Correspondence of Fertility Intentions and Behavior in the U.S. Population Research and Policy Review 22: 497–525.

Rindfuss, Ronald R., und *Karin L. Brewster*, 1996: Childrearing and Fertility. Population and Development Review 22: 258–289 (Supplement).

Robins, Garry, Peter Elliott und *Philippa Pattison*, 2001: Network Models for Social Selection Processes. Social Networks 23: 1–30.

Robinson, Warren C., 1997: The Economic Theory of Fertility over Three Decades. Population Studies 51: 63–74.

Rutenberg, Naomi, und *Susan C. Watkins*, 1997: The Buzz Outside the Clinics: Conversation and Contraception in Nyanza Province, Kenya. Studies in Family Planning 28: 290–307.

Sahlins, Marshall D., 1965: On the Sociology of Primitive Exchange. S. 139–236 in: *Michael Banton* (Hg.), The Relevance of Models for Social Anthropology. London: Travistock.

Salmi, Anna-Maria, 2003: Neighbours and the Everyday Economy. S. 147-170 in: *Karl-Olov Arnstberg* und *Thomas Borén* (Hg.), Everyday Economy in Russia, Poland and Latvia. Södertörn Academic Studies 16, Stockholm: Almqvist & Wiksell International.

Sear, Rebecca, Ruth Mace und *Ian A. McGregor*, 2003: The Effects of Kin on Female Fertility in Rural Gambia. Evolution and Human Behavior 24: 25–42.

Schoen, Robert, Nan Marie Astone, Young J. Kim, Constance A. Nathanson und *Jason M. Fields*, 1999: Do Fertility Intentions Affect Fertility Behavior? Journal of Marriage and the Family 61: 790–799.

Schulz, Reiner, 1996: Der Familienstand als Determinante der Struktur des familialen Hilfs- und Unterstützungsnetzwerks. Zeitschrift für Bevölkerungswissenschaft 21: 3–27.

Schulz, Richard, und *Marie T. Rau*, 1985: Social Support Through the Life Course. S. 129–149 in: *Sheldon Cohen* und *S. Leonard Syme* (Hg.), Social Support and Health. Orlando: Academic Press.

Sik, Endre, 1995: Network Capital in Capitalist, Communist, and Post-Communist Societies. The Helen Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame, Working Paper 212.

Spéder, Zsolt, 2001: Turning Points of the Life-course. Research Plan and Questionnaire of the Hungarian Social and Demographic Panel Survey (HSDPS). Central Statistical Office, Demographic Research Institute, Budapest.

Stegbauer, Christian, 2002: Reziprozität. Einführung in soziale Formen der Gegenseitigkeit. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

Takahashi, Nobuyuki, 2000: The Emergence of Generalized Exchange. American Journal of Sociology 105: 1105–1134.

Teitelbaum, Michael S., 1975: Relevance of Demographic Transition Theory for Developing Countries. Science 188: 420–425.

Turke, Paul W., 1988: Helpers at the Nest: Childcare Networks on Ifaluk. S. 173–188 in: *Laura L. Betzig, Monique Borgerhoff Mulder* und *Paul W. Turke* (Hg.), Human Reproductive Behavior: A Darwinian Perspective. Cambridge: Cambridge University Press.

Turke, Paul W., 1989: Evolution and the Demand for Children. Population and Development Review 15: 61–90.

Tymicki, Krzysztof, 2004: Kin Influence on Female Reproductive Behavior: The Evidence from Reconstitution of the Bejsce Parish Registers, 18th to 20th Centuries, Poland. American Journal of Human Biology 16: 508–522.

Uehara, Edwina, 1990: Dual Exchange Theory, Social Networks, and Informal Social Support. American Journal of Sociology 96: 521–557.

Valente, Thomas W., *Susan C. Watkins*, *Miriam N. Jato*, *Ariane van der Straten* und *Louis-Philippe M. Tsitsol*, 1997: Social Network Associations with Contraceptive Use Among Cameroonian Women in Voluntary Associations. Social Science & Medicine 45: 677–687.

Voas, David, 2003: Conflicting Preferences: A Reason Fertility Tends to be Too High or Too Low. Population and Development Review 29: 627–646.

Watkins, Susan C., 1986: Conclusions. S. 420–450 in: *Ansley J. Coale* und *Susan C. Watkins* (Hg.), The Decline of Fertility in Europe. Princeton: Princeton University Press.

Watkins, Susan C., 1987: The Fertility Transition: Europe and the Third World Compared. Sociological Forum 2: 645–673.

Watkins, Susan C., 1990: From Local to National Communities: The Transformation of Demographic Regimes in Western Europe, 1870–1960. Population and Development Review 16: 241–272.

Watkins, Susan C., und *Ina Warriner*, 2003: How Do We Know We Need to Control for Selectivity? Demographic Research, Special Collection 1: 109–141.

Weisner, Thomas S., und *Ronald Gallimore*, 1977: My Brother's Keeper: Child and Sibling Caretaking. Current Anthropology 18: 169–180.

Wellman, Barry, 1992: Which Types of Ties and Networks Provide What Kinds of Social Support? S. 207–235 in: *Edward J. Lawler, Barry Mankowsky, Cecilia Ridgeway* und *Henry A. Walker* (Hg.), Advances in Group Processes 9. Greenwich: JAI Press.

Wellman, Barry, und *Kenneth A. Frank*, 2001: Network Capital in a Multilevel World: Getting Support from Personal Communities. S. 233–273 in: *Nan Lin, Karen Cook* und *Ronald S. Burt* (Hg.), Social Capital. Theory and Research. New York: De Gruyter.

Wellman, Barry, und *Scott Wortley*, 1990: Different Strokes from Different Folks: Community Ties and Social Support. American Journal of Sociology 96: 558–588.

Willis, Robert J., 1987: What Have We Learned from the Economics of the Family? American Economic Review 77: 68–81.

Yamagishi, Toshio, und *Karen S. Cook*, 1993: Generalized Exchange and Social Dilemmas. Social Psychology Quarterly 56: 235–248.

Ziegler, Rolf, 1990: The Kula: Social Order, Barter and Ceremonial Exchange. S. 141–168 in: *Michael Hechter, Karl-Dieter Opp* und *Reinhard Wippler* (Hg.), Social Institutions. Their Emergence, Maintenance and Effects. Berlin/New York: de Gruyter.

Korrespondenzanschrift: Dr. habil. Christoph Bühler, Max-Planck-Institut für demografische Forschung, Konrad Zuse Str. 1, 18057 Rostock

E-Mail: Buehler@demogr.mpg.de

SOZIALKAPITAL UND POLITISCHE PARTIZIPATION IN EUROPA*

Bodo Lippl

Zusammenfassung: Im Forschungsfeld der politischen Partizipation wird angenommen, dass sich erstens die Ausstattung mit ökonomischem und Humankapital, zweitens politische Einstellungen (insbesondere das politische Interesse) und drittens das Sozialkapital positiv auf die politische Beteiligung von Menschen und damit auch positiv auf die Demokratie auswirken kann. Überlegungen seit den 1990er Jahren zur Bedeutung der zivilgesellschaftlichen Einbindung von Menschen am Gelingen von Demokratie haben dazu geführt, auch dem Erklärungsfaktor Sozialkapital wieder besondere Aufmerksamkeit zu widmen. Für europäische Länder wird anhand von Umfragedaten des „European Social Survey" von 2002/2003 empirisch getestet, inwieweit sich insbesondere Indikatoren des Sozialkapitals auf die Beteiligung an unterschiedlichen elektoralen und nicht elektoralen politischen Partizipationsformen auswirken. Ergebnisse dieser Analysen zeigen, dass derartige Effekte weitgehend gefunden werden können. Jedoch erweisen sie sich bei differenzierter Betrachtung je nach Partizipationsform unterschiedlich. Insbesondere ein intensives Engagement in Vereinigungen und Vereinen als Aspekt des strukturellen Sozialkapitals wirkt in der Gesamtbetrachtung positiv auf die politische Beteiligung.

I. Einleitung

Mit Putnams Studien über die Bedeutung einer lebendigen Zivilgesellschaft für die Qualität einer Demokratie sind auch die Überlegungen Tocquevilles aus den 1830er Jahren zum Zustand der amerikanischen Demokratie wieder ins Blickfeld geraten (Putnam 1995, 2000). Tocqueville zeigte sich bei seinem Besuch in Amerika äußerst beeindruckt, dass Amerikaner jeglicher Couleur, also unabhängig von Alter und anderen individuellen Dispositionen, stark in sozialen Zusammenschlüssen der verschiedensten Art engagiert sind und sieht darin eine Stärke dieser Demokratie (Tocqueville 1969: 513–517). Putnam kommt dagegen in seinen Ausführungen in den 90er Jahren des letzten Jahrhunderts zu dem Schluss, dass zivilgesellschaftliches Engagement in Amerika weitgehend verloren gegangen und die ursprünglich von Tocqueville diagnostizierte zivilgesellschaftliche Stärke des Landes über Generationen hinweg praktisch beständig erodiert ist (Putnam 1995). Wie auch immer derartige Diagnosen gewertet werden können, werfen sie doch die Frage auf, inwiefern zwischenmenschliche Beziehungen, individuelle soziale Netzwerke, prosoziale Orientierungen und Verhaltensweisen sowie das allgemeine Vertrauen in andere Menschen, kurz: das soziale Kapital in einer demokratischen Gesellschaft, zur Stärke von Demokratie insgesamt beitragen. Voraussetzung dafür ist die Annahme, dass sich die Qualität einer lebendigen Demokratie am stärks-

* Ich danke den anonymen Gutachtern, den Herausgebern, Jean-Yves Gerlitz und Martin Groß für wertvolle Hinweise und eine kritische Lektüre.

ten an einer umfassenden politischen Beteiligung der Bürgerinnen und Bürger messen lassen kann. Vor diesem Hintergrund formulieren wir folgende Forschungsfrage: Inwiefern beeinflusst das Sozialkapital von Menschen ihr politisches Engagement? Welchen Beitrag leisten insbesondere verschiedene Determinanten des Sozialkapitals (im Vergleich zu anderen gängigen Faktoren) zur Erklärung der Beteiligung in unterschiedlichen politischen Partizipationsformen?

Antworten auf diese Fragen sollen in der vorliegenden Studie durch die Analyse von Umfragedaten in europäischen Ländern gefunden werden. Herangezogen wird dafür der European Social Survey (ESS) von 2002/2003. Durch die Einbeziehung zahlreicher europäischer Länder kann des Weiteren danach gefragt werden, ob die Determinanten verschiedener Formen der politischen Beteiligung auch unter Kontrolle von Ländereffekten stabil sind, das heißt ob sich insbesondere ein über einzelne Länder hinweg spezifischer Einfluss des Sozialkapitals auf Partizipationsformen finden lässt.

II. Theoretische Überlegungen

1. Sozialkapital

Unbestreitbar hat der Sozialkapitalansatz in den 1990er Jahren eine prominente Stellung in der Forschungslandschaft eingenommen. Vertreter dieses Forschungsansatzes heben vor allem die positiven Konsequenzen eines hohen Sozialkapitals zur Lösung zahlreicher Problemfelder von Gesellschaften hervor: „social capital makes us smarter, healthier, safer, richer, and better able to govern a just and stable democracy“ (Putnam 2000: 290). Auch wenn der Begriff des Sozialkapitals sehr viel älter ist und bereits zu Beginn des 20. Jahrhunderts eingeführt wurde, ist es vor allem den Arbeiten von Bourdieu (1983), Coleman (1988, 1990) und Putnam (1993, 1995, 2000) zu verdanken, dass Sozialkapital für die Forschung fruchtbar gemacht, intensiv diskutiert und immer besser in seinen Kontextbezügen verstanden wird. Sozialkapital ist heute schillernd und prominent, aber eben vielfach auch ein *catch all* Begriff, der auf eine theoretisch eindeutige und abschließende Bestimmung vermutlich noch lange warten muss. Die empirische Forschung ist jedoch schon heute dazu gezwungen, Sozialkapital zumindest analytisch über Operationalisierungen zu definieren. Sozialkapital ist in diesem Sinne dann das, was die Forschung jeweils als Indikatoren für seine Bestimmung und Messung theoretisch und empirisch heranzieht. Theoretische Begriffsklärungen sind von daher zwar hilfreich und notwendig, um geeignete Indikatoren zu finden. Eine allein von theoretischen Überlegungen ausgehende empirische Umsetzung von Sozialkapital gelingt im Fall von Sekundäranalysen jedoch mangels geeigneter Indikatoren meistens nicht. Die theoretisch begriffliche Unschärfe sowie die Vielfalt an Operationalisierungsvorschlägen in der Forschungspraxis legen vor allem eine Strategie im Umgang mit dem Sozialkapitalkonzept nahe, die sich von der konkreten Anwendbarkeit her auf die Suche nach gemeinsamen Merkmalen des Sozialkapitalansatzes begibt (van Deth 2003: 81).

Es scheint weitgehende Einigkeit darin zu bestehen, dass Sozialkapital bei einem derartigen Vorgehen aus strukturellen und kulturellen Teilaspekten besteht (van Deth

2003: 80ff). Demnach besteht die *strukturelle* Komponente aus tatsächlichen zwischenmenschlichen Verbindungen und/oder Netzwerken von Menschen sowie aus dem Grad des sozialen Engagements in Vereinen und Organisationen. Zu den *kulturellen* Bestandteilen zählen prosoziale Wertorientierungen, Gemeinsinn beziehungsweise Verpflichtungen und Pflichtgefühle der Gemeinschaft gegenüber sowie das allgemeine Vertrauen in Menschen. Sozialkapital setzt sich, hier prägnant reduziert, aus den drei Komponenten zusammen: (1.) Netzwerke und soziales Engagement, (2.) Normen und Werte und (3.) Vertrauen.[1] Welche Indikatoren für diese drei Dimensionen des Sozialkapitalkonstrukts im Detail herangezogen werden, ist in der Regel vom konkreten Erkenntnisinteresse, der verfügbaren Datenbasis und zum Teil auch von den „Vorlieben" der Forschenden abhängig.

Neben dieser Ausdifferenzierung verschiedener Dimensionen des Sozialkapitalbegriffs muss bei der theoretischen und empirischen Behandlung stets auch danach unterschieden werden, auf welcher gesellschaftlichen Ebene Sozialkapital betrachtet wird. So lässt sich Sozialkapital sowohl auf *Individualebene* als Ausstattung einzelner Personen mit Sozialkapital als auch auf *Kollektivebene* als Ausstattung einer ganzen Gesellschaft mit Sozialkapital fassen.[2] Im Rahmen dieser Studie wird Sozialkapital nur auf individueller Ebene als persönliche prosoziale Ressource einzelner Menschen in die Untersuchung einbezogen. Dabei werden kulturelle (d.h. generalisiertes Vertrauen in Menschen und gemeinschaftsbezogene Einschätzungen wie die Geselligkeit) und strukturelle Aspekte des Sozialkapitals (d.h. der Intensitätsgrad des Engagements in verschiedenen Organisationen und Vereinen, der Grad an Sozialkontakten mit Freunden sowie die Hilfsbereitschaft anderen gegenüber) unterschieden. Um den Einfluss dieser vielfältigen Indikatoren des Sozialkapitals auf die politische Beteiligung von Individuen in seinen Komponenten genauer überprüfen zu können, wird auf die Bildung eines zusammengesetzten Indikators für Sozialkapital verzichtet. Vielmehr wird in den nachfolgenden Analysen der Frage nachgegangen, inwieweit einzelne Bestandteile des individuellen Sozialkapitals von Personen die politische Beteiligung in verschiedenen Partizipationsformen beeinflussen.

2. Politische Partizipation

Moderne Demokratien leben von der politischen Beteiligung ihrer Bürger. Dies legen demokratietheoretische Überlegungen nahe, nach denen die politische Beteiligung des

1 Umfassendere Diskussionen unterschiedlicher Konzeptionen und Operationalisierungen von Sozialkapital finden sich beispielsweise in Adam (2002), Esser (2000: 209–268) Farr (2004), Freitag (2004), Portes (1998).

2 Untersuchungen, in denen Sozialkapital auf kollektiver Ebene verwendet wird, legen es nahe, dass sich auch systemisches Sozialkapital auf Demokratie bzw. politische Mitwirkung auswirkt (z.B. Paxton 2002, bzw. für die Mesoebene: Krishna 2002). Demnach senkt ein höheres Sozialkapital auf kollektiver Ebene insgesamt die individuellen Kosten der Einzelnen, sich überhaupt sozial und damit auch politisch zu engagieren. Wenn die Kosten des individuellen Engagements niedriger sind, weil es mehr Menschen ohnehin bereits tun, steigt auch die individuelle Teilnahmebereitschaft insgesamt (Gabriel et al. 2002: 146, die diese Idee aus dem „Paradox of Voting" ableiten, vgl. stellvertretend dafür Downs 1957: 267).

Volkes als ein wichtiger Indikator für die Qualität einer demokratisch verfassten Gesellschaft gelten kann (Fuchs 2000). Allerdings ist es umstritten und deshalb zumindest zu hinterfragen, ob diese positive Wirkung allgemein allen Formen der politischen Beteiligung unterstellt werden kann. So können sich insbesondere Geldspenden, illegale Proteste und der Kontakt zu Politikern als mögliche Formen der Beteiligung auch qualitätsmindernd in einer Demokratie auswirken, wenn diese etwa eine gleiche Chance der Einflussnahme aller ihrer Bürger verhindern. Unabhängig davon, welcher demokratietheoretische Standpunkt diesbezüglich eingenommen wird, ist es jedoch notwendig und relevant, die Vielfalt der Teilhabe von Bürgern an der politischen Gestaltung ihrer Gesellschaften empirisch zu untersuchen und die Erklärungsfaktoren dieser politischen Mitwirkungsformen, insbesondere in Bezug auf das Sozialkapital, zu bestimmen. Denn der Demos nimmt in modernen Demokratien nicht unmittelbar am Regieren teil, sondern nur indirekt. Vor allem durch periodisch institutionalisierte Wahlen von Regierenden, die das Volk als eigentlichen Souverän auf professionelle Weise und mit zeitlicher Beschränkung repräsentieren, aber auch durch verschiedene nicht elektorale politische Beteiligungsformen wird sichergestellt, dass der Demos das Regierungshandeln zwar steuern kann, aber nicht unmittelbar am Regieren beteiligt sein muss (Fuchs 2000: 259–261).

Bereits in einer der ersten Studien zur politischen Beteiligung wurde begrifflich präzisiert, dass unter politischer Teilhabe all jene Verhaltensweisen von Bürgern zu verstehen sind, die mit dem Ziel unternommen werden, Einfluss auf politische Entscheidungen zu nehmen (Barnes et al. 1979: 42; Kaase 1995). Damit kann für die Begriffsbestimmung fest gehalten werden, dass sich die Untersuchung politischer Partizipation auf Formen des *politischen* Verhaltens von Bürgern konzentrieren muss. Unklar und völlig offen ist jedoch, ob allen politischen Partizipationsformen überhaupt ein politischer Charakter unmittelbar unterstellt werden kann. Somit ist die Frage berechtigt, inwiefern sich politisches von unpolitischem sozialem Engagement im konkreten Fall unterscheiden lässt. Eine Möglichkeit der Abgrenzung kann in den Motiven und Intentionen der Partizipierenden gefunden werden. Diese spielen jedoch weniger bei der Messung und Erfassung von politischer Partizipation eine Rolle, sondern stehen vielmehr hinter den Erklärungsfaktoren für partizipierendes Verhalten (Kaase 1995).

In ihrer Entwicklung aus der Wahlforschung seit der ersten Studie von Milbrath (1965) hat die Partizipationsforschung deshalb eine Reihe begrifflicher Unterscheidungen verschiedener Formen der politischen Beteiligung hervorgebracht (Opp 1992), mit denen zumindest klassische politische Beteiligungsformen geordnet werden können. Zunächst lassen sich *verfasste* und *unverfasste* Formen politischer Partizipation voneinander unterscheiden (Buse und Nelles 1975; Freitag 2005). Damit soll auseinander gehalten werden, ob eine Partizipationsform in der Gesellschaftsordnung institutionell (z.B. im Grundgesetz) verankert ist oder ob sie außerhalb des institutionalisierten Rahmens steht und damit der spontanen oder geplanten Initiative entspringt. Unter *konventioneller* politischer Partizipation wird im Wesentlichen die allgemeine Teilhabe am politischen Leben verstanden, während mit *unkonventioneller* Partizipation eher Varianten des politischen Protests bezeichnet werden (Barnes et al. 1979). Der Teilnahme an Wahlen kommt als verfasste und auch konventionelle Form der Beteiligung eine herausragende Bedeutung zu. Unkonventionelle und nicht verfasste Formen der Partizipa-

tion sind dagegen vielfältiger. Die Partizipationsforschung geht bei diesen Formen sogar davon aus, dass sich das Verhaltensrepertoire an politischer Aktivität in dieser Richtung in Zukunft sogar noch weiter ausdifferenzieren wird (Feindt 2002; Kaase 1995: 464).[3] Es reicht vom persönlichen Kontakt zum politischen Personal über Bürgerinitiativen, Versammlungen, Demonstrationen, Unterschriftensammlungen bis hin zu all jenen Formen, die als illegal bezeichnet werden können (ziviler Ungehorsam, Hausbesetzung, politische Gewalt). Der breite Raum unkonventioneller Formen hat daher zu einer weiteren wichtigen Unterscheidung, nämlich zu der von *legaler* und *illegaler* (und innerhalb dieses Bereichs wiederum zu der von *gewaltaffiner* und *gewalttätiger*) politischer Partizipation geführt (Opp 1992). So kommt Uehlinger (1988: 67–134) in seiner Klassifikation auf insgesamt fünf Partizipationsformen: 1. Wählen, 2. parteiorientierte Partizipation, 3. problemorientierte Partizipation (z.B. Engagement in einer Bürgerinitiative, Teilnahme an einer genehmigten Demonstration), 4. ziviler Ungehorsam und 5. politische Gewalt. Da aufgrund bisheriger Forschung davon ausgegangen werden kann, dass sich die Formen politischer Partizipation weiterhin ausdifferenzieren, müssen Taxonomien wie diese jedoch stets als vorläufig betrachtet werden.

In der vorliegenden Untersuchung werden sechs politische Aktivitäten genauer betrachtet, mit denen sich Menschen politisch einbringen können. Neben der Geldspende an politische Organisationen, dem Kontakt zu Politikern, der Teilnahme an einer genehmigten öffentlichen Demonstration und der Mitarbeit in Parteien als nicht elektoralen und unverfassten Beteiligungsformen wird auch der illegale Protest sowie die Beteiligung an der letzten nationalen Wahl, die als verfasste und elektorale Partizipationsform und damit als eigener Sonderfall klassifiziert werden kann, jeweils daraufhin untersucht, welche Aspekte für die unterschiedliche Nutzung dieser politischen Verhaltensmöglichkeiten verantwortlich sind.

III. Theoretische Erklärungsansätze politischer Partizipation

Zur Erklärung politischer Partizipation haben sich im Verlauf der Forschungstradition drei wichtige Ansätze herauskristallisiert (vgl. Verba et al. 1995) und können als Kern eines Erklärungsmodells der politischen Partizipation gelten (Gabriel 2004). Die drei wesentlichen Bündel an Erklärungsfaktoren politischen Engagements sind: 1. sozioökonomische Ressourcen, 2. partizipationsrelevante politische Motive und 3. individuelle

3 Auch wenn nach der frühen Blütezeit der Partizipationsforschung (vor allem durch Barnes et al. 1979) erst in den 1990er Jahren wieder verstärkt auf die Erforschung politischer Partizipation (insbesondere hinsichtlich der Wahlbeteiligung) eingegangen wurde, was nicht zuletzt durch die bis heute währende Debatte um die Politikverdrossenheit angetrieben wird (z.B. Arzheimer 2002), sind Ende der 1990er Jahre gerade durch die Debatten um das freiwillige Ehrenamt, das bürgerschaftliche Engagement (z.B. Klein und Schmalz-Bruhns 1997) und die Erhaltung und Stärkung der Zivilgesellschaft (z.B. Adloff 2005) neue Formen unkonventioneller Partizipation in den Blick geraten, die für die Partizipationsforschung eine bleibende Herausforderung werden können. Nicht zuletzt stehen mit dem Sozialkapitalbegriff auch Türen für die politische Partizipationsforschung offen, die Zusammenhänge zwischen den verschiedenen sozialen Beteiligungsformen, seien sie politisch oder nicht, genauer zu erkunden (Gabriel 2004; Gabriel et al. 2002; Koch et al. 2001; Kunz und Gabriel 2000; van Deth 2001).

Netzwerke bzw. Sozialkapital. Die zu diesen Faktoren gehörenden Theorieansätze tragen im Wesentlichen zur Erklärung dessen bei, warum unterschiedlich sozial zu verortende Menschen sich verschieden stark politisch beteiligen. Auch wenn in der vorliegenden Untersuchung insbesondere dem Sozialkapital größere Aufmerksamkeit geschenkt wird, dürfen die Aspekte der anderen Erklärungsansätze nicht unberücksichtigt bleiben.

1. Sozioökonomische Ressourcen

Das sozioökonomische Standardmodell zur Erklärung politischer Partizipation besagt im Kern, dass materiell und kulturell besser ausgestattete Menschen aktiver am politischen Leben teilnehmen als solche, die damit weniger gut ausgestattet sind (Verba und Nie 1972; Verba et al. 1978). Für die kulturelle Ausstattung (kulturelles Kapital) einer Person wird gewöhnlich die Bildung und für die materielle Ausstattung (ökonomisches Kapital) einer Person das Einkommen als Indikator herangezogen. Aber auch das Alter und der Erwerbsstatus können im weitesten Sinne als Indikatoren für individuelle Ressourcen (u.a. Erfahrung und Zeit) betrachtet werden. Wenig erforscht ist bislang die Bedeutung von Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen für die politische Mitwirkung. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, dass auch diese Bildungsanstrengungen nach der allgemeinen schulischen und beruflichen Bildungserwerbsphase eine positive Wirkung auf die politische Beteiligung von Menschen entfalten. Zum einen beinhaltet sie eine weitere Verbesserung des Humankapitals auch unabhängig davon, ob mit ihr tatsächlich auch politische Bildung im engeren Sinne vermittelt wird. Zum anderen wird mit ihr auch das Sozialkapital einer Person gefördert, da Menschen gewöhnlich gemeinsam lernen und so miteinander in Kontakt treten. Aus Sichtweise des Ressourcenansatzes kann jedenfalls allgemein angenommen werden, dass es für Bevölkerungsgruppen, die mit sozioökonomischen Ressourcen besser ausgestattet sind, insgesamt einfacher ist, ihren politischen Einfluss geltend zu machen (Brady et al. 1995; Weßels 2002), da sie „über die für eine erfolgreiche Interaktion mit der politischen Führung erforderlichen Eigenschaften wie Wissen, Prestige und den Zugang zu politischen Kommunikationsnetzwerken verfügen“ (Gabriel 2004: 322). Des Weiteren begünstigt die bessere Ausstattung mit ökonomischem und kulturellem Kapital die Entwicklung positiver politischer Einstellungen, die sich ihrerseits wiederum positiv auf die politische Partizipation auswirken können (Marsh und Kaase 1979). Grundsätzlich ist deshalb davon auszugehen, dass der Einfluss der Ressourcenausstattung über alle Partizipationsformen hinweg zu finden sein wird. Allerdings kann einschränkend auch erwartet werden, dass sich die materielle Disposition von Personen insbesondere stärker bei solchen Partizipationsformen zeigt, die eine solche eher voraussetzen (z.B. Geldspenden oder die Mitarbeit in politischen Parteien).

2. Partizipationsrelevante politische Motive

Neben der individuellen Ressourcenausstattung spielen auch politische Motive, Interessenlagen und Einstellungen bei der Erklärung der politischen Beteiligung eine wichtige Rolle (Kaase 1995). Insgesamt ist anzunehmen, dass eine stärkere politisch motivationale Disposition auch für eine stärkere politische Beteiligung verantwortlich ist. Diese wird theoretischen Überlegungen nach einerseits über politische Wertorientierungen im Sozialisationsprozess und andererseits durch konkrete politische Erfahrungen entwickelt. In der Forschungspraxis werden derartige partizipationsrelevante Motive vor allem aber über politische Einstellungen im Sinne der „political awareness" einer Person (Zaller 1992) operationalisiert. Zu den wichtigen Indikatoren der politischen Motivation zählen vor allem das politische Interesse, unterschiedliche Einstellungen und Wahrnehmungen der Politik, Einschätzungen der eigenen politischen Kompetenz sowie die Kenntnis politischer Zusammenhänge (Campbell et al. 1954). Ferner sollten auch politische Wertorientierungen, wie die Pflichten eines guten Staatsbürgers, eine wichtige Rolle bei der Erklärung politischer Beteiligung, spielen. Personen, die ein Engagement in Vereinen als gute staatbürgerliche Pflicht ansehen, werden sich deshalb auch stärker in legalen Partizipationsformen politisch engagieren. Stärker legalistisch eingestellte Personen, die es als staatsbürgerliche Pflicht ansehen, dass Gesetze und Verordnungen befolgt werden, werden sich dagegen vermutlich insgesamt weniger politisch beteiligen, da sie sich mit Gesetzeskonformität auf einen eher inaktiven Standpunkt zurückziehen. Ferner kann erwartet werden, dass Personen, die der Demokratie gegenüber positiver eingestellt sind, am politischen Geschehen auch stärker teilnehmen (Sniderman 1975). Umgekehrt liegt die Vermutung nahe, dass Personen, die mit dem Regierungshandeln zufriedener sind, auch weniger Anlass für eine politische Beteiligung haben. Zur Erklärung politischer Partizipation ist insbesondere die subjektive Auffassung relevant, das politische System könne mit dem eigenen Handeln beeinflusst werden. Diese als Political Efficacy bezeichnete Einstellung weist zwei Dimensionen auf (Lane 1959: 149). Während interne Efficacy sich auf den Glauben einer Person bezieht, selbst auf das politische System Einfluss nehmen zu können, verweist externe Efficacy auf die wahrgenommene Responsivität des politischen Systems, d.h. auf den Glauben, dass das System auch tatsächlich auf die politischen Aktivitäten von Bürgerinnen und Bürgern reagiert (Vetter 1997). Vor allem hinsichtlich der internen Efficacy kann erwartet werden, dass sich dieser Glaube an die Beeinflussbarkeit von Politik positiv auf alle Beteiligungsformen auswirkt.

Auch wenn es der Forschung offensichtlich noch nicht gelungen ist, ein einheitliches Bündel an Faktoren hervorzubringen, das zufrieden stellend alle politischen Motivationen abdeckt, steht ihr Einfluss auf die Beteiligung am politischen Geschehen außer Frage. Als Grundindikatoren werden stets das politische Interesse, die Parteinähe und internalisierte politische Normen (z.B. der Wahlnorm bei der Wahlbeteiligung) herangezogen. Auch wenn immer wieder kritisch angemerkt wird, dass Aspekte der politischen Motivation selbst wiederum von sozialstrukturellen Merkmalen der Personen bestimmt werden und damit deren Einfluss relativiert wird, lässt sich ein eigener Erklärungsbeitrag dieser Variablen unter Kontrolle sozialstruktureller Merkmale aufgrund bisheriger Forschungsbefunde nicht ablehnen. Vielmehr ist insgesamt davon auszuge-

hen, dass sich eine positive politische Grundmotivation einer Person auch positiv auf alle Formen politischen Engagements auswirkt.

3. Individuelle Netzwerke und Sozialkapital

Auch wenn die positive Bedeutung sozialer Netzwerke für die politische Aktivität bereits in frühen empirischen Studien zur politischen Kultur betont wurde (Almond und Verba 1963; Lipset 1981; Maccoby 1958; Nie et al. 1969), ist erst seit den neueren Überlegungen zur politischen Bedeutung des Sozialkapitals, die von Putnam angestoßen wurden, wieder ein zunehmendes Interesse an all jenen Faktoren entstanden, die die soziale Vernetzung von Menschen in den Blick nehmen (Putnam 1993, 1995, 2000). Mit dem Sozialkapital-Ansatz wird die Einbindung in individuelle soziale Netzwerke, das zwischenmenschliche Vertrauen und die Befürwortung gemeinschaftsbezogener Werte und Normen als förderlich für die politische Beteiligung hervorgehoben. Grundsätzlich wird davon ausgegangen, dass die unterschiedlichen Indikatoren zum kulturellen und strukturellen Sozialkapital alle Formen der politischen Partizipation positiv beeinflussen.

So ist es in *struktureller* Hinsicht zu vermuten, dass sich das Engagement in Vereinen, Organisationen und Gruppierungen (wie es Tocqueville in seinen Einschätzungen über Amerika ausdrückte) positiv auf die politische Beteiligung auswirkt. Auf der Basis dieses Standpunkts werden Vereine und Freiwilligenorganisationen als „Schulen der Demokratie“ angesehen, in denen ein grundlegendes politisches Verständnis erlernt und praktiziert wird (so auch schon bei Almond und Verba 1963: 208ff.). Das „Leben von Demokratie“ in Vereinen und Organisationen überträgt sich, so die Vermutung, unmittelbar auf die politische Ebene von Demokratie. Aus den sozialen Verwurzelungen und kleinen zwischenmenschlichen Verbindungen bezieht der „demokratische Baum“, metaphorisch formuliert, seine Stärke. Es entstehen Kontakte, persönliche Netzwerke und Freundschaften, die sich positiv auf die politische Aktivität auswirken. Weil sich in dieser Art des Eingebundenseins *positive Erfahrungen* zur Lösung gemeinsamer Probleme sammeln lassen, werden diese auch unmittelbar politisch genutzt. Ferner können Vereine und Organisationen auch als „Mobilisierungsagenturen“ angesehen werden, in denen nicht nur politisches Verhalten erlernt und praktiziert wird, sondern auch gewöhnlich ein Kontakt mit Personen hergestellt wird, die zur stärkeren politischen Teilhabe ermuntern (Gabriel 2004: 327; Minkoff 1997). Über die bloße Einbindung in soziale Netzwerke, Vereine und Organisationen hinaus entstehen ein *größerer Druck* und eine *höhere Motivation* zur politischen Mitwirkung, die je nach Art eines Vereins oder einer Organisation mit den Mechanismen der sozialen Kontrolle einer Gruppierung sogar noch verstärkt werden können („cross pressures“). Schließlich kann angeführt werden, dass in Erweiterung der Perspektive des Ressourcenansatzes durch eine stärkere soziale Einbindung auch *geringere Kosten* der Informationsbeschaffung und -verarbeitung zu politischen Mitwirkungsmöglichkeiten und Inhalten anfallen. Soziale Integration in Vereinen und Organisationen erleichtert damit die politische Präferenzbildung und öffnet den politischen Beteiligungsspielraum, indem sie für eine *einfachere Verständigung* über politische Themen und Sachverhalte sorgt (Olsen 1972: 318).

Die angeführten Argumente sprechen insgesamt dafür, dass sich Ausmaß und Grad der sozialen Einbindung in Vereinen und Organisationen positiv auf die politische Aktivität auswirken. Allerdings können auch Überlegungen angestellt werden, die einen gegenteiligen Zusammenhang erwarten lassen. Soziales Engagement in Vereinigungen kostet Zeit und kann unter der Bedingung eines gleichen beschränkten Zeitraums dazu führen, dass eben keine Zeit mehr für ein politisches Engagement zur Verfügung steht. Wer in Vereinsarbeit intensiv aufgeht, findet so gesehen praktisch keine Zeit mehr für politische Aktivitäten (Leighley 1995) oder kann zumindest beide nicht gleichermaßen intensiv betreiben und vereinen. Möglicherweise konzentrieren Engagierte deshalb ihre Aktivitäten *entweder* auf soziale *oder* auf politische Aktivitäten (Hirschmann 1979; van Deth 2001: 198).

Befunde bisheriger Forschung legen jedoch überwiegend einen positiven Zusammenhang von sozialem und politischem Engagement nahe (z.B. Brady et al. 1995; Kunz und Gabriel 2000; Verba und Nie 1972). Es spricht wenig dafür, beide Arten des Engagements als Alternativen, sondern vielmehr als Ergänzungen zu begreifen (van Deth 2001). Allerdings kann vermutet werden, dass der Einfluss des strukturellen Sozialkapitals je nach Art der politischen Partizipation verschieden ist, denn der zeitliche Aufwand ist je nach Form der Partizipation unterschiedlich. Während der Akt des Wählens, eine Geldspende und die Beteiligung an einer legalen oder illegalen Demonstration nur wenig Zeit kosten, ist die Mitarbeit in einer politischen Partei vermutlich mit erheblich höherem zeitlichem Aufwand verbunden und führt möglicherweise zu einem geringeren Einfluss des Engagements in Vereinen und Organisationen auf diese politische Aktivität.

Auch wenn allgemein ein positiver Zusammenhang zwischen sozialer und politischer Partizipation bisher kaum bestritten werden kann, muss schließlich auch berücksichtigt werden, dass der Einfluss auf die politische Mitwirkung je nach Art des Vereins und der Organisation unterschiedlich sein kann und ein derartiges soziales Engagement selbst auch unterschiedlich intensiv betrieben werden kann. Demnach ist erstens zu vermuten, dass in Vereinen und Organisationen mit einer stärkeren politischen Zielsetzung auch eine stärkere politische Beteiligung erwartet werden kann. So dürfte der Einfluss des Engagements in Sportvereinen auf politische Partizipation, auch wenn dort Teamgeist und Zusammenspiel sozial gelernt werden, deutlich geringer ausfallen als in genuin politisch ausgerichteten Organisationen wie Gewerkschaften, Menschenrechts-, Umwelt- oder Friedensbewegungen. Und wer intensiver sozial engagiert ist, d.h. über die bloße Mitgliedschaft hinaus aktiver in Vereinen und Organisationen mitarbeitet (d.h. auch an Veranstaltungen teilnimmt, mehr spendet, Ehrenämter bekleidet und dort Freunde hat), wird sich vermutlich auch politisch stärker beteiligen. Die Art von Vereinen und Organisationen sowie der Intensitätsgrad der Aktivität müssen in jedem Fall berücksichtigt werden.

Neben der Mitwirkung in Vereinen und Organisationen können auch Einflüsse allgemeiner prosozialer Verhaltsweisen auf die politische Aktivität angeführt werden. Wer sich häufiger mit Freunden trifft und öfter anderen Menschen hilft, wird sich vermutlich auch stärker politisch engagieren. Positive Erfahrungen aus diesen Verhaltensweisen, die sich auch hier an einem stärkeren sozialen Druck, höherer Motivation, geringeren Kosten bei der Informationsgewinnung sowie einer besseren Verständigung und

dem Erlernen politischer Fähigkeiten festmachen lassen, können wiederum als Begründungen zur Aufrechterhaltung dieser Annahme herangezogen werden.

Neben diesen Einflüssen des strukturellen Sozialkapitals können auch in Bezug auf die *kulturelle* Dimension des Konzepts positive Effekte auf die politische Aktivität erwartet werden. So kann davon ausgegangen werden, dass sich das generalisierte Vertrauen in andere Menschen (Newton 2007) sowie die Geselligkeit im Allgemeinen positiv auf die politische Beteiligung auswirken. Geselligkeit und Vertrauen in Andere zielen als prosoziale Aspekte auf den Gemeinsinn und fördern, so ist zu vermuten, unmittelbar die politische Mitwirkung. Wer stärkeres Vertrauen in andere Menschen aufbringt, engagiert sich auch politisch stärker (für sie). Auch wenn theoretisch davon auszugehen ist, dass Vertrauen und soziales Engagement in Vereinen und Organisationen zwei Seiten derselben Medaille sind und unmittelbar zusammenhängen (Putnam 1995: 73), konnte in empirischen Analysen jedoch nur eine schwache Korrelation festgestellt werden (Newton 2007: 204). Von daher ist es sinnvoll, den Einfluss von Vertrauen auf verschiedene Formen der politischen Teilhabe getrennt zu erkunden.

4. Zusätzliche (Kontroll-)Variablen

Neben den Aspekten, die zur Erklärung der politischen Beteiligung in den bisherigen Ausführungen herangezogen wurden, können weitere Einflussgrößen und Kontrollvariablen angeführt werden, die in den nachfolgenden Analysen einbezogen werden. Da bisherige Forschungsbefunde auf ein nach dem Geschlecht unterschiedliches Partizipationsverhalten hindeuten, wonach Frauen deutlich weniger politisch partizipieren als Männer, muss das Geschlecht der Befragten kontrolliert werden (Westle 2001). Auch Personen, die keine nationale Staatsbürgerschaft besitzen, in der Stichprobe der verwendeten Datenbasis jedoch enthalten sind und daher zur Grundgesamtheit zählen, können in ihrem Partizipationsverhalten genauer untersucht (und müssen zumindest in den Analysen kontrolliert) werden. Hier ist davon auszugehen, dass sich diese Personen deutlich weniger politisch engagieren als nationale Staatsbürger. Bei den Analysen zur Wahlbeteiligung scheiden diese Personen mangels Wahlberechtigung ohnehin aus. Schließlich sollte die Größe des Wohnorts der Befragten als sozialer Kontext für politische Partizipation in die Analysen einbezogen werden, da angenommen werden kann, dass bestimmte Partizipationsformen wie die Beteiligung an legalen Demonstrationen und illegalen Protestaktionen überwiegend in Großstädten zu finden sind und eine Reise zu derartigen Veranstaltungen für Bewohner, die nicht in Großstädten leben, mit höheren Kosten verbunden sind. Von daher ist zu vermuten, dass diese Beteiligungsmöglichkeiten von Großstädtern deutlich stärker wahrgenommen werden. Schließlich kann angenommen werden, dass Befragte, die sich selbst zu einer diskriminierten Minderheitengruppierung rechnen, in modernen Demokratien alle Partizipationsmöglichkeiten wesentlich stärker nutzen, um ihre Minderheitenrechte auch politisch einzufordern.[4] Schließlich werden in den Analysen auch Ländereinflüsse auf politische Aktivitäten kontrolliert. Allerdings werden diese Effekte nicht weiter interpretiert.

4 Auch wenn dies in den hier vorgelegten Analysen nicht weiter verfolgt werden kann, zeigen Untersuchungen zur zivilgesellschaftlichen Bedeutung von sozialen Bewegungen in den Verei-

IV. Daten, Variablen und Methoden

Datengrundlage der vorliegenden Studie ist die erste Welle des European Social Survey (ESS) von 2002/2003. Der European Social Survey ist ein europäisches Umfrageprojekt, das in den einzelnen Ländern Europas (alle zwei Jahre) gemeinsame, vergleichbare und zur Bevölkerung des jeweiligen Landes repräsentative Erhebungen zu spezifischen sozialen und politischen Fragestellungen durchführt. Im Vergleich zu bisherigen international vergleichenden Umfragen zeichnet sich der European Social Survey durch hohe methodische Standards (insbesondere hinsichtlich der Vergleichbarkeit zwischen Ländern) aus. Das Projekt wird getragen von der Europäischen Kommission, von der European Science Foundation (ESF) und nationalen Forschungsförderungseinrichtungen.[5]

In die Analysen werden Daten aus zwanzig Ländern einbezogen: Österreich, Belgien, Westdeutschland, Ostdeutschland, Dänemark, Spanien, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Griechenland, Ungarn, Irland, Italien, Luxemburg, die Niederlande, Norwegen, Polen, Portugal, Schweden, Slowenien.[6] Ost- und Westdeutschland werden in den Analysen getrennt behandelt, da aufgrund der unterschiedlichen geschichtlichen Entwicklung in beiden Landesteilen (im Westen eine längere Periode einer funktionsfähigen Demokratie, im Osten erst seit 1989 die Möglichkeit einer vollständigen politischen Beteiligung) von möglicherweise unterschiedlichen Effekten auf politische Partizipation ausgegangen werden kann, die in den Analysen zumindest kontrolliert werden sollten (Neller und van Deth 2006: 31).

Politische Partizipation wird in empirischen Untersuchungen in der Regel durch Einzelabfrage der Beteiligung an verschiedenen politischen Partizipationsformen in einem bestimmten Zeithorizont erhoben. Die Befragten wurden im ESS unter anderem danach gefragt, ob sie im Verlauf der letzten 12 Monate Kontakt zu einem Politiker oder einer Amtsperson auf Bundes-, Landes- oder Kommunalebene aufgenommen haben, in einer politischen Partei oder Gruppierung mitgearbeitet, an einer genehmigten öffentlichen Demonstration teilgenommen, einer politischen Organisation oder Gruppe Geld gespendet und an illegalen Protestaktionen teilgenommen haben. Darüber hinaus wurden zwar auch andere Beteiligungsformen erfragt, die jedoch hier nicht näher untersucht werden, weil sie entweder nicht in allen Ländern erhoben wurden (z.B. Unterschrift in einem Bürgerbegehren), sich mit der Messung der unabhängigen Variablen überschneiden (z.B. Mitarbeit in einer Organisation/einem Verein) oder nicht unmittelbar als genuin politisch gewertet werden können (z.B. der Boykott oder Kauf bestimmter Produkte). Da die Einzelanalyse verschiedener Partizipationsformen in bestimmten Analysen oft als zu komplex oder als nicht notwendig erachtet wird, wird in

---

nigten Staaten, dass gerade (diskriminierte) Minderheiten durch das kollektive Identität stiftende soziale Zusammenfinden in Vereinigungen und der daraus entstehenden gemeinsamen Aktion auch politisch stärker Einfluss nehmen können (Minkoff 1997).

5 Weitere Informationen zur Organisation, den Methoden, der Durchführung und den Daten finden sich im Internet unter: http://www.europeansocialsurvey.de/ und international http://www.europeansocialsurvey.org/ sowie in Neller (2004).

6 Die Türkei und Israel wurden als nichteuropäische Länder ausgeschlossen. Die Schweiz und die slowakische Republik konnten auf Grund einiger fehlender Variablen nicht in die Analyse aufgenommen werden.

der Forschung teilweise so vorgegangen, dass mittels Faktoranalyse oder Bildung eines Summenindexes ein quasimetrisches Partizipationsmaß als zu erklärende Variable konstruiert wird (z.B. Brady et al. 1995; Krishna 2002). Auch die hier verwendeten Daten ermöglichen im Prinzip ein derartiges Vorgehen. Allerdings gehen z.B. bei einer additiven Indexbildung alle Partizipationsformen mit derselben Gewichtung ein, die zu Recht angezweifelt werden kann.[7] Von daher werden logistische Regressionen für jede einzelne genannte politische Partizipationsform getrennt durchgeführt.[8] Ein weiterer Grund für ein derartiges Vorgehen besteht nicht zuletzt auch darin, die unterschiedliche Determination der einzelnen Partizipationsformen besser veranschaulichen zu können. In den Regressionen werden robuste Schätzungen der Standardfehler vorgenommen, wobei nach Ländern geclustert wird. In den Analysen wird nach den für die Daten des ESS empfohlenen Gewichten (dem Design- und Populationsgewicht) gewichtet.[9]

Die erklärenden Variablen in den Untersuchungsmodellen sind in ihrer Konstruktion meist unproblematisch und gehen zum Teil als Dummies in die Analysen ein (vgl. die Zusammenstellung in *Tabelle 1*). Der Erwerbstatus wird nur rudimentär durch Dummy Variablen kontrolliert, wobei Nichterwerbstätige hier die Referenzkategorie bilden. Die Konstruktion der Einkommensvariablen bedarf einer genaueren Erläuterung. Um die unterschiedlichen Einkommensniveaus zwischen den Ländern ausreichend zu berücksichtigen, wird das individuelle Einkommen als länderspezifisch relationales Haushaltsäquivalenzeinkommen berechnet.[10] Ein höherer Wert dieser Variable bedeutet, dass eine Person hinsichtlich der Einkommenslage des Haushalts im Vergleich zum Landesdurchschnitt entsprechend besser positioniert ist. Für die Messung der strukturellen Dimension des Sozialkapitals ergeben sich im ESS durch die umfassende Abfrage des sozialen Engagements in einer Reihe von Vereinen und Organisationen vielfältige Möglichkeiten einer Operationalisierung. Für eine Liste verschiedener

7 Ferner können Bedenken angemeldet werden, ob ein Summenindex der Partizipation überhaupt metrisch ist. Falls dies nicht der Fall wäre, müssten multinomiale statt linearer Regressionen berechnet werden, die für jede unabhängige Variable kategorienspezifische Effekte schätzen würde (Long 1997; Long und Freese 2006). Allerdings wäre ein derartiges Verfahren nicht zielführender als jede Partizipationsform durch eine getrennte logistische Regression zu schätzen. In jedem Fall zeigten Analysen unter Einsatz eines derartigen Verfahrens, dass die Annahme der proportional odds assumption in der Tat verletzt wird.

8 Problematisch für Logit-Modelle bleibt die Tatsache, dass einige nicht elektorale Partizipationsformen nur selten genannt werden („rare event"), das heißt nur geringe Anteile der Befragten aktiv teilgenommen haben (d.h. den Wert „1 = Teilnahme" aufweisen).

9 Auch Analysen ohne Verwendung der Gewichtung ergeben im Prinzip keine wesentlich anderen Ergebnisse. Effekte und Signifikanzen werden durch die Verwendung von Gewichten nur wenig berührt.

10 Dieses ist deshalb als relational zu verstehen, weil es als logarithmiertes Verhältnis des individuellen Haushaltsäquivalenzeinkommens einer Person zum Durchschnitt der Haushaltsäquivalenzeinkommen aller Personen eines jeweiligen Landes berechnet wurde. Jede zur Befragungsperson zusätzlich weitere Person im Haushalt wurde in der Berechnung mit dem Faktor 0,7 gewichtet. Fehlende Einkommenswerte (in der Regel aufgrund von Verweigerungen) wurden landesspezifisch imputiert, das heißt durch die in Einkommensschätzungen gängigen Variablen mittels Regressionen geschätzt. Die imputierten Werte werden mit einer Dummy-Variablen in den Analysen kontrolliert. Analysen, die ohne das hier vorgeschlagene Imputationsverfahren durchgeführt wurden, ergeben keine wesentlich anderen Ergebnisse als mit einer Imputation.

Tabelle 1: Kurzbeschreibung der unabhängigen Variablen

Sozialstrukturelle Variablen	
Geschlecht (Frauen = 1)	Frauen (Dummy)
Alter	Alter (in Jahren) sowie ggf. das quadrierte Alter (Alter*Alter)
Bildung	7-stufige Bildungsskala (nach ISCED-97)
Fort-/Weiterbildung (= 1)	Besuch von Kursen, Vorträgen oder Veranstaltungen in den letzten 12 Monaten, die der beruflichen Fort- und Weiterbildung dienten (Dummy)
Rel. Äquivalenz-haushaltseinkommen	Das zum Einkommensdurchschnitt eines Landes in Relation gesetzte Äquivalenzhaushaltseinkommen der Befragungsperson, wobei jede Person im Haushalt mit dem Faktor 0,7 gewichtet wurde. Ein höherer Wert bedeutet, dass eine Person im Vergleich zum Landesdurchschnitt besser hinsichtlich seiner Einkommenslage positioniert ist. Missing-Werte in den Einkommensangaben wurden imputiert (d.h. mit Geschlecht, Alter, Bildung, Haushaltsgröße, Partnerschaft, Kinder/n, Stadt/Land, Staatsbürgerschaft, dem Erwerbsstatus und der Beurteilung des gegenwärtigen Haushaltseinkommens geschätzt) und in den Regressionsmodellen mit einer Variable kontrolliert.
Keine Einkommens-angabe (= 1)	Kontrollvariable der imputierten, geschätzten Einkommensangaben (Dummy)
Selbständig (= 1)	Beruflich selbständige Personen (Dummy, Referenz: Nichterwerbstätige)
Abh. beschäftigt (= 1)	Abhängig beschäftigte Personen (Dummy, Referenz: Nichterwerbstätige)
Nicht-Staatsbürger (= 1)	Nicht nationale Staatsbürger (Dummy)
Großstadt (= 1)	Großstadt bzw. Vorort oder Randgebiet einer Großstadt (Dummy)
Befragter diskriminiert (= 1)	Selbsteinschätzung als Angehöriger einer Bevölkerungsgruppe, die im Inland diskriminiert wird (Dummy)
Politische Einstellungen	
Politisches Interesse	4-stufige Skala zum politischen Interesse (von 1 „überhaupt nicht interessiert“ bis 4 „sehr interessiert“)
Nähe zu einer Partei	5-stufige Skala der Nähe zu einer politischen Partei (von 0 „keiner Partei nahe stehend“ bis 5 „einer Partei sehr nahe stehend“)
Politik verstehen	5-stufige Haufigkeitsskala, wie häufig verstanden wird, worum es in der Politik geht (von 1 „nie“ bis 5 „häufig“)
Politiker kümmern sich	5-stufige Skala, inwieweit sich Politiker kümmern, was die Leute denken (von 1 „Kaum ein Politiker kümmert sich“ bis 5 „Die meisten Politiker kümmern sich“)
Zufriedenheit mit Regierungsleistung	11-stufige Zufriedenheitsskala mit der nationalen Regierung (von 0 „äußerst unzufrieden“ bis 10 „äußerst zufrieden“)
Bürgerpflicht: Gesetze befolgen	11-stufige Wichtigkeitsskala zur politischen Norm, wie wichtig es für einen guten Bürger ist, immer die Gesetze und Verordnungen zu befolgen (von 0 „äußerst unwichtig“ bis 10 „äußerst wichtig“)

Bürgerpflicht: Vereinsaktivität	11-stufige Wichtigkeitsskala zur politischen Norm, wie wichtig es für einen guten Bürger ist, in Vereinen, Verbänden oder Organisationen aktiv zu sein (von 0 „äußerst unwichtig“ bis 10 „äußerst wichtig“)
Bürgerpflicht: Wahlteilnahme	11-stufige Wichtigkeitsskala zu einer politischen Norm: Wichtigkeit für einen guten Bürger, an Wahlen teilzunehmen (von 0 „äußerst unwichtig bis 10 “äußerst wichtig")
Individuelles Sozialkapital	
kulturell	
Allg. Vertrauen in Menschen	11-stufige Vertrauensskala (von 0 „man kann nicht vorsichtig genug sein“ bis 10 „den meisten Menschen kann man vertrauen“)
Geselligkeit im Vergleich	4-stufige Skala zur Teilnahme an geselligen Ereignissen oder Treffen im Vergleich mit Gleichaltrigen (Skala von 1 „viel seltener als die meisten“ bis 5 „viel häufiger als die meisten“)
strukturell	
Häufigkeit: Freunde treffen	7-stufige Häufigkeitsskala zum Treffen mit Freunden, Verwandten oder privat mit Arbeitskollegen (von 1 „nie“ bis 7 „täglich“)
Häufigkeit: Anderen helfen	7-stufige Häufigkeitsskala des Helfens anderer Menschen, außerhalb der eigenen Familie, des Arbeitsplatzes oder der Tätigkeit in Vereinen, Verbänden und Organisationen (von 1 „nie“ bis 7 „täglich“)
Sport/Outdoor: Intensität	Intensität des Engagements (nach Mitgliedschaft/Teilnahme/Geldspende/Ehrenamt/Freunde dort) in einem Sportverein oder ein Verein für Aktivitäten im Freien (Summenindex)
Kultur/Freizeit: Intensität	Intensität des Engagements (nach Mitgliedschaft/Teilnahme/Geldspende/Ehrenamt/Freunde dort) in einer Organisation für kulturelle oder Freizeitaktivitäten (Summenindex)
Hobby/Freizeit/ Lebensalter: Intensität	Intensität des Engagements (nach Mitgliedschaft/Teilnahme/Geldspende/Ehrenamt/Freunde dort) in einem Hobby- und Freizeitverein, ein Jugendklub, ein Seniorenverein, eine Frauenorganisation oder ein Serviceclub (z.B. Lions Club) (Summenindex)
Verbraucher/Auto: Intensität	Intensität des Engagements (nach Mitgliedschaft/Teilnahme/Geldspende/Ehrenamt/Freunde dort) in einer Verbraucherschutzorganisation (Summenindex)
Wissenschaft/Bildung: Intensität	Intensität des Engagements (nach Mitgliedschaft/Teilnahme/Geldspende/Ehrenamt/Freunde dort) in einer Organisation zur Förderung von Wissenschaft oder Bildung oder einer Lehrer – oder Elternorganisation (Summenindex)
Gewerkschaft: Intensität	Intensität des Engagements (nach Mitgliedschaft/Teilnahme/Geldspende/Ehrenamt/Freunde dort) in einer Gewerkschaft (Summenindex)
Wirtschaft/Beruf: Intensität	Intensität des Engagements (nach Mitgliedschaft/Teilnahme/Geldspende/Ehrenamt/Freunde dort) in einem Wirtschafts-, Berufs- oder Bauernverband (Summenindex)
Humanitär/Menschenrechte: Intensität	Intensität des Engagements (nach Mitgliedschaft/Teilnahme/Geldspende/Ehrenamt/Freunde dort) in eine Organisation für humanitäre Hilfe, Menschenrechte, Minderheiten oder Immigranten (Summenindex)

Umwelt/Frieden: Intensität	Intensität des Engagements (nach Mitgliedschaft/Teilnahme/Geldspende/Ehrenamt/Freunde dort) in einer Umweltschutz- oder Friedensorganisation oder einem Tierschutzverein (Summenindex)
Religion: Intensität	Intensität des Engagements (nach Mitgliedschaft/Teilnahme/Geldspende/Ehrenamt/Freunde dort) in einer religiösen oder kirchlichen Organisation (Summenindex)
Länder	
Länderdummies	Länderdummies der 20 Länder, die in den Analysen kontrolliert werden (in den Tabellen nicht abgebildet)

Arten von Vereinen und Organisationen, die von unpolitischen (z.B. Sport/Outdoor-Bereich) bis zu eher politischen (z.B. Gewerkschaft, Umweltschutz/Friedensbewegung) reichen, wurde jeweils erhoben, ob die Befragten in den letzten 12 Monaten Mitglied waren, an Aktivitäten teilgenommen haben, Geld gespendet haben, ehrenamtlich tätig waren und dort Freunde haben). Für die einzelnen Vereins- und Organisationsarten wurde jeweils ein additiver Index aus den entsprechenden Beteiligungsmöglichkeiten gebildet, mit dem jeweils die Intensität des Engagements in diesen Vereinigungen gemessen wird.

V. Ergebnisse

Bei der nun folgenden Darstellung der Ergebnisse wird zunächst deskriptiv analysiert, wie stark die politische Beteiligung im Hinblick auf einzelne politische Partizipationsformen in europäischen Ländern ausfällt. In einem weiteren Schritt werden multivariate Erklärungsmodelle zu den verschiedenen Formen des politischen Engagements präsentiert, mit denen die einzelnen Hypothesen aus den theoretischen Erklärungsansätzen überprüft werden, wobei zwischen nicht elektoraler und elektoraler Partizipation unterschieden wird.

1. Ausmaß politischer Partizipation in Europa

Wie stark sich die Bürgerinnen und Bürger in Europa jeweils in verschiedenen Formen politisch beteiligen, lässt sich aus *Tabelle 2* entnehmen. Demnach ist auf der Basis rein deskriptiver Analysen festzuhalten, dass die Teilnahme an Wahlen nach eigenen Angaben der Befragten insgesamt deutlich und wenig überraschend mit 80 Prozent die am stärksten genutzte Beteiligungsform darstellt.[11] Die anderen Formen politischer Partizi-

11 Die mittels Umfragedaten erhobene Wahlbeteiligung ist gewöhnlich deutlich höher als die offizielle der amtlichen Wahlstatistik. Dieses als *overreporting* bekannte Phänomen ist gewöhnlich auf Effekte der sozialen Erwünschtheit in Umfragen zurückzuführen. Demnach berichten einige Personen, die sich faktisch nicht an der letzten Wahl beteiligt haben, fälschlicherweise ihre Wahlteilnahme, weil sie als gute Bürger angesehen werden wollen. Da die offizielle Beteiligung an Wahlen amtlich berichtet wird, lassen sich die in Umfragen ermittelten Wahlbeteiligungen (unter der Bedingung einer zur wahlberechtigten Bevölkerung repräsentativen Stichprobenziehung) daran extern validieren. Während die amtliche Wahlbeteiligung in Österreich 2002 zum

Tabelle 2: Verbreitung politischer Partizipation in Europa (in Prozent)

	Pol. Geld gespen-det	Politiker kontak-tiert	Legal öff. demons-triert	Partei mitgear-beitet	Illegaler Protest	Beteili-gung letzte nat. Wahl
Dänemark	9.1	17.9	8.3	4.1	1.1	93.7
Griechenland	2.3	14.6	4.5	4.8	1.5	90.6
Italien	3.1	12.0	11.0	3.0	1.8	89.5
Österreich	11.4	18.5	9.6	10.3	1.3	88.4
Norwegen	11.5	23.8	9.0	9.4	0.8	84.8
Ungarn	1.7	14.7	3.7	2.9	0.8	80.9
Niederlande	7.9	14.5	2.9	3.4	0.4	86.3
Finnland	6.9	24.4	2.0	3.4	0.3	81.7
Belgien	9.5	17.8	8.4	5.4	2.4	85.2
Deutschland (West)	9.2	12.7	9.5	4.0	1.0	86.1
Schweden	6.5	16.5	6.4	5.0	0.8	87.0
Deutschland (Ost)	9.4	13.4	14.4	3.5	1.7	82.4
Spanien	5.3	12.0	17.5	6.1	1.7	77.7
Irland	10.5	22.1	7.1	4.7	0.8	75.9
Frankreich	2.9	17.6	17.9	4.9	2.6	74.9
Slowenien	6.5	12.2	2.7	3.5	0.8	80.2
Portugal	3.9	12.3	4.3	4.2	0.3	72.5
Großbritannien	7.8	18.1	4.4	3.4	0.8	72.4
Luxemburg	15.0	18.4	20.9	3.7	3.5	64.7
Polen	9.2	9.5	1.3	2.9	0.2	66.2
Total	6.5	14.5	9.5	4.2	1.3	80.2

Anmerkung: Daten des ESS 2002/03, eigene Berechnungen, gewichtet nach dem bereitgestellten Design- und Populationsgewicht. Nicht Wahlberechtigte zum Erhebungszeitpunkt wurden bei der Berechnung der Wahlbeteiligung nicht berücksichtigt.

pation werden mit Abstand deutlich weniger genutzt. Fast 15 Prozent gaben europaweit an, in den letzten zwölf Monaten einen Politiker kontaktiert zu haben, fast 10 Prozent haben den eigenen Angaben zufolge in diesem Zeitraum öffentlich an einer legalen Demonstration teilgenommen, fast 7 Prozent haben Geld an eine politische Gruppierung gespendet und lediglich 1,3 Prozent haben an einer illegalen Protestaktion teilgenommen. Diese Ergebnisse an sich überraschen nicht, sondern bestätigen im Wesentlichen bisherige Befunde der empirischen Partizipationsforschung (Neller und van Deth 2006).

Außerdem können Unterschiede in der politischen Beteiligung zwischen den Ländern eingesehen werden. Demnach liegt die selbst berichtete Wahlbeteiligung mit 94 Prozent in Dänemark am höchsten und mit 66 Prozent in Polen am niedrigsten. Die deskriptiven Analysen zeigen interessante Sachverhalte, auch wenn auf diese in den folgenden multivariaten Analysen nicht weiter eingegangen wird. So lässt sich am Beispiel Luxemburgs verdeutlichen, dass die geringere Beteiligung an konventionellen Formen wie der Wahlbeteiligung und der Mitarbeit in Parteien durch eine höhere Beteiligung in unkonventionellen Formen scheinbar aufgewogen wird. In Polen finden wir dagegen ein mit Ausnahme der Geldspende generell niedriges Engagement in allen politischen

Beispiel bei 80,5 Prozent liegt, ergeben die Analysen im Rahmen der ESS-Umfrage einen deutlich höheren Wert von 88,4 Prozent. Für Deutschland (amtlich 2002: 79,1 Prozent, ESS-Umfrage: 85,3 Prozent) und alle anderen Länder ergeben sich ähnliche Relationen.

Partizipationsformen. Umgekehrt zeichnen sich Österreich und Norwegen insgesamt sowohl durch eine hohe Wahlbeteiligung als auch durch eine vergleichsweise starke unkonventionelle Partizipation aus. Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass es nach einzelnen Formen politischer Partizipation spezifische und nicht generell über alle Partizipationsformen hinweg gleichgerichtete Ländereffekte gibt, die an dieser Stelle jedoch nicht näher bestimmt werden können.

2. Erklärung politischer Partizipation in Europa

Nach diesen deskriptiven Erkundungen auf Ebene der europäischen Länder können nun die individuellen Erklärungsfaktoren politischer Partizipation genauer betrachtet werden, die sich aus den angeführten Theorieansätzen ergeben und sich in sozialstrukturelle Merkmale, politische Einstellungen und Komponenten des individuellen Sozialkapitals unterteilen lassen. Der Einfluss der einzelnen Variablen wird in Gruppen hierarchisch aufeinander aufbauender logistischer Regressionen zu den einzelnen Formen politischer Partizipation geschätzt. Dabei wird nach nicht elektoralen (Geldspende an politische Organisationen, Kontakt zu Politikern, Teilnahme an einer legalen öffentlichen Demonstration, die Mitarbeit in einer Partei sowie der illegale Protest) und elektoralen Partizipationsformen (Wahlbeteiligung) unterschieden. Besonderes Augenmerk wird auf die Sozialkapitalvariablen gerichtet. In allen Modellen wird, wenngleich nicht abgebildet, jeweils nach den einzelnen Ländern kontrolliert, um die Effekte der individuellen Erklärungsfaktoren über alle Länder hinweg zu bestimmen.[12]

a) *Nicht elektorale politische Partizipation:* In den Modellen 1 der *Tabellen 3, 4, 5, 6,* und *7*, in denen nach sozialstrukturellen Merkmalen der Befragten kontrolliert wird, finden wir über alle Partizipationsformen hinweg, dass die Chance der politischen Partizipation mit höherem Humankapital steigt. Das trifft auf die allgemeine Schulbildung ebenso zu wie auf eine in den letzten 12 Monaten absolvierte Fortbildung, die sich lediglich für illegale Protestaktionen als nicht förderlich erweist. Da Fortbildungen in den letzten 12 Monaten Bildungsmaßnahmen sind, in denen in der Regel gemeinsam gelernt und damit Sozialkontakte hergestellt werden, kann hinter dieser bedeutsamen Einflussgröße durchaus auch ein Effekt des Sozialkapitals angenommen werden. Insgesamt können damit die Annahmen zum positiven Bildungseinfluss gemäß dem Ressourcenansatz bestätigt werden, der behauptet, dass das Humankapital die Partizipationschancen deutlich erhöht (Brady et al. 1995). Dieses gilt allerdings deutlich weniger für ökonomische Ressourcen. Mit Ausnahme eines positiven Effekts auf die politische Geldspende, die im Sinne eines „Wer hat, der kann auch geben" erklärt werden kann, und der Beteiligung an erlaubten Demonstrationen legen es die Analysen nicht nahe, dass sich die Einkommenslage auf die einzelnen Partizipationsformen auswirkt. Das aber heißt, dass die diesbezüglich vermuteten positiven Zusammenhänge im Ressourcenansatz nicht oder eben nur als partizipationsformspezifisch bestätigt werden können.

12 Die ausführlichen Ergebnistabellen können bei Bedarf vom Autor über E-Mail angefordert werden.

Tabelle 3: Erklärungsmodell der Geldspende an politische Organisationen (Logistische Regression, Odds Ratios)

	(1)+		(2)+		(3)+	
Sozialstrukturelle Merkmale						
Geschlecht (Frauen = 1)	0.775**	(2.977)	0.952	(0.557)	0.942	(0.720)
Alter (in Jahren)	1.015**	(6.749)	1.006*	(2.480)	1.005*	(2.550)
Bildung (nach ISCED-97)	1.185**	(5.846)	1.060	(1.614)	1.006	(0.138)
Fort-/Weiterbildung (= 1)	1.881**	(7.816)	1.612**	(6.523)	1.371**	(4.532)
Rel. Äquivalenzhaushaltseinkommen	1.267*	(2.548)	1.158	(1.805)	1.134	(1.526)
Keine Einkommensangabe (= 1)	0.924	(0.806)	0.987	(0.123)	1.026	(0.246)
Selbständig (= 1)	1.193	(1.617)	1.142	(1.301)	1.178	(1.800)
Abh. beschäftigt (= 1)	0.825	(1.686)	0.878	(1.113)	0.828	(1.953)
Nicht-Staatsbürger (= 1)	0.814*	(2.160)	0.911	(0.741)	0.997	(0.028)
Großstadt (= 1)	1.176**	(3.100)	1.169**	(2.690)	1.196**	(3.481)
Befragter diskriminiert (= 1)	1.873**	(9.813)	1.680**	(5.253)	1.617**	(4.552)
Politische Einstellungen						
Politisches Interesse			1.694**	(8.279)	1.612**	(7.757)
Nähe zu einer Partei			1.558**	(5.949)	1.506**	(5.939)
Politik verstehen			1.069	(1.865)	1.059	(1.551)
Politiker kümmern sich			1.152**	(5.676)	1.113**	(4.181)
Zufriedenheit mit Regierungsleistung			0.978	(0.800)	0.982	(0.632)
Bürgerpflicht: Gesetze befolgen			0.957	(1.269)	0.971	(0.888)
Bürgerpflicht: Vereinsaktivität			1.077**	(4.042)	1.024	(1.410)
Individuelles Sozialkapital						
Allg. Vertrauen in Menschen					1.037**	(2.896)
Geselligkeit im Vergleich					1.094*	(2.555)
Häufigkeit: Freunde treffen					0.999	(0.050)
Häufigkeit: Anderen helfen					1.051*	(2.359)
Sport/Outdoor: Intensität					1.041	(1.464)
Kultur/Freizeit: Intensität					1.049	(1.626)
Hobby/Freizeit/Lebensalter: Intensität					1.086**	(2.714)
Verbraucher/Auto: Intensität					0.931	(0.688)
Wissenschaft/Bildung: Intensität					1.018	(0.500)
Gewerkschaft: Intensität					1.272**	(4.397)
Wirtschaft/Beruf: Intensität					1.038	(0.788)
Humanitär/Menschenrechte: Intensität					1.191**	(5.248)
Umwelt/Frieden: Intensität					1.227**	(3.444)
Religion: Intensität					1.061**	(3.404)
Fälle	28736		28736		28736	
McFadden's R^2	0.073		0.146		0.172	

Anmerkung: Daten des ESS 2002/03, eigene Berechnungen. Robuste Schätzung der Standardfehler, gewichtet nach dem bereitgestellten Design- und Populationsgewicht. Robuste z-Statistik in Klammern; * signifikant 5 Prozent; ** signifikant 1 Prozent, odds ratios.

+ Alle Modelle unter Kontrolle von Länderdummies (nicht abgebildet).

Tabelle 4: Erklärungsmodell des Kontakts zu Politikern (Logistische Regression, Odds Ratios)

	(1)+		(2)+		(3)+	
Sozialstrukturelle Merkmale						
Geschlecht (Frauen = 1)	0.716**	(4.186)	0.835**	(2.914)	0.835**	(3.195)
Alter (in Jahren)	1.081**	(14.401)	1.067**	(7.718)	1.063**	(8.923)
Alter*Alter	0.999**	(17.631)	0.999**	(11.123)	0.999**	(9.555)
Bildung (nach ISCED-97)	1.251**	(6.677)	1.149**	(4.767)	1.096**	(3.453)
Fort-/Weiterbildung (= 1)	1.826**	(9.630)	1.673**	(8.756)	1.390**	(5.851)
Rel. Äquivalenzhaushaltseinkommen	1.054	(1.256)	0.979	(0.378)	0.940	(1.100)
Keine Einkommensangabe (= 1)	1.011	(0.166)	1.059	(0.951)	1.066	(0.989)
Selbständig (= 1)	1.410**	(4.053)	1.434**	(3.223)	1.340**	(2.995)
Abh. beschäftigt (= 1)	0.787*	(2.117)	0.846	(1.304)	0.840	(1.343)
Nicht-Staatsbürger (= 1)	0.537**	(4.098)	0.572**	(3.733)	0.620**	(2.909)
Großstadt (= 1)	0.875	(1.580)	0.853	(1.863)	0.874	(1.707)
Befragter diskriminiert (= 1)	1.616**	(4.216)	1.432**	(3.382)	1.304**	(2.708)
Politische Einstellungen						
Politisches Interesse			1.585**	(6.240)	1.518**	(5.642)
Nähe zu einer Partei			1.210**	(5.574)	1.177**	(6.117)
Politik verstehen			1.092**	(7.881)	1.086**	(7.613)
Politiker kümmern sich			1.055	(1.600)	1.044	(1.328)
Zufriedenheit mit Regierungsleistung			0.951**	(6.960)	0.958**	(5.656)
Bürgerpflicht: Gesetze befolgen			0.991	(0.386)	1.001	(0.071)
Bürgerpflicht: Vereinsaktivität			1.074**	(3.444)	1.025	(1.534)
Individuelles Sozialkapital						
Allg. Vertrauen in Menschen					0.965**	(5.019)
Geselligkeit im Vergleich					1.108*	(2.244)
Häufigkeit: Freunde treffen					1.067**	(2.987)
Häufigkeit: Anderen helfen					1.100**	(8.468)
Sport/Outdoor: Intensität					1.026	(1.775)
Kultur/Freizeit: Intensität					1.160**	(3.394)
Hobby/Freizeit/Lebensalter: Intensität					1.032	(1.146)
Verbraucher/Auto: Intensität					1.113*	(1.993)
Wissenschaft/Bildung: Intensität					1.131**	(6.732)
Gewerkschaft: Intensität					1.086**	(2.578)
Wirtschaft/Beruf: Intensität					1.176**	(3.690)
Humanitär/Menschenrechte: Intensität					1.088**	(3.285)
Umwelt/Frieden: Intensität					1.145**	(2.715)
Religion: Intensität					1.057*	(2.227)
Fälle	28756		28756		28756	
McFadden's R^2	0.067		0.109		0.142	

Anmerkung: Daten des ESS 2002/03, eigene Berechnungen. Robuste Schätzung der Standardfehler, gewichtet nach dem bereitgestellten Design- und Populationsgewicht. Robuste z-Statistik in Klammern; * signifikant 5 Prozent; ** signifikant 1 Prozent, odds ratios.

+ Alle Modelle unter Kontrolle von Länderdummies (nicht abgebildet).

Tabelle 5: Erklärungsmodell der Teilnahme an legalen öffentlichen Demonstrationen (Logistische Regression, Odds Ratios)

	(1)+		(2)+		(3)+	
Sozialstrukturelle Merkmale						
Geschlecht (Frauen = 1)	0.752**	(4.348)	0.890*	(2.158)	0.898	(1.799)
Alter (in Jahren)	0.981**	(6.582)	0.970**	(8.537)	0.970**	(8.271)
Bildung (nach ISCED-97)	1.225**	(6.427)	1.107**	(2.934)	1.055*	(1.981)
Fort-/Weiterbildung (= 1)	1.635**	(2.774)	1.453*	(2.442)	1.267	(1.555)
Rel. Äquivalenzhaushaltseinkommen	1.097*	(2.246)	1.016	(0.378)	0.955	(0.985)
Keine Einkommensangabe (= 1)	0.937	(0.762)	0.998	(0.022)	1.048	(0.656)
Selbständig (= 1)	0.739**	(2.903)	0.701**	(3.843)	0.702**	(3.338)
Abh. beschäftigt (= 1)	0.822**	(3.114)	0.877	(1.860)	0.789**	(3.189)
Nicht-Staatsbürger (= 1)	0.691*	(2.095)	0.784	(0.987)	0.883	(0.550)
Großstadt (= 1)	1.732**	(5.178)	1.730**	(5.431)	1.767**	(6.626)
Befragter diskriminiert (= 1)	1.839**	(4.621)	1.528**	(4.434)	1.504**	(4.570)
Politische Einstellungen						
Politisches Interesse			1.720**	(12.019)	1.637**	(12.488)
Nähe zu einer Partei			1.378**	(3.966)	1.313**	(3.275)
Politik verstehen			1.085**	(2.579)	1.065	(1.860)
Politiker kümmern sich			1.032	(0.714)	0.994	(0.134)
Zufriedenheit mit Regierungsleistung			0.921**	(4.403)	0.916**	(4.679)
Bürgerpflicht: Gesetze befolgen			0.955*	(2.239)	0.972	(1.500)
Bürgerpflicht: Vereinsaktivität			1.089**	(2.853)	1.032	(1.137)
Individuelles Sozialkapital						
Allg. Vertrauen in Menschen					1.096**	(6.789)
Geselligkeit im Vergleich					1.207**	(5.583)
Häufigkeit: Freunde treffen					1.117**	(5.257)
Häufigkeit: Anderen helfen					1.054**	(3.445)
Sport/Outdoor: Intensität					0.987	(0.961)
Kultur/Freizeit: Intensität					1.055*	(2.121)
Hobby/Freizeit/Lebensalter: Intensität					1.030	(1.064)
Verbraucher/Auto: Intensität					1.111	(1.506)
Wissenschaft/Bildung: Intensität					1.064	(0.884)
Gewerkschaft: Intensität					1.462**	(6.656)
Wirtschaft/Beruf: Intensität					1.013	(0.346)
Humanitär/Menschenrechte: Intensität					1.195**	(3.592)
Umwelt/Frieden: Intensität					1.253**	(4.379)
Religion: Intensität					0.904	(1.746)
Fälle	28733		28733		28733	
McFadden's R^2	0.124		0.184		0.227	

Anmerkung: Daten des ESS 2002/03, eigene Berechnungen. Robuste Schätzung der Standardfehler, gewichtet nach dem bereitgestellten Design- und Populationsgewicht. Robuste z-Statistik in Klammern; * signifikant 5 Prozent; ** signifikant 1 Prozent, odds ratios.

+ Alle Modelle unter Kontrolle von Länderdummies (nicht abgebildet).

Tabelle 6: Erklärungsmodell der Mitarbeit in einer politischen Partei (Logistische Regression, Odds Ratios)

	(1)+		(2)+		(3)+	
Sozialstrukturelle Merkmale						
Geschlecht (Frauen = 1)	0.641**	(2.915)	0.837	(1.064)	0.889	(0.762)
Alter (in Jahren)	1.008**	(3.952)	0.992**	(3.043)	0.990**	(3.629)
Bildung (nach ISCED-97)	1.290**	(9.870)	1.136**	(4.600)	1.090**	(2.846)
Fort-/Weiterbildung (= 1)	1.615**	(3.880)	1.305	(1.875)	1.045	(0.295)
Rel. Äquivalenzhaushaltseinkommen	1.018	(0.214)	0.883	(1.186)	0.835	(1.588)
Keine Einkommensangabe (= 1)	1.147	(1.225)	1.274*	(2.295)	1.332**	(3.291)
Selbständig (= 1)	1.154	(1.385)	1.145	(1.482)	1.077	(0.918)
Abh. beschäftigt (= 1)	0.796*	(2.134)	0.882	(1.226)	0.783**	(3.275)
Nicht-Staatsbürger (= 1)	0.427*	(2.384)	0.444**	(3.251)	0.496**	(2.634)
Großstadt (= 1)	0.992	(0.036)	0.949	(0.281)	0.970	(0.151)
Befragter diskriminiert (= 1)	1.729**	(3.598)	1.349	(1.661)	1.250	(1.111)
Politische Einstellungen						
Politisches Interesse			2.217**	(8.165)	2.097**	(8.147)
Nähe zu einer Partei			2.073**	(10.335)	1.986**	(10.580)
Politik verstehen			1.119**	(4.511)	1.104**	(3.643)
Politiker kümmern sich			1.031	(0.745)	1.012	(0.332)
Zufriedenheit mit Regierungsleistung			0.923*	(2.485)	0.930*	(2.056)
Bürgerpflicht: Gesetze befolgen			0.975	(1.524)	0.988	(0.860)
Bürgerpflicht: Vereinsaktivität			1.143**	(4.570)	1.077**	(2.583)
Individuelles Sozialkapital						
Allg. Vertrauen in Menschen					0.988	(0.710)
Geselligkeit im Vergleich					1.270**	(4.340)
Häufigkeit: Freunde treffen					1.022	(0.420)
Häufigkeit: Anderen helfen					1.040	(1.706)
Sport/Outdoor: Intensität					0.981	(0.485)
Kultur/Freizeit: Intensität					1.160**	(4.645)
Hobby/Freizeit/Lebensalter: Intensität					1.122**	(3.004)
Verbraucher/Auto: Intensität					1.005	(0.066)
Wissenschaft/Bildung: Intensität					1.055	(1.025)
Gewerkschaft: Intensität					1.331**	(5.365)
Wirtschaft/Beruf: Intensität					1.185**	(4.454)
Humanitär/Menschenrechte: Intensität					1.071	(1.075)
Umwelt/Frieden: Intensität					1.118**	(3.080)
Religion: Intensität					0.980	(0.460)
Fälle	28754		28754		28754	
McFadden's R^2	0.053		0.204		0.239	

Anmerkung: Daten des ESS 2002/03, eigene Berechnungen. Robuste Schätzung der Standardfehler, gewichtet nach dem bereitgestellten Design- und Populationsgewicht. Robuste z-Statistik in Klammern; * signifikant 5 Prozent; ** signifikant 1 Prozent, odds ratios.

+ Alle Modelle unter Kontrolle von Länderdummies (nicht abgebildet).

Tabelle 7: Erklärungsmodell der Teilnahme an illegalen Protestaktionen (Logistische Regression, Odds Ratios)

	(1)+		(2)+		(3)+	
Sozialstrukturelle Merkmale						
Geschlecht (Frauen = 1)	0.713**	(3.443)	0.785	(1.845)	0.852	(1.040)
Alter (in Jahren)	0.980**	(5.609)	0.975**	(6.817)	0.980**	(5.708)
Bildung (nach ISCED-97)	1.166**	(3.240)	1.094	(1.050)	1.058	(0.627)
Fort-/Weiterbildung (= 1)	1.076	(0.492)	0.953	(0.370)	0.833	(1.817)
Rel. Äquivalenzhaushaltseinkommen	0.980	(0.278)	0.996	(0.060)	0.873	(1.474)
Keine Einkommensangabe (= 1)	1.097	(0.377)	1.193	(0.687)	1.217	(0.779)
Selbständig (= 1)	1.246	(0.714)	1.120	(0.405)	1.112	(0.446)
Abh. beschäftigt (= 1)	0.682**	(3.017)	0.677**	(3.567)	0.637**	(4.706)
Nicht-Staatsbürger (= 1)	0.648	(0.818)	0.836	(0.357)	1.070	(0.107)
Großstadt (= 1)	2.186**	(5.308)	2.141**	(5.152)	2.186**	(5.982)
Befragter diskriminiert (= 1)	2.240**	(3.462)	1.616	(1.946)	1.384	(1.188)
Politische Einstellungen						
Politisches Interesse			1.379*	(2.066)	1.274	(1.632)
Nähe zu einer Partei			1.335**	(5.463)	1.256**	(3.716)
Politik verstehen			1.018	(0.170)	0.974	(0.244)
Politiker kümmern sich			1.083	(0.558)	1.072	(0.461)
Zufriedenheit mit Regierungsleistung			0.818**	(5.326)	0.825**	(5.231)
Bürgerpflicht: Gesetze befolgen			0.852**	(4.553)	0.858**	(5.422)
Bürgerpflicht: Vereinsaktivität			1.031	(0.890)	0.982	(0.681)
Individuelles Sozialkapital						
Allg. Vertrauen in Menschen					0.986	(0.429)
Geselligkeit im Vergleich					1.220**	(3.483)
Häufigkeit: Freunde treffen					1.244**	(5.550)
Häufigkeit: Anderen helfen					1.052	(0.837)
Sport/Outdoor: Intensität					1.168	(1.255)
Kultur/Freizeit: Intensität					0.992	(0.185)
Hobby/Freizeit/Lebensalter: Intensität					1.002	(0.026)
Verbraucher/Auto: Intensität					1.443*	(2.197)
Wissenschaft/Bildung: Intensität					1.107	(0.800)
Gewerkschaft: Intensität					1.223	(1.868)
Wirtschaft/Beruf: Intensität					1.011	(0.112)
Humanitär/Menschenrechte: Intensität					1.080	(0.844)
Umwelt/Frieden: Intensität					1.310**	(6.593)
Religion: Intensität					0.900	(1.289)
Fälle	28727		28727		28727	
McFadden's R^2	0.079		0.129		0.177	

Anmerkung: Daten des ESS 2002/03, eigene Berechnungen. Robuste Schätzung der Standardfehler, gewichtet nach dem bereitgestellten Design- und Populationsgewicht. Robuste z-Statistik in Klammern; * signifikant 5 Prozent; ** signifikant 1 Prozent, odds ratios.

+ Alle Modelle unter Kontrolle von Länderdummies (nicht abgebildet).

Über diese in der Ressourcentheorie betonten Einflüsse hinausgehend lassen sich in den Modellen einige weitere interessante Zusammenhänge anführen. Demnach partizipieren Frauen insgesamt deutlich weniger als Männer (Westle 2001). Allerdings wird dieser Effekt (wie im Falle des illegalen Protests) geringer oder verschwindet (wie in fast allen anderen Beteiligungsmöglichkeiten) vollständig, wenn nach politischen Einstellungen kontrolliert wird (Modell 2). Positive Effekte des Alters finden sich deutlich für die Geldspende, den Kontakt zu Politikern und der Mitarbeit in Parteien. Mit zunehmendem Alter sinkt jedoch die Teilnahmebereitschaft an legalen Demonstrationen und illegalen Protesten. Aufgrund der angestellten Überlegungen überrascht es wenig, dass Stadtbewohner eine mehr als doppelt so große Chance aufweisen, an einer illegalen Protestaktion teilzunehmen, da solche Aktionsformen gewöhnlich vorwiegend in Großstädten ausgeübt werden. Positiv ist auch der Einfluss auf die Teilnahme an einer legalen Demonstration und den Kontakt zu Politikern. Mit teilweise starkem Erklärungsbeitrag und einem deutlich positiven Effekt auf alle politischen Partizipationsformen wirkt sich der Umstand aus, ob sich eine Person diskriminiert fühlt. Dies zeigt einmal mehr, dass nicht elektorale politische Partizipationsformen dann verstärkt gewählt werden, wenn das politische System in seiner umfassenden politischen Performanz scheinbar nicht in der Lage ist, Diskriminierungen auf politischem Wege abzubauen. Diskriminierung motiviert offenbar zu mehr politischer Beteiligung. In den Modellen 1, in denen lediglich sozialstrukturelle Merkmale (unter Kontrolle der Länder) getestet werden, liegt die Erklärungsleistung (gemessen am Pseudo R-Quadrat) zwischen 5 und 8 Prozent für die einzelnen politischen Partizipationsformen, wobei die Teilnahme an einer legalen Demonstration mit diesem Bündel an Variablen am besten vorhergesagt werden kann.

In den Modellen 2 werden zusätzlich politische Einstellungen überprüft. In allen nicht elektoralen Partizipationsformen erhöhen das politische Interesse und die Nähe zu einer politischen Partei erwartungsgemäß auch die Chancen eines entsprechenden Engagements. Wer sich politisch interessiert oder einer Partei nahe steht, nimmt auch stärker politisch teil. Die Zufriedenheit mit der Leistung der nationalen Regierung ist neben der Nähe zu einer politischen Partei ein weiterer wichtiger politischer Prädiktor für illegalen Protest. Die Chance, an illegalen Protestaktionen teilzunehmen, sinkt mit zunehmender Zufriedenheit mit der Regierung, umgekehrt befördert eine stärkere Unzufriedenheit mit der Regierung den illegalen Protest. Allerdings kann im Blick auf die anderen Partizipationsformen auch festgestellt werden, dass sich die Zufriedenheit mit der Regierung mit Ausnahme der Geldspende, bei der sich dieser Faktor nicht auswirkt, insgesamt stets negativ auf alle anderen Partizipationsformen auswirkt. Von interner und externer Political Efficacy können erwartungsgemäß nur positive Einflüsse auf die Formen politischen Engagements gefunden werden. Der Glaube an die Beeinflussbarkeit von Politik wirkt sich jedoch nicht überall aus, insbesondere nicht auf die Beteiligung am illegalen Protest. Schließlich können die Effekte zweier politischer Normen genauer betrachtet werden. Demnach verringert die Einstellung, dass es Pflicht eines guten Bürgers sei, Gesetze zu befolgen, die Teilnahmebereitschaft in all jenen Formen der nicht elektoralen politischen Partizipation, die ein aufwendigeres (bzw. riskanteres) Engagement nach sich ziehen: die Demonstrationsteilnahme und den illegalen Protest. Möglicherweise empfinden legalistisch eingestellte Menschen diese Beteili-

gungsmöglichkeiten auch als weniger gesetzeskonform. Umgekehrt wirkt sich dagegen die Vorstellung aus, dass es Pflicht eines guten Bürgers sei, sich in Vereinen zu betätigen. Mit Ausnahme des politischen Protests fördert diese normative Haltung alle Formen politischer Partizipation positiv. Damit kann gezeigt werden, dass selbst soziales Engagement als Pflichtgefühl in den Köpfen der Menschen die Chance erhöht, sich mehr politisch zu beteiligen.

Im nächsten Schritt werden all jene Variablen in die Analysen einbezogen, mit denen kulturelle und strukturelle Aspekte des individuellen Sozialkapitals gemessen werden (Modelle 3). Insgesamt, d.h. über alle Formen der politischen Partizipation hinweg, können mit einer Ausnahme nur positive Effekte der Sozialkapitalvariablen auf die verschiedenen Beteiligungsmöglichkeiten entnommen werden. Das bedeutet, dass ein stärkeres Sozialkapital gemäß den theoretischen Annahmen auch insgesamt die Chancen der politischen Beteiligung erhöht. Allerdings sind die einzelnen Sozialkapitalvariablen nicht in jeder Beteiligungsform gleichermaßen einflussreich und signifikant. Vielmehr scheint es, dass unterschiedliche Elemente des Sozialkapitals je nach Beteiligungsform wirksam werden.

So wirkt sich das allgemeine generelle Vertrauen in Menschen nur auf Geldspenden und die Teilnahme an einer legalen Demonstration positiv aus. Warum Vertrauen dagegen unerwartet einen negativen Effekt auf den Politikerkontakt hat, kann nicht weiter schlüssig erklärt werden. Vergleichsweise geselligere Menschen nehmen hingegen an allen Formen der politischen Partizipation deutlich stärker teil. Auch wer sich häufiger mit Freunden trifft, nimmt stärker an legalen Demonstrationen und Protestaktionen teil und kontaktiert auch Politiker mehr, spendet jedoch nicht häufiger Geld an politische Organisationen oder arbeitet in einer Partei mit. Prosoziales Verhalten, das sich darin ausdrückt, anderen zu helfen, führt mit Ausnahme illegaler Protestaktionen und der Mitarbeit in Parteien zu signifikant stärkerem politischem Engagement in sonst allen Formen.

Das soziale Engagement in Vereinen und Organisationen, das hier als Intensität der Beteiligung in verschiedenen Vereinigungsformen operationalisiert wurde, wirkt sich ebenso unterschiedlich auf verschiedene Formen der politischen Partizipation aus. Es ist erstaunlich, dass jede Art des sozialen Engagements zumindest in einer der untersuchten politischen Partizipationsformen einen positiven Effekt aufweist. Wer sich intensiver in eher unpolitisch zu charakterisierenden Vereinigungen wie einem Hobbyverein, einem Jugendklub, Seniorenverein oder einer Frauenorganisation mitwirkt, spendet mehr an politische Organisationen und arbeitet stärker in einer politischen Partei mit. Auch Personen, die in einer Organisation für kulturelle oder Freizeitaktivitäten intensiver mitwirken, kontaktieren häufiger Politiker, demonstrieren stärker öffentlich und arbeiten auch in einer Partei signifikant stärker mit. Im Gegensatz zu den Einflüssen der politisch eher unverdächtigen Vereinigungen überrascht es dagegen weniger, dass sich ein Engagement in Vereinigungen mit einer eher politischen Intention auch stärker auf die Partizipation hinsichtlich fast aller politischen Aktivitäten positiv niederschlägt. Dies trifft insbesondere auf Gewerkschaften sowie Umwelt- und Friedensgruppierungen zu, aber auch auf humanitäre und Menschenrechtsorganisationen, die sich lediglich bei der Parteimitarbeit und illegalen Protestformen zurückhalten. Die in Vereinigungen aus dem Wissenschafts- und Bildungsbereich sowie in Berufs- und Wirtschaftsverbänden

stärker engagierten Personen nutzen signifikant stärker den Kontakt zu Politikern als Beteiligungsmöglichkeit, letztere zusätzlich auch die Parteimitarbeit. Ein intensiveres Engagement in religiösen Organisationen wirkt sich je nach politischer Partizipationsart nicht eindeutig positiv aus. Religiös engagierte Menschen spenden jedoch eher Geld und kontaktieren verstärkt Politiker und wählen damit eher konventionelle und traditionelle Formen der politischen Partizipation. Hinsichtlich der sozialen Einbindung im religiösen Bereich scheint damit weniger die Mobilisierung aus dem Kontakt mit anderen für ein stärkeres politisches Engagement verantwortlich zu sein. Vielmehr kann vermutet werden, dass religiös Engagierte gegenüber einem öffentlich expressiven politischen Engagement möglicherweise mit stärkeren Vorbehalten eingestellt sind. Allerdings müsste dies noch genauer untersucht werden.

Auch wenn sich je nach politischer Partizipationsform Einflüsse verschiedener Indikatoren des Sozialkapitals als signifikant erweisen, muss auch festgestellt werden, dass der Erklärungsgewinn dieser Variablen als eher bescheiden zu bewerten ist. Von daher lässt sich der Schluss ziehen, dass individuelles Sozialkapital zwar insgesamt positiv zur politischen Beteiligung beiträgt, aber offenbar in einem viel geringeren Maß als sozialstrukturelle Merkmale und politische Einstellungen.

b) *Elektorale politische Partizipation:* In einem weiteren Schritt kann nun danach gefragt werden, ob sich die theoretisch angenommenen Effekte auch hinsichtlich der elektoralen Partizipationsform, nämlich der selbst berichteten Beteiligung an der letzten nationalen Wahl zeigen (vgl. *Tabelle 8*). Nicht wahlberechtigte Befragte mussten aus diesen Analysen ausgeschlossen werden, weshalb sich die Fallzahl deutlich verringert.

Modell 1 zeigt die aufgrund des Ressourcenansatzes erwarteten positiven Effekte insbesondere von Bildung und Einkommen auf die Wahlbeteiligung. Der Erklärungsbeitrag der einzelnen Indikatoren des Human- und ökonomischen Kapitals ist gemäß dem Ressourcenansatzes bei der Wahlbeteiligung hoch (Verba et al. 1995). Weitaus bedeutsamer erweist sich jedoch der Einfluss des Alters. Mit zunehmendem Alter nimmt die Wahlbeteiligung zu, im höheren Alter jedoch wieder ab (sichtbar am Effekt des quadrierten Alters). Ein Geschlechtseffekt findet sich nicht, was auf eine in Europa etablierte geschlechtsunabhängige Wahlbeteiligung hinweist und demokratietheoretisch als positiv zu werten ist (Westle 2001). Personen, die in der Großstadt leben, nehmen dagegen signifikant weniger an Wahlen teil. Im Gegensatz zu den Befunden bezüglich der nicht elektoralen Formen der politischen Partizipation verringert die Einschätzung, zu einer durch die Gesellschaft diskriminierten Gruppe zu gehören, zumindest unter Kontrolle politischer Einstellungen die Chance, an der letzten Wahl teilgenommen zu haben. Möglicherweise liegt dies daran, dass den zu wählenden Akteuren des politischen Systems nicht zugetraut wird, für einen Abbau der Diskriminierung zu sorgen. Hinsichtlich des Erwerbsstatus kann festgestellt werden, dass vor allem abhängig Beschäftigte stärker an Wahlen teilnehmen als Nichterwerbstätige.

Wenn in Modell 2 nun politische Motivlagen und Einstellungen in Betracht gezogen werden, lässt sich der Erklärungsbeitrag des Modells deutlich erhöhen, was auf die große Relevanz politischer Motivationen für die Wahlteilnahme hindeutet. Allerdings beruht dies im Wesentlichen auf der Wahlnorm, dem politischen Interesse und der Parteiennähe als den dominierenden Erklärungsfaktoren. Wer verstärkt der Auffassung ist, dass die Teilnahme an Wahlen zur guten Bürgerpflicht gehört, verhält sich auch so

Tabelle 8: Erklärungsmodell der Beteiligung an der letzten nationalen Wahl (Logistische Regression, Odds Ratios)

	(1)+		(2)+		(3)+	
Sozialstrukturelle Merkmale						
Geschlecht (Frauen = 1)	0.986	(0.182)	1.060	(0.779)	1.057	(0.749)
Alter (in Jahren)	1.124**	(10.984)	1.125**	(11.146)	1.131**	(11.015)
Alter*Alter	0.999**	(7.344)	0.999**	(8.409)	0.999**	(8.701)
Bildung (nach ISCED-97)	1.219**	(6.067)	1.084*	(2.349)	1.070	(1.901)
Fort-/Weiterbildung (= 1)	1.434**	(4.211)	1.271**	(3.250)	1.239**	(2.957)
Rel. Äquivalenzhaushaltseinkommen	1.168*	(2.015)	1.064	(0.836)	1.048	(0.725)
Keine Einkommensangabe (= 1)	0.947	(0.856)	1.044	(0.681)	1.050	(0.815)
Selbständig (= 1)	1.450	(1.810)	1.427	(1.504)	1.504	(1.861)
Abh. beschäftigt (= 1)	1.228**	(4.529)	1.281**	(4.468)	1.311**	(4.723)
Großstadt (= 1)	0.870**	(2.944)	0.868*	(2.471)	0.872*	(2.490)
Befragter diskriminiert (= 1)	0.711	(1.942)	0.628**	(3.852)	0.615**	(4.128)
Politische Einstellungen						
Politisches Interesse			1.277**	(8.269)	1.244**	(6.974)
Nähe zu einer Partei			1.412**	(6.485)	1.401**	(6.168)
Politik verstehen			1.029	(1.603)	1.028	(1.603)
Politiker kümmern sich			1.089*	(2.001)	1.075	(1.776)
Zufriedenheit mit Regierungsleistung			0.996	(0.260)	0.988	(0.880)
Bürgerpflicht: Gesetze befolgen			0.931**	(6.355)	0.930**	(6.203)
Bürgerpflicht: Wahlteilnahme			1.372**	(11.379)	1.369**	(11.254)
Individuelles Sozialkapital						
Allg. Vertrauen in Menschen					1.026*	(2.264)
Geselligkeit im Vergleich					1.092**	(3.708)
Häufigkeit: Freunde treffen					1.019	(0.669)
Häufigkeit: Anderen helfen					0.992	(0.444)
Sport/Outdoor: Intensität					1.039	(1.328)
Kultur/Freizeit: Intensität					1.006	(0.268)
Hobby/Freizeit/Lebensalter: Intensität					1.073**	(3.890)
Verbraucher/Auto: Intensität					1.019	(0.499)
Wissenschaft/Bildung: Intensität					0.981	(0.318)
Gewerkschaft: Intensität					1.009	(0.207)
Wirtschaft/Beruf: Intensität					0.919	(1.572)
Humanitär/Menschenrechte: Intensität					1.136**	(2.918)
Umwelt/Frieden: Intensität					1.001	(0.027)
Religion: Intensität					1.087*	(2.547)
Fälle	27067		27067		27067	
McFadden's R^2	0.121		0.250		0.254	

Anmerkung: Daten des ESS 2002/03, eigene Berechnungen. Robuste Schätzung der Standardfehler, gewichtet nach dem bereitgestellten Design- und Populationsgewicht. Nicht Wahlberechtigte wurden nicht berücksichtigt. Robuste z-Statistik in Klammern; * signifikant 5 Prozent; ** signifikant 1 Prozent, odds ratios.

+ Alle Modelle unter Kontrolle von Länderdummies (nicht abgebildet).

und beteiligt sich stärker an der Wahl. Auch wenn dies nicht weiter überrascht und insgesamt lediglich die bisherigen Befunde der Wahlforschung bestätigt (z.B. Fuchs und Rohrschneider 2001), sind Kontrollen all dieser Faktoren bei der Erklärung der Wahlbeteiligung angebracht.

Werden in Modell 3 die Variablen des Sozialkapitals ins Spiel gebracht, lässt sich nicht verleugnen, dass deren Beitrag zur Erklärung der Wahlbeteiligung äußerst gering ist. Lediglich das allgemeine Vertrauen in Menschen und die Geselligkeit im Vergleich mit anderen fördern die Beteiligung an Wahlen positiv. Es ist also vermutlich der Druck der sozialen Einbindung, der geselligere Menschen stärker an die Wahlurnen treibt. Geringe positive Einflüsse entstehen überraschenderweise auch durch ein intensiveres Engagement in Hobbyvereinigungen, Jugendklubs, Seniorenvereinen und Frauenorganisationen. Auch durch humanitäre und Menschenrechtsvereinigungen und durch religiöse Gruppierungen wird die Wahlbeteiligung erhöht. Damit kann festgehalten werden, dass sich auch einige Komponenten des Sozialkapitals signifikant positiv auf die Wahlbeteiligung auswirken, wenngleich damit der Erklärungsgewinn des Modells (gemessen am Pseudo R-Quadrat) nicht wesentlich verbessert wird.

VI. Zusammenfassende Diskussion

Gegenstand der vorangegangenen Analysen war die Erklärung der politischen Beteiligung in Europa. Besonderes Augenmerk galt dabei dem Faktor Sozialkapital, der neben individuellen Ressourcen und politischen Einstellungen und Motiven zu den Kernelementen der Erklärung politischer Partizipation zählen kann. Über mehrere Indikatoren wurde Sozialkapital in seiner Ausdifferenzierung in strukturelle und kulturelle Komponenten operationalisiert und in seinen Auswirkungen auf unterschiedliche Formen des politischen Engagements betrachtet. Dabei konnte gezeigt werden, dass sich Indikatoren aus beiden Komponenten des Sozialkapitals in jeweils unterschiedlichen Mustern und mit nur einer Ausnahme (Vertrauen bezüglich des Politikerkontakts) positiv auf die einzelnen Formen der politischen Beteiligung auswirken. Im Vergleich zu anderen Erklärungsfaktoren politischer Teilnahme erweist sich individuelles Sozialkapital insgesamt gesehen zwar als etwas weniger bedeutsamer Faktor als andere. Sozialkapital darf den Ergebnissen nach aber auch nicht unterschätzt werden, denn es bestimmt zum Teil signifikant und in unterschiedlicher Weise die Beteiligung an verschiedenen Formen der politischen Aktivität. Lediglich hinsichtlich der Wahlbeteiligung sind Einflüsse des sozialen Engagements von Menschen deutlich beschränkt. Die Beteiligung an Wahlen wird vor allem durch Aspekte wie der internalisierten Norm der Wahlpflicht beeinflusst, was aber auch als positiv bewertet werden kann.

Auch wenn in den vorangegangenen Analysen davon ausgegangen wurde, dass Aspekte des Sozialkapitals positiv auf die politische Beteiligung in verschiedenen Formen wirken, darf nicht verschwiegen werden, dass die Frage der Kausalität nicht abschließend geklärt werden kann. Auch wenn die Ergebnisse in jedem Fall deutlich für einen Zusammenhang zwischen Sozialkapital und politischer Partizipation sprechen, ist es nicht wirklich klar, ob ein Verursachungsverhältnis vorliegt. Möglicherweise sind Personen mit einem höheren Sozialkapital generell und an sich sozial aktiver und dies damit auch in Bezug auf politische Beteiligungsaktivitäten. Und umgekehrt könnten politisch aktive Personen generell auch sozial aktiver sein. In diesem Sinne wären Aspekte der politischen Partizipation und des Sozialkapitals zwei Dimensionen eines übergeordneten Konstrukts der sozialen Aktivität. Diese Frage kann nur mit Panelda-

ten überprüft werden, in denen individuelle Veränderungen in der sozialen und politischen Aktivität von Menschen gemessen werden. Derartige Klärungen müssen jedoch zukünftiger Forschung überlassen werden.

Dennoch können die hier präsentierten Analysen zeigen, dass sich die theoretischen Überlegungen zum Einfluss des Sozialkapitals auf die politische Partizipation im Wesentlichen bestätigen lassen. Sozialkapital kann im Sinne Putnams in der Tat positiv auf eine Demokratie wirken, wenn dies am Grad der politischen Aktivität ihrer Bevölkerung gemessen wird. Insbesondere muss die Bedeutung des strukturellen Sozialkapitals in der Form des Engagements in Vereinen und Organisationen als wichtiges Resultat hervorgehoben werden. Die Befunde legen die Schlussfolgerung nahe, dass dort im Miteinander auch zivilgesellschaftliche Fertigkeiten (civic skills, Brady et al. 1995) geschult, gelernt und vermittelt werden und Auswirkungen auf das politische Handeln von Menschen haben können. Mit dem sozialen Druck und der Förderung von Mut und Einsatz in sozialen Vereinigungen wird auch die Motivation zur politischen Beteiligung erhöht und der politische Informationsaustausch in einer Bürgergesellschaft befördert. Bürgerinnen und Bürger werden offenbar durch soziale Beteiligung auch zu politischem Engagement bewegt. Und es ist erstaunlich, dass dieser Übertragungsmechanismus des Sozialen ins Politische nicht nur für ohnehin politisierte und politische Vereinigungen, sondern auch für politisch unverdächtige Gruppierungen zu gelten scheint.

Literatur

Adam, Frane, und *Borut Rončević*, 2002: Social Capital as an Useful Scientific Metaphor. S. 207–234 in: *Nikolai Genov* (Hg.), Advances in Sociological Knowledge Over Half a Century. Paris: ISSC.

Almond, Gabriel A., und *Sidney Verba*, 1963: The Civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Barnes, Samuel H., Max Kaase, Klaus R. Allerbeck, Barbara G. Farah, Felix Heunks, Ronald Inglehart, M. Kent Jennings, Hans-Dieter Klingemann, Alan Marsh und *Leopold Rosenmayr*, 1979: Political Action. Mass Participation in Five Western Democracies. Beverly Hills/London: Sage.

Bourdieu, Pierre, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183–198 in: *Reinhard Kreckel* (Hg.), Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt, Sonderband 2). Göttingen: Schwartz.

Brady, Henry E., Sidney Verba und *Kay Lehman Schlozman*, 1995: Beyond SES: A Resource Model of Political Participation. American Political Science Review 89: 271–294.

Buse, Michael J., und *Wilfried Nelles*, 1975: Formen und Bedingungen der Partizipation im politisch/administrativen Bereich. S. 41–111 in: *Ulrich von Alemann* (Hg.), Partizipation – Demokratisierung – Mitbestimmung. Problemstellung und Literatur in Politik, Wirtschaft, Bildung und Wissenschaft. Eine Einführung. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Campbell, Angus, Gerald Gurin und *Warren E. Miller*, 1954: The Voter Decides. New York: Wiley.

Coleman, James S., 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology 94 (suppl.): 95–120.

Coleman, James S., 1990: Foundations of Social Theory. Cambridge, MA/London: The Belknap Press of Harvard University Press.

Deth, Jan W. van, 2001: Soziale und politische Beteiligung: Alternativen, Ergänzungen oder Zwillinge? S. 195–219 in: *Achim Koch, Martina Wasmer* und *Peter Schmidt* (Hg.): Politische Partizipation in der Bundesrepublik Deutschland. Empirische Befunde und theoretische Erklärungen. Opladen: Leske + Budrich.

Deth, Jan W. van, 2003: Measuring social capital: orthodoxies and continuing controversies. International Journal of Social Research Methodology 6: 79–92.

Downs, Anthony, 1957: An Economic Theory of Democracy. New York: Harper.

Esser, Hartmut, 2000: Soziologie: Spezielle Grundlagen. Band 4: Opportunitäten und Restriktionen. Frankfurt a.M./New York: Campus.

Farr, James, 2004: Social Capital. A Conceptual History. Political Theory 32: 6–33.

Feindt, Peter H., 2002: Neue Formen der politischen Beteiligung. S. 435–457 in: *Thomas Meyer* und *Reinhard Weil* (Hg.), Die Bürgergesellschaft. Perspektiven für Bürgerbeteiligung und Bürgerkommunikation. Bonn: Dietz.

Freitag, Markus, 2004: Das Konzept des Sozialkapitals und Ansätze zu seiner Messung. S. 7–27 in: *Karl Wilbers* (Hg.), Das Sozialkapital von Schulen. Die Bedeutung von Netzwerken, gemeinsamen Normen und Vertrauen für die Arbeit von und in Schulen. Bielefeld: Bertelsmann.

Freitag, Markus, 2005: Labor Schweiz: Vergleichende Wahlbeteiligungsforschung am Beispiel der Schweizer Kantone. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 57: 667–690.

Fuchs, Dieter, 2000: Demokratie und Beteiligung in der modernen Gesellschaft: Einige demokratietheoretische Überlegungen. S. 250–280 in: *Oskar Niedermayer* und *Bettina Westle* (Hg.), Demokratie und Partizipation. Festschrift für Max Kaase. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

Fuchs, Dieter, und *Robert Rohrschneider*, 2001: Der Einfluß politischer Wertorientierungen auf Regimeunterstützung und Wahlverhalten. S. 245–282 in: *Hans-Dieter Klingemann* und *Max Kaase* (Hg.), Wahlen und Wähler. Analysen aus Anlass der Bundestagswahl 1998. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

Gabriel, Karl, 2004: Politische Partizipation. S. 317–338 in: *Jan W. van Deth* (Hg.), Deutschland in Europa. Ergebnisse des European Social Survey 2002–2003. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Gabriel, Oscar W., Volker Kunz, Sigrid Roßteutscher und *Jan W. van Deth*, 2002: Sozialkapital und Demokratie. Zivilgesellschaftliche Ressourcen im Vergleich. Wien: WUV-Universitätsverlag.

Hirschmann, Albert O., 1979: Shifting Involvements: Private Interest and Public Action. Princeton: Princeton University Press.

Kaase, Max, 1995: Politische Beteiligung/Politische Partizipation. S. 462–466 in: *Uwe Andersen* und *Wichard Woyke* (Hg.), Handwörterbuch des politischen Systems der Bundesrepublik Deutschland. 2. Aufl. Opladen: Leske + Budrich.

Krishna, Anirudh, 2002: Enhancing Political Partcipation in Democracies. What is the Role of Social Capital? Comparative Political Studies 35: 437–460.

Kunz, Volker, und *Oscar W. Gabriel*, 2000: Soziale Integration und politische Partizipation. Das Konzept des Sozialkapitals – Ein brauchbarer Ansatz zur Erklärung politischer Partizipation? S. 47–74 in: *Ulrich Druwe, Steffen Kühnel* und *Volker Kunz* (Hg.), Kontext, Akteur und strategische Interaktion. Untersuchungen zur Organisation politischen Handelns in modernen Gesellschaften. Opladen: Leske + Budrich.

Lane, Robert E., 1959: Political Life. Why People get Involved in Politics. Glencoe: Free Press.

Leighley, Jan E., 1995: Attitudes, Opportunities and Incentives: A Field Essay on Political Participation. Political Research Quarterly 48: 181–209.

Lipset, Seymour M., 1981: Political Man. The Social Basis of Politics. Baltimore: The John Hopkins University Press.

Long, Scott J., 1997: Regression Models for Categorical and Limited Dependent Variables. Thousand Oaks/London/New Delhi: Sage.

Long, Scott J., und *Jeremy Freese*, 2006: Regression Models for Categorical Dependent Variables Using Stata. College Station: Stata Press.

Maccoby, Herbert, 1958: The Differential Political Activity of Participants in a Voluntary Association. American Sociological Review 23: 524–532.

Marsh, Alan, und *Max Kaase*, 1979: Background of Political Action. S. 97–136 in: *Samuel H. Barnes, Max Kaase, Klaus R. Allerbeck, Barbara G. Farah, Felix Heunks, Ronald Inglehart, M. Kent Jennings, Hans-Dieter Klingemann, Alan Marsh* und *Leopold Rosenmayr* (Hg.), Political Action. Mass Participation in Five Western Democracies. Beverly Hills/London: Sage.

Milbrath, Lester W., 1965: Political Participation. How and Why Do People Get Involved in Politics? Chicago: Rand-McNally.

Minkoff, Debra C., 1997: Producing Social Capital. National Social Movements and Civil Society. American Behavioral Scientist 40: 606–619.

Neller, Katja, 2004: Der European Social Survey (ESS) 2002–2003. S. 373–381 in: *Jan W. van Deth* (Hg.), Deutschland in Europa. Ergebnisse des European Social Survey 2002–2003. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Neller, Katja, und *Jan W. van Deth*, 2006: Politisches Engagement in Europa. Aus Politik und Zeitgeschichte B30–31: 30–38.

Newton, Kenneth, 2007: Trust, Social Capital, Civil Society, and Democracy. International Political Science Review 22: 201–214.

Nie, Norman H., G. Bingham Powell und *Kenneth Prewitt*, 1969: Social Structure and Political Participation. Developmental Relationships, Teil I & II. American Political Science Review 63: 361–376, 808–832.

Olsen, Marvin E., 1972: Social Participation and Voting Turnout. A Multivariate Analysis. American Sociological Review 37: 317–333.

Opp, Karl-Dieter, 1992: Legaler und illegaler Protest im interkulturellen Vergleich. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 44: 436–460.

Paxton, Pamela, 2002: Social Capital and Democracy: An Interdependent Relationship. American Sociological Review 67: 254–277.

Portes, Alejandro, 1998: Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. Annual Review of Sociology 24: 1–24.

Putnam, Robert D., 1993: Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press.

Putnam, Robert D., 1995: Bowling Alone. America's Declining Social Capital. Journal of Democracy 6: 65–78.

Putnam, Robert D., 2000: Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community. New York: Simon and Schuster.

Sniderman, Paul M., 1975: Personality and Democratic Politics. Berkeley: University of California Press.

Tocqueville, Alexis de, 1969: Democracy in America. Garden City, N.Y.: Anchor.

Uehlinger, Hans-Martin, 1988: Politische Partizipation in der Bundesrepublik. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Verba, Sidney, und *Norman H. Nie*, 1972: Participation in America, Political Democracy and Social Equality. New York: Harper & Row.

Verba, Sidney, Norman H. Nie und *Jae-on Kim*, 1978: Participation and Political Equality. A Seven Nation Comparison. Cambridge: Cambridge University Press.

Verba, Sidney, Kay Lehman Schlozman und *Henry E. Brady*, 1995: Voice and Equality. Civic Voluntarism in American Politics. Cambridge: Harvard University Press.

Vetter, Angelika, 1997: Political Efficacy. Alte und neue Messmodelle im Vergleich. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 49: 53–73.

Weßels, Bernhard, 2002: Wählen und politische Ungleichheit: Der Einfluss von individuellen Ressourcen und politischem Angebot. S. 145–168 in: *Dieter Fuchs, Edeltraud Roller* und *Bernhard Weßels* (Hg.), Bürger und Demokratie in Ost und West. Studien zur politischen Kultur und zum politischen Prozess. Festschrift für Hans-Dieter Klingemann. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

Westle, Bettina, 2001: Politische Partizipation und Geschlecht. S. 131–168 in: *Achim Koch, Martina Wasmer* und *Peter Schmidt* (Hg.), Politische Partizipation in der Bundesrepublik Deutschland. Empirische Befunde und theoretische Erklärungen. Opladen: Leske + Budrich.

Zaller, John R., 1992: The Nature and Origins of Mass Opinion. Cambridge: Cambridge University Press.

Korrespondenzanschrift: Dr. Bodo Lippl, Humboldt-Univerisität zu Berlin, Institut für Sozialwissenchaften, Empirische Sozialforschung, Unter den Linden 6, 10099 Berlin

E-Mail: lippl@sowi.hu-berlin.de

SOZIALES KAPITAL IN WOHNGEBIETEN

Jürgen Friedrichs und Dietrich Oberwittler

Zusammenfassung: Der Artikel berichtet über die Anwendung des Konzeptes „Sozialkapital" in der interdisziplinären Stadtforschung. Wir stellen zuerst systematisch die unterschiedlichen theoretischen Grundlagen und die damit verbundenen methodologischen Probleme dar. Soziales Kapital wird als eine kollektive Eigenschaft der sozialen Organisation von Wohngebieten verstanden. Im zweiten Teil werden die Ergebnisse zahlreicher empirischer Forschungen, insbesondere zu den Zusammenhängen von Sozialkapital und Kriminalität, berichtet. Der dritte Teil richtet sich auf das neuere Konzept der collective efficacy, mit dem sich soziales Kapital messen lässt, und das auf das gegenseitige Vertrauen und die Handlungserwartungen für informelle Sozialkontrolle in der Nachbarschaft abzielt. Wir stellen das Konzept, die entsprechenden Skalen und die kumulativen Ergebnisse der einschlägigen internationalen Forschung dar. Ergänzt wir dieser Teil durch einen Bericht über die Ergebnisse zweier deutscher Studien, in denen mit diesem Konzept gearbeitet wurde. In beiden Studien ergeben sich enge Zusammenhänge zwischen sozialstrukturellen Benachteiligungen und dem sozialen Kapital von Wohngebieten. Unsere Analysen zeigen, dass das Konzept „collective efficacy" sehr fruchtbar ist, um das Verhalten in Wohngebieten zu erklären.

I. Einleitung

Das Ziel dieses Aufsatzes ist es darzustellen, welchen Einfluss das Konzept des sozialen Kapitals in der interdisziplinären Stadtforschung besitzt. Angesichts der Vieldeutigkeit des Begriffs ist es hilfreich, sich von vorneherein für eine *kollektive* Bedeutung des Konzepts zu entscheiden: Bei dem sozialen Kapital von Wohngebieten – oder in der angelsächsischen Literatur: Nachbarschaften – handelt es sich um eine kollektive Eigenschaft abgrenzbarer Sozialräume, auch wenn diese Eigenschaft aus einer Konstellation individueller Merkmale erwächst, und wenn von diesem kollektiven Kapital letztlich Individuen profitieren. Daraus erwächst die Notwendigkeit zu klären, wie aus dem Zusammenleben und Zusammenwirken einzelner Menschen ein kollektives soziales Phänomen entstehen kann, das von der Summe der individuellen Eigenschaften der beteiligten Personen unterscheidbar ist.

Auch in der Stadtforschung werden unter sozialem Kapital sowohl Netzwerke, Vertrauen, als auch Handlungsressourcen, z.B. informelle soziale Kontrolle, verstanden. Die Mehrdeutigkeit des Konzeptes rührt in der Stadtforschung ebenso wie in der allgemeinen Soziologie aus den unterschiedlichen Dimensionen her, die das Konzept bei Bourdieu, Coleman und Putnam hat, da sich auch die Literatur in der Stadtforschung auf diese Autoren bezieht. Wir werden in diesem Beitrag einen Schwerpunkt auf die empirische Überprüfung der Bedeutung dieser Dimensionen für das soziale Kapital in Wohngebieten setzen und das noch recht junge Konzept der „collective efficacy" in

den Mittelpunkt rücken. Dieser aus der amerikanischen Kriminal- und Stadtsoziologie stammende Ansatz zielt auf die Verbindung von gegenseitigem Vertrauen und Interventionsbereitschaft mit dem Ziel der Herstellung öffentlicher Ordnung im Wohngebiet ab. Grundsätzliche Fragestellungen wie die des Verhältnisses der einzelnen Dimensionen des sozialen Kapitals und der Modellierung kollektiver Eigenschaften von Wohngebieten lassen sich anhand des „collective efficacy" Ansatzes gut untersuchen. Unser Aufsatz soll darüber hinaus auch anhand zweier Befragungsstudien die Anwendbarkeit dieses neuen Ansatzes auf die deutsche Stadtforschung demonstrieren.

Im nachfolgenden *Abschnitt II* werden wir zunächst einen kurzen Überblick über die Theoriegeschichte des Sozialkapital-Ansatzes geben, und anschließend (*III*) detaillierter auf die theoretischen und konzeptionellen Kernfragen seiner Anwendung auf die Stadtforschung eingehen. *Abschnitt IV* enthält eine Übersicht über die Ergebnisse bisheriger Forschung zu einigen relevanten Aspekten des sozialen Kapitals in Wohngebieten, und *Abschnitt V* stellt schließlich einige neue Ergebnisse der beiden eigenen Studien zur „collective efficacy" von Wohngebieten vor.

II. Theoriegeschichte

Das Konzept „Soziales Kapital" wird vor allem in der nordamerikanischen Stadtforschung verwendet. Der Begriff „social capital" ist vermutlich zuerst von Lyda J. Hanifan im Jahre 1916 eingeführt worden, um schulische Leistungen zu erklären (Hanifan 1916: 130, zit. nach Woolcock und Narayn 2000: 228). Später wurde es unter anderem von Homans (1961: 373, 395f.) verwendet. Bei ihm ist „social capital" das Ansehen und Vertrauen, das der Führer einer Gruppe besitzt.

In der Stadtsoziologie wird der Begriff zuerst von Seeley, Sim und Loosley (1956: 296, 299) in ihrer Studie eines kanadischen Suburb „Chrestwood Heights" verwendet; für sie ist soziales Kapital etwas, dass Personen durch ihren hohen Status und/oder Mitgliedschaften in Vereinen erwerben. Später benutzt auch Jacobs (1961) in ihrem berühmten Buch „Life and Death of American Cities" diesen Begriff. In allen angeführten Fällen wird der Begriff zwar verwendet, nicht aber definiert oder gar als Konzept systematisch eingeführt.

Die eigentliche Wurzel in der stadtsoziologischen Forschung liegt in der Studie „Juvenile Delinquency and Urban Areas" von Shaw und McKay (1942, rev. ed. 1969). Obgleich auch sie den Begriff nicht verwenden, ist doch ihre Erklärung abweichenden Verhaltens durch „social disorganzation" entscheidend. Nachbarschaften, vor allem solche mit unterschiedlichen Einwanderergruppen, sind desorganisiert, wenn die dominanten amerikanischen Werte durch subkulturelle Einflüsse in Frage gestellt und institutionell schlecht verankert sind, z.B. in Schulen, der Kirche und der Familie. Besteht kein solches gemeinsames Wertesystem, ist die informelle soziale Kontrolle (hier: über Jugendliche) gering. „Desorganisation" ist demnach ein Merkmal auf der Ebene der Nachbarschaft und lässt sich, wie bei Sampson et al. (1997), als geringes soziales Kapital der Nachbarschaft interpretieren.

Dieses Konzept der Desorganisation greift Coleman (1961: 672) wieder auf: „Social organization is important for one reason alone: To enable the social unit to take action

as a unit. If bridges are to be built, wars won, food grown, criminals caught, then there must be organization. ... *If a community can act collectively toward the problems that face it, then it is well organized*" (Hervorhebung JF/DO). Hier wird auch klar die Ausrichtung des sozialen Kapitals von Wohngebieten auf die Produktion kollektiver Güter formuliert, die viel später im Ansatz der „collective efficacy" wieder aufgegriffen wurde.

Andere Autoren untersuchten das Ausmaß, zu dem eine Nachbarschaft „organisiert" ist, anhand der Mitgliedschaft in freiwilligen Vereinigungen oder Vereinen und Aktivitäten, die von den Kirchen und Schulen ausgehen (u.a. Duncan et al. 1973; Gans 1967; Hunter 1974; Suttles 1968; jüngst wieder Sampson et al. 2006).

Die neueren Studien zum sozialen Kapital gehen auf die Arbeiten von Putnam, Coleman und Bourdieu zurück. Hier wird das Konzept explizit eingeführt und es werden Instrumente zu seiner Messung entwickelt, um das soziale Kapital von Wohngebieten empirisch zu untersuchen. Da jedoch das Konzept bei den drei genannten Autoren unterschiedlich definiert ist (vgl. die einleitenden Beiträge von Franzen und Diekmann in diesem Band), unterscheiden sich auch in der Stadtforschung die Messinstrumente, d.h. die Skalen und Indikatoren, von Studie zu Studie. Dies gilt insbesondere für das Verhältnis der „manifesten" (z.B. soziale Bindungen) und der „latenten" (z.B. Vertrauen) Dimensionen des sozialen Kapitals sowie der Art und Weise, wie deren Wirkmechanismen in Hinblick auf das Endergebnis, kollektiver Nutzen des Stadtviertels, spezifiziert werden.

Einen gewissen Wendepunkt in dieser Entwicklung stellen die Arbeiten von Sampson et al. dar: Sie gehen auf das Konzept der „social disorganization" von Shaw und McKay zurück, um darauf aufbauend ein Messinstrument zu entwickeln, das sowohl die Dimension der sozialen Kontrolle als auch der Kohäsion und des Vertrauens erfasst: die Skala „collective efficacy". Zudem verwenden Sampson et al. mit der Mehrebenenanalyse eine Methode, die die Annahme des kollektiven Charakters des sozialen Kapitals operationalisierbar und falsifizierbar macht. Inzwischen nimmt die Zahl der empirischen Studien zum sozialen Kapital von Wohngebieten (oder größeren sozialräumlichen Einheiten), die Umfragedaten mehrebenenanalytisch auswerten, beständig zu.

Während Sampson et al. das Konzept der „collective efficacy" in der Tradition von Shaw und McKay vornehmlich auf die Herstellung von lokaler Sozialkontrolle mit dem Ziel der Eindämmung von Unordnung und Kriminalität beziehen, geht es Putnam, der seine Version der Theorie des sozialen Kapitals am Beispiel der italienischen Kommunalpolitik entwickelt hat, in erster Linie um Bürgerengagement und die effiziente Führung des Gemeinwesens. Während Sampsons Konzept der „collective efficacy" den Blick auf die sozialstrukturellen Grundlagen des sozialen Kapitals in Wohngebieten und dessen Gefährdung durch konzentrierte Armut und andere Benachteiligungen eher geschärft hat, wurde das Konzept von Putnam zumindest in seiner popularisierten Form von vielen so verstanden, dass soziales Kapital in Zeiten wirtschaftlichen Niedergangs und leerer öffentlicher Kassen als eine Art Wundermittel die negativen Folgen struktureller Problemlagen von Wohngebieten abmildern oder gar überwinden könne. So formuliert Chupp (1999: 2) pointiert: „In the debate over poor neighborhoods and the ills of society as a whole, social capital has become something of a

wonder drug“ (vgl. DeFilippis 2001). Einen derartigen Optimismus findet man bei Putnam (2000: 307): „Neighborhoods with high levels of social capital tend to be good places to raise children. In high-social-capital areas public spaces are cleaner, people are friendlier, and the streets are safer“.

In diesem sozial- und kommunalpolitischen Kontext hat das Konzept „social capital“ seit Mitte der 1990er Jahre eine beträchtliche Bedeutung auch für die Stadtforschung und -planung erlangt; einige Beispiele mögen das belegen. Im Jahr 1995 legte das Committee for Economic Development (CED) seinen Bericht „Rebuilding Inner-City Communities: A New Approach to the Nations's Urban Crisis“ vor und fordert „public officials and private business to support policies that build social capital in distressed neighborhoods“. Die Zeitschrift „Housing Policy Debate“, die wissenschaftliche Forschungsergebnisse mit Implikationen für die (nordamerikanische) Wohnungspolitik verbindet, widmet dem Thema „Social Capital“ im Jahre 1998 ein ganzes Heft. Die beiden Herausgeber des Heftes schreiben in ihrer Einleitung: „There is a growing consensus that social capital constitutes an important new dimension of community development“ (Lang und Hornburg 1998: 2). Ein Jahr später wählt die Urban Affairs Association als Thema ihrer Jahrestagung „The Social Reconstruction of the City: Social Capital and Community Building“. Das britische Kabinett schließlich veranstaltete 2002 ein „Stragetic Thinkers Seminar“ zum Thema Sozialkapital, bei dem auch die Frage von „social capital and neighbourhood renewal“ angesprochen wurde. Ausführlich weisen Forrest und Kearns (2001: 2140) auf den Nutzen der einzelnen Dimensionen des Konzeptes für die Stadtplanung hin.

III. Systematisch-theoretische Analyse

Forschungsansätze, die Wohngebieten soziale Eigenschaften zusprechen, stehen stets unter einem gewissen Rechtfertigungszwang, die Bedeutung dieses Sozialraums für das Leben der Bewohner in Zeiten hoher räumlicher Mobilität und zunehmender Virtualisierung zu behaupten. Dass Wohngebiete keine Inseln sind, deren Bewohner in ihren Interaktionen ausschließlich oder auch nur überwiegend aufeinander bezogen sind, ist bereits lange bekannt (Friedrichs 1995: 156–170). Dennoch sind der räumlichen Mobilität und Virtualisierung sozialen Verhaltens Grenzen gesetzt, die z.B. dann spürbar werden, wenn persönliche Ressourcen gering sind oder schwinden. Ob und wie Kinder sich in ihrem Wohngebiet bewegen können, ob ältere oder kranke Menschen mit nachbarschaftlicher Unterstützung rechnen können, wird auch in Zukunft lokal entschieden werden.

Die Bedeutung des Wohngebiets wird vor allem dann deutlich, wenn Erwartungen nicht erfüllt werden und Probleme auftreten, die die Lebensqualität der Bewohner beeinträchtigen können. Das ist z.B. dann der Fall, wenn im Wohngebiet infrastrukturelle Einrichtungen fehlen oder von schlechter Qualität sind (Schule, Jugendfreizeitheitheime, Grünflächen) und so, als Kontexteffekt des Wohngebiets, die „routine activities“ einschränken (Sampson, Morenoff und Gannon-Rowley 2002: 458). Es spricht deshalb vieles dafür, dass die Lebensqualität der Bewohner auch durch die Eigenschaf-

ten und die Attraktivität des Wohngebiets mit beeinflusst wird – was auch die Ergebnisse aktionsräumlicher Forschung bestätigen (s. Friedrichs 1980).

Ob soziales Kapital eine Eigenschaft des Kollektivs, hier: der Nachbarschaft, ist oder eine der Individuen, ist in der Literatur umstritten. Sowohl Coleman (1988) als auch Putnam (2000: 20) betonen den doppelten, individuellen und kollektiven Charakter von sozialem Kapital. Das wird besonders deutlich bei Coleman (1990: 302); er bezeichnet sozial-strukturelle Ressourcen als ein „capital asset" der *Individuen*, und schreibt weiter: „Social capital is defined by its function. It is not a single entity, but a variety of different entities having two characteristics in common: They all consist of some aspect of social structure, and they facilitate certain actions of individuals who are within the structure". Dieser Doppelcharakter entspricht den früheren Überlegungen von Coleman (1998: 98; 1990: 304; vgl. Yang 2007: 21). Ähnlich formulieren es Kleinhans, Priemus und Engbersen (2007: 1077): „Social capital refers to *resources* accessible through social networks, norms and trust" (kursiv i.O.).

In der Colemanschen Tradition des sozialen Kapitals als einer kollektiven Eigenschaft, die aus den Beziehungen zwischen Personen erwächst und die durch die Schließung („closure") von Netzwerkbeziehungen an Stärke gewinnt, nehmen soziale Interaktionen und Bindungen zwischen Bewohnern eine besondere Stellung ein. Auch für Putnam (2000: 19) basiert das soziale Kapital auf den „Verbindungen zwischen Menschen". Diese „manifesten", d.h. sicht- und messbaren sozialen Interaktionen und Netzwerke bilden in dieser Vorstellung die Basis für die „latenten" Dimensionen der Reziprozität und des Vertrauens, die wiederum die potenzielle kollektive Handlungsfähigkeit herstellten welche zur Problemlösung und zum kollektiven Nutzen aktiviert werden kann. Als Beispiel hierfür können die Überlegungen von Paxton (1999: 89) dienen:

> „For example, consider a neighborhood with high social capital. In that neighborhood, the neighbors know each other, talk to each other often, and trust each other. In that neighborhood, a mother might feel comfortable letting her child walk to a nearby park. In a neighbourhood with lower social capital, where the neighbors do not know or trust one another, the mother would either have to walk with her child to the park or hire someone to do it for her."

Auch Forrest und Kearns (2001: 2130) sehen in lokalen sozialen Bindungen die „basic building-blocks of social cohesion". Portes (1998: 6f.) bringt diese Idee, allerdings mit Zielrichtung auf den individuellen Nutzen von sozialem Kapital, auf eine allgemeine Formel: „To possess social capital, a person must be related to others ... social capital stands for the ability to secure social benefits by virtue of membership in social networks or other social structures." Die zentralen sozialen Mechanismen, mit denen dieser Nutzen generiert wird, sind die für die Mitglieder einer Gemeinschaft geltenden Regeln der Reziprozität und die Bekräftigung von sozialen Normen durch die Furcht vor Sanktionen bis hin zum Ausschluss aus dieser Gemeinschaft (Coleman 1988: 102–104; Putnam 2000: 20–21).

Bezeichnenderweise verwenden sowohl Coleman als auch Portes das Beispiel der Sicherheit (vor Kriminalität) im Wohngebiet, um die kollektiven „Externalitäten" von sozialem Kapital zu illustrieren. Demgegenüber kommt Portes (1998: 21; vgl. Yang 2007) zu dem Ergebnis „that the greatest theoretical promise of social capital lies at

the individual level". Dieses Urteil scheint jedoch in erster Linie aus der Kritik an dem seines Erachtens zirkulären Erklärungsmodell der „civicness" italienischer Gemeinden bei Putnam zu erwachsen, weniger aus einer grundsätzlichen Skepsis gegenüber den kollektiven Phänomenen.

Wenn folglich soziales Kapital ein struktureller Aspekt des Kollektivs, hier: des Wohngebietes, ist, das Individuen, hier: die Bewohner, nutzen können, dann sehen wir soziales Kapital von Wohngebieten als eine kollektive Eigenschaft an. Dies führt notwendig dazu, die Entstehung und Wirkung von sozialem Kapital im Rahmen von Makro-Mikro-Makro-Modellen zu fassen, wie sie von der Soziologie schon seit langem angeboten werden (Blalock 1984; Boudon 1987; Coleman 1986; Esser 1988; Friedrichs 1988). Das umfasst die konzeptionelle Klarheit, welche Phänomene auf der individuellen (L1) oder kollektiven (L2) Ebene angesiedelt sind, sowie eine Spezifikation der sozialen Mechanismen, die die Elemente der verschiedenen Ebenen miteinander verbinden. In wiefern solche komplexen Modelle in empirischen Studien umgesetzt werden können, bleibt noch offen. Durch die statistische Methode der Mehrebenenanalyse steht seit kurzem ein geeignetes Instrument zur Verfügung, das bei der Umsetzung von Mikro-Makro-Modellen helfen kann.

Ein scheinbares Paradox der sozialräumlichen Forschung liegt darin, kollektive Eigenschaften von Wohngebieten mit Hilfe individueller Daten, in der Regel sozio-demographischen Strukturdaten und Befragungsdaten, zu messen (Yang 2007). Nach der nützlichen Klassifikation von Lazarsfeld und Menzel (1980) kann man analytische Merkmale, die durch die Aggregation von Individualmerkmalen gewonnen werden, von absoluten Merkmalen, wie z.B. Einrichtungen oder der physischen Struktur unterscheiden. Die Aggregation individueller Merkmale zu Quoten oder Durchschnittswerten auf der Ebene der Wohngebiete besitzt ihre theoretische Berechtigung in der Annahme, dass die Eigenschaften des Kollektivs mehr als die Summe ihrer Teile sind. So nimmt die Forschung zu den Kontexteffekten sozialräumlicher Benachteiligungen an, dass von konzentrierter Armut zusätzliche negative Effekte auf die Bewohner über die Folgen individueller Armut hinaus ausgehen (u.a. Crane 1991; Wilson 1987; Friedrichs 1998; Friedrichs und Blasius 2000; Oberwittler 2004; 2007).

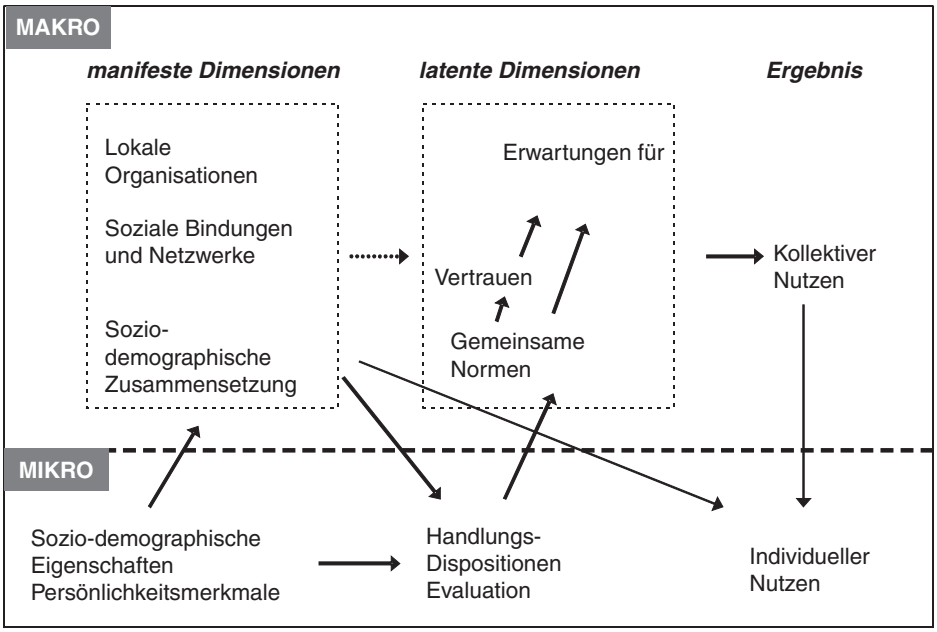
Zentrale Elemente des sozialen Kapitals von Wohngebieten wie Vertrauen oder geteilte Normen lassen sich naturgemäß ebenfalls nur durch Aggregation individueller Daten, in diesem Fall von Befragungsdaten, messen. Andere Erhebungsverfahren, wie systematische Beobachtung oder Experimente, stellen nur sehr punktuell eine Alternative dar, z.B. bei der Messung von Unordnung im öffentlichen Raum (Raudenbush und Sampson 1999; Ross et al. 2001). Wir kommen auf die Problematik der Messung latenter kollektiver Eigenschaften durch Befragungsdaten später zurück.

Befragungen zum sozialen Kapital von Wohngebieten sind häufig an allgemeinen Einschätzungen der Befragten interessiert, wie sie z.B. das Item „Hier kennen sich die Leute gut" zum Ausdruck bringt. Zwar entsteht der entsprechende Wert für ein Wohngebiet durch Aggregierung individueller Antworten, doch nimmt man dabei an, dass die Antworten zu einem gewissen Grad eine reliable Beobachtung über-individueller Eigenschaften des Wohngebiets sind und (zumal in ihren Konsequenzen) soziale Tatsachen darstellen.

Die Standardmethoden der Umfrageforschung kannten jedoch bis vor kurzem keine Instrumente, um die Reliabilität und Validität von Befragungsdaten auf der aggregierten Makro-Ebene zu beurteilen. Raudenbush und Sampson (1999) haben eine auf der Mehrebenenanalyse basierende Methodik vorgestellt, die sie in Anlehnung an den gängigen Begriff „psychometrics" „ecometrics" nennen, und die an ältere varianzanalytische Verfahren der Bestimmung der „Intraklassenkorrelation" anknüpft. Je übereinstimmender die Beurteilungen der Befragten ausfallen, desto höher ist die ökologische Reliabilität der Messung. Für die Schätzung der ökologischen Reliabilität von Befragungsdaten macht man sich die Fähigkeit der Mehrebenenanalyse zunutze, die Gesamtvarianz von Variablen in den Varianzanteil innerhalb der Kontexte (zwischen Befragten) und in den Varianzanteil zwischen den Kontexten, entsprechend einer Varianzanalyse, zu zerlegen (vgl. ausführlicher Oberwittler 2003). Wir werden die Anwendung dieser Methode im empirischen Teil dieses Beitrages demonstrieren.

Die gängigen Konzepte zum sozialen Kapital in Wohngebieten verwenden einige identische oder sehr ähnliche Theorie-Bausteine, wenn auch in unterschiedlicher Anordnung und Gewichtung. In *Abbildung 1* versuchen wir, die wichtigsten Theorie-Bausteine zu einem offenen Modell zusammenzufügen, dass der Veranschaulichung dient, ohne eine bestimmte Theorie-Variante zu bevorzugen. In diesem Modell soll insbesondere angedeutet werden, wie die Mechanismen der Erzeugung von kollektivem sozialen Kapital über Makro-Mikro- und Mikro-Makro-Verbindungen vorstellbar sind.

Abbildung 1: Makro-Mikro-Modell der Bausteine zum sozialen Kapital in Wohngebieten



Es herrscht ebenso weitgehend Übereinstimmung darüber, dass soziale Bindungen zunächst neutral sind und nicht unterschiedslos als positives Fundament von sozialem Kapital angesehen werden sollten. „Networks connect do-gooders just as they connect drug dealers", beschreibt Sampson (2004: 159) den Einwand, der unter dem Begriff „negatives soziales Kapital" diskutiert wird (vgl. Portes 1998). Falls die Normen, die in sozialen Netzwerken gültig sind und eingefordert werden, einer devianten Subkultur entspringen, so ist nicht mit der Herstellung kollektiver Güter (im konventionellen Sinne) zu rechnen. Eine ganz entscheidende Schlussfolgerung aus dieser Erkenntnis ist, dass auch in empirischen Studien zwischen den sozialen Bindungen einerseits und den Potenzialen für die Erreichung kollektiver Ziele andererseits unterschieden werden sollte.

Eine weitere wichtige Unterscheidung betrifft die Stärke und (räumliche) Struktur von Netzwerken, die durch die Begriffe wie „stark" (strong) und „schwach" (weak) sowie „bonding" und „bridging" angesprochen werden (Bridge 2002 sowie Gittel und Vidal 1998; Perkins et al. 2002; Woolcock und Narayan 2000). Putnam (2000) spricht von „exclusive social capital", also „bonding", z.B. ethnischen Vereinigungen, und „inclusive social capital", also „bridging", z.B. Mitgliedschaft in Bürgerrechtsbewegungen.

Woolcock und Narayan folgend, fassen wir die Begriffe enger: Unter „bonding" werden soziale Beziehungen zu Personen mit ähnlichem sozialen Status *im* Wohngebiet verstanden, unter „bridging" solche zu Personen *außerhalb* des Wohngebietes. Ein(e) Bewohner(in) kann nun über beide Formen sozialen Kapitals in unterschiedlichem Maße verfügen. Kreuzt man beide Formen oder Dimensionen, wie Woolcock und Narayan (2000: 231) es getan haben, so ergibt sich eine Klassifikation mit vier Typen (*Tabelle 1*). Eine Folgerung aus dieser Klassifikation lautet: „It is critical to invest in the organizational capacity of the poor and to help build bridges between communities and social groups. The latter is particularly important because many decisions affecting the poor are not made at the local level" (Woolcock und Narayan 2000: 242; vgl. Small 2005).

Tabelle 1: Klassifikation von Formen des sozialen Kapitals (Woolcock und Narayan 2000)

Extracommunity (bridging)	**Intracommunity (bonding)**	
	Low	**High**
Low	Outcasts	Poor villagers
High	Recent rural-to urban migrants	Successful members of microfinance programs

Wie die Überlegungen Wilsons (1987; vgl. Friedrichs 1998; Friedrichs und Blasius 2001; Small und Newman 2001) über die räumlichen Kontexteffekte von Armut nahelegen, helfen starke und geschlossene soziale Bindungen in Wohngebieten konzentrierter Benachteiligung über die gegenseitige Unterstützung in Notlagen hinaus nicht unbedingt, soziale Folgewirkungen von Armut abzufedern, sondern können sie im Gegenteil noch verstärken. Die positive Rolle schwacher und nach außen gehender („bridging") Verbindungen wurde bereits von Granovetter (1973: 1373) betont und von ihm

übrigens ebenfalls mit dem Beispiel der kollektiven Interessen von Wohngebieten illustriert.

Die ambivalente Wirkung sozialer Bindungen auf das soziale Kapital hat insbesondere Sampson (2004, 2006) zu der radikalen Schlussfolgerung veranlasst, in seiner Theorie der „collective efficacy" auf diesen Baustein – zumindest auf der Verknüpfung von starken persönlichen Bindungen mit dem Vertrauen und der Kohäsion im Wohngebiet – ganz zu verzichten.

Dies lenkt die Perspektive auf die restlichen Bausteine der Theorie des sozialen Kapitals wie Vertrauen und Erwartungen an (kollektives) Handeln. Da sie latente Eigenschaften des Wohngebietes sind, können sie nur über die Einschätzungen der Bewohner gemessen werden (s.o.). Dies bedeutet im Rahmen der Mikro-Makro-Übergänge, dass die kollektiven Wirkungen des sozialen Kapitals in Wohngebieten nur durch kognitive und emotionale Prozesse der einzelnen Bewohner vermittelt werden können, beispielsweise durch deren Evaluation der Wahrscheinlichkeit, dass die Regeln der Reziprozität in der Nachbarschaft gelten. Als Erwartungen und Potenziale für zukünftiges Handeln bleiben diese latenten Eigenschaften des sozialen Kapitals notwendigerweise recht vage. In Bezug auf die Bereitschaft von Bewohnern eines Wohngebietes, gegen Störungen der Ordnung und Kriminalität einzuschreiten, stellt Sampson (2006: 40) fest: „The act of intervention is only observed under conditions of challenge. If high collective efficacy leads to low crime, then at any given moment no intervention will be observed *precisely because of the lack of need*" (Hervorhebung im Original).

Die Forschung zur Bedeutung von sozialem Kapital in Wohngebieten für soziale Phänomene wie z.B. Belastungen mit Kriminalität und Unordnung steht hier vor Schwierigkeiten. Solange die Kriminalitätsbelastung gering ist, bleibt es bei der latenten Eigenschaft des sozialen Kapitals als bloße Handlungs*erwartungen*. Ist die Kriminalitätsbelastung hingegen hoch, könnte sich dies über die Einschätzung der Bewohner, dass die Sozialkontrolle in ihrer Nachbarschaft schwach ist, in einem *wahrgenommenen* niedrigen Sozialkapital niederschlagen – mit möglicherweise realen Auswirkungen. Der kriminologische Theorieansatz der „Broken Windows" (Wilson und Kelling 1982) nimmt daher an, dass schon geringfügige Störungen der öffentlichen Ordnung soziales Rückzugsverhalten auslösen und dadurch das soziale Kapital in betroffenen Wohngebieten vermindern können. Eine entgegen gesetzte These baut gerade auf die Aktivierung informeller und/oder gemeinschaftlicher Handlungsressourcen in Situationen der Herausforderung (Swaroop und Morenoff 2004; Walklate und Evans 1999). Noch grundsätzlicher kritisieren Sampson, Morenoff und Gannon-Rowley (2002: 465) diese Hypothese nach der physischer Verfall (oder disorder) zu Kriminalität führt zugunsten der Hypothese nach der physischer Verfall zu sozialer Kontrolle führt und diese zu Kriminalität, zumal die Beziehung zwischen physischem Verfall (oder Unordnung) und Kriminalität wahrscheinlich eine Scheinkorrelation ist, da beide durch die gleichen unabhängigen Variablen erklärt werden können, wie die Studie von Markowitz et al. (2001) zeigt.

Welcher Hypothese man auch zuneigt, es wird deutlich, dass eine einseitige Kausalrichtung ausgehend von sozialem Kapital zu kollektiven Gütern (in diesem Fall Sicherheit) weniger wahrscheinlich ist als komplexe Wechselwirkungen zwischen diesen sozialen Phänomenen, was eine Herausforderung für empirische Studien und die statistische

Modellierung der Wirkungszusammenhänge bedeutet, die bislang noch selten überzeugend gelöst wurde.

IV. Empirische Befunde

Im Forschungsfeld zum sozialen Kapital in Wohngebieten dominieren in den letzten Jahren empirische Studien zu den Themen Gesundheit, Erziehung und Arbeitsmarkterfolg, Bürgerengagement sowie Kriminalität und (Un-)Sicherheit. Eine Auswertung des Social Science Citation Index ab dem Jahr 1995 vermittelt einen Eindruck von der Fülle der Publikationen zu diesen Themen für den Suchausdruck (*„social capital"* OR *„collective efficacy") AND (neighbourhood* OR *community)*. Insgesamt gab es 1.167 Publikationen, davon zum Themenbereich Gesundheit 367, zu Bürgerengagement 332, zu Bildung und Arbeitsmarkt 208 und zu Kriminalität 205.[1] Einen Überblick über einige wichtige einschlägige Studien gibt *Tabelle 2*. Wir beginnen den Forschungsüberblick, der keine Vollständigkeit beansprucht, mit der Dimension der manifesten sozialen Interaktionen und Bindungen.

1. Soziale Bindungen und Soziales Kapital

Das Ausmaß sozialer Interaktionen in Wohngebieten war lange Zeit ein zentrales Thema der Stadtsoziologie, die sich in der Tradition der „Großstadtforschung" vor allem für die Frage interessierte, wie verbreitet intensive Sozialbeziehungen zwischen Nachbarn in modernen Großstädten (noch) sind (Friedrichs 1995: 153–172; Häußermann und Siebel 2004: 101–116) und welche Bedeutung diese Beziehungen für die alltägliche Lebensgestaltung und die Verbundenheit mit dem Wohngebiet haben. In diesem Sinne bewerten auch in einer aktuellen Studie (Völker et al. 2007: 100) Wohngebiete dann als „communities", wenn Individuen relevanten persönlichen Nutzen daraus ziehen, „gemeinsam mit anderen Dinge zu tun".

In Befragungen zu sozialen Interaktionen im Wohngebiet werden meist ähnliche Skalen eingesetzt, die zum einen die Häufigkeit typischer nachbarschaftlicher Kontakte, wie z.B. Gespräche auf der Straße, das gegenseitige Leihen von Werkzeug und gemeinsames Ausgehen oder Feiern abfragen (z.B. Taylor 1996). Hierbei können eine instrumentelle (gegenseitige Hilfeleistungen) und eine „emotionale" Dimension (Freizeitaktivitäten) unterschieden werden (Bridge et al. 2004). Zum anderen wird, teils im Rahmen ego-zentrierter Netzwerke, die absolute oder relative Anzahl von Verwandten und Freunden gemessen, die in räumlicher Nähe wohnen (Friedrichs und Blasius 2001).

Kasarda und Janowitz (1974) stellten in ihrer Studie „Community Attachment in Mass Society" fest, dass die Lokalität sozialer Netzwerke vor allem von der individuellen Wohndauer der Befragten abhängt und weniger von strukturellen Faktoren wie Ge-

1 Suchwörter: *health* (Gesundheit), *civic engagement OR participation* (Bürgerengagement), *labor OR education* (Bildung und Arbeitsmarkt), *crime OR violence OR victim* (Kriminalität). Wortstammsuche in Titel, Keywords und Abstract (ISI Web of Science, durchgeführt am 14.5. 2007).

meindegröße und Bevölkerungsdichte. Die Anzahl der in räumlicher Nähe wohnenden Freunde und Verwandten wiederum hatte den stärksten Einfluss auf die Verbundenheit mit dem Wohngebiet. Allerdings wurden hier als Kontexteigenschaften des Wohngebietes nur der Urbanisierungsgrad, nicht aber strukturelle Belastungen wie konzentrierte Armut oder ethnische Heterogenität gemessen. Sampson (1988) konnte diese Befunde anhand des British Crime Survey 1982 weitgehend bestätigen.

In einer neueren Studie in Seattle (USA), die die Mehrebenenanalyse nutzt, kommen auch Guest et al. (2006) zu dem Schluss, dass die nachbarschaftliche Kontaktdichte in erster Line individuell und weniger zwischen Wohngebieten variiert (ICC 5,6 Prozent), und von Merkmalen des Wohngebiets dementsprechend nur wenig mitbestimmt wird. Die Wohndauer sowie auch der Eigentümer-Status (im Gegensatz zum Mieter-Status) bestätigen sich hier als wichtige individuelle Einflussfaktoren; unter den Eigenschaften des Wohngebietes wirkt sich das Alter des Wohnungsbestandes und der durchschnittliche Wohlstand der Bewohner positiv aus. Auch eine Studie von Perkins und Long (2002) bestätigt diesen Befund: 97 Prozent der Varianz der sozialen Interaktion im Wohngebiet sind durch individuelle Faktoren bedingt; vor allem wirken sich Wohndauer, Eigentümer-Status, Alter und die Existenz von Kindern positiv aus.

In einer niederländischen Studie ermitteln Völker et al. (2007) auf der individuellen Ebene das Alter als positiven und Erwerbsarbeit als negativen Einfluss auf die Anzahl von Nachbarn im persönlichen Netzwerk der Befragten; auf der Ebene der Wohngebiete wirkt sich der Anteil der Migranten negativ auf die lokale Ausrichtung der Netzwerke aus. (Hierbei bleibt jedoch offen, ob nur Bewohner niederländischer Abstammung befragt wurden oder die Ethnizität im Modell nicht berücksichtigt wurde.) Diejenigen Befragten mit engeren Netzwerkbindungen und mehr gemeinsamen Aktivitäten mit Nachbarn zeigten auch eine größere Verbundenheit und Zufriedenheit mit ihrem Wohngebiet, womit die eben zitierten Befunde älterer Studien einmal mehr bestätigt werden.

Kleinhans, Priemus und Engbersen (2007) untersuchten das Ausmaß des sozialen Kapitals in zwei peripheren Siedlungen von Rotterdam, die in den 1990er Jahren modernisiert wurden. Innerhalb der zwei Gebiete wurden vier Gruppen von Bewohnern unterschieden: Bewohner, die in den gleichen Wohnungen blieben („stayers"), Bewohner, die im Wohngebiet umgezogen sind („movers within"), Bewohner, die von den angrenzenden Gebieten in das Wohngebiet gezogen sind („movers from") und neu Zugezogene aus anderen Gebieten („newcomers"). Zwischen den beiden Gebieten fanden sich keine signifikanten Unterschiede im sozialen Kapital, jedoch zwischen den Gruppen innerhalb der Gebiete. Die „stayer" lagen leicht über den „newcomer", die beiden Gruppen der „mover" wiesen jedoch ein geringeres soziales Kapital auf. Das Einkommen, die Bindung an das Gebiet, Kinder im Haushalt, Wohnen in Einfamilienhäusern (vs. Mehrfamiliengebäude) sowie der Eigentümer-Status hatten positive Effekte auf das Ausmaß des Sozialkapitals, die ethnische Zusammensetzung jedoch nicht.

Der britische „Citizen Survey" (Home Office 2004: 147) unterscheidet bei der Frage von sozialen Interaktionen nicht zwischen „Freunden" und „Nachbarn", so dass eine sozialräumliche Verortung der Bindungen nicht möglich ist. Dennoch ist interessant, dass der Anteil der Befragten, die wenigstens einmal wöchentlich Besuch von Freunden oder Nachbarn empfangen, in Wohngebieten mit hohen Konzentrationen sozialer Be-

nachteiligungen sogar geringfügig ansteigt. Zum selben Ergebnis kommt auch der britische General Household Survey 2000 (Coulthard et al. 2002: 29). Bewohner besonders armer Wohngebiete erscheinen demnach nicht als sozial isolierter als andere Bewohner – wobei die Frage nach dem Charakter dieser sozialen Kontakte („bonding" oder „bridging") nicht beantwortet wird. Gleichzeitig nimmt jedoch nach den Ergebnissen des General Household Survey das Vertrauen zwischen den Nachbarn mit der Armutskonzentration ab. Dies kann als ein Hinweis auf die Entkoppelung von manifesten Bindungen und latentem sozialen Kapital verstanden werden.

Wenn in diesem Kontext häufig auf die positive Rolle der „bridging" und „weak ties" insbesondere für Bewohner benachteiligter Wohngebiete für die Realisierung individuellen oder kollektiven Nutzens hingewiesen wird (DeFilippis 2001; Karstedt 2004; Perkins et al. 2002), so ist festzustellen, dass dieses Konzept in sozialräumlich orientierten Netzwerkanalysen bislang noch kaum überprüft worden ist (vgl. Sampson 2006: 43), und zu dieser zwar als wichtig erkannten Frage nur spärliche Erkenntnisse vorliegen. Eine Ausnahme stellt die Studie von Middleton, Murie und Groves (2005) über das Wohngebiet Bournville (hervorgegangen aus der Cadbury-Siedlung Ende des 19. Jahrhunderts) dar. Es gilt als „neighborhood that works", weshalb zu vermuten war, dort wäre das soziale Kapital höher als in anderen Wohngebieten, deren Daten zum Vergleich herangezogen wurden. Die schwachen Beziehungen („bridging") wurden mit Fragen, ob man Mieterverbünde kenne und ob man Mitglied einer Vereins sei, erhoben. Diese Form sozialen Kapitals war bei den Personen mit hohem Einkommen am höchsten und bei denen mit niedrigem Einkommen am niedrigsten. Eigentümer waren vier Mal häufiger Mitglied in einem Verein als Mieter. Für die ebenfalls nach außen gehenden vertikalen Beziehungen („linking") fanden die Autoren ähnliche, aber nicht so ausgeprägte Unterschiede nach dem Einkommen. Ihre Erklärung lautet, Netzwerke aus vertikalem sozialen Kapital entstünden in Vereinen und Clubs, hierfür müsse man Beiträge bezahlen (und im Falle von Sportvereinen auch die entsprechende Ausrüstung), dies stelle eine Barriere für die ärmeren Bewohner dar. Leider führen die Autoren keine multivariaten Analysen durch, um die Effekte einzelner Variablen auf die drei Formen des sozialen Kapitals zu bestimmen; zudem bleibt die kollektive gegenüber der individuellen Analyseebene unterbelichtet.

Aufschlussreich für die Perspektive des sozialen Wandels sind die Ergebnisse einer Studie von McPherson et al. (2006), die auf Daten des General Social Survey in den USA beruhen. Sowohl 1984 als auch 2005 wurde nach der Anzahl der Personen gefragt, mit denen die Befragten in den letzten sechs Monaten über wichtige Dinge gesprochen hatten. Hier ist es in vielen Kategorien, unter anderem bei Arbeitskollegen, Freunden, den eigenen Kindern und auch bei Nachbarn zu einem erheblichen Rückgang der Kontakte gekommen, während nur der Anteil derer angestiegen ist, die mit ihrem Partner oder mit niemanden wichtige Probleme diskutieren. McPherson et al. (2006: 363–364) gelangen übereinstimmend mit Putnam zu dem Schluss, „the potentially integrative ties of voluntary group membership and neighbor have decreased dramatically. ... The largest losses ... have come from the ties that bind us to community and neighborhood."

Diese Ergebnisse zu den lokalen sozialen Bindungen lassen sich so zusammenfassen, dass sich Wohngebiete in der Häufigkeit und Intensität sozialer Interaktionen ihrer Be-

wohner relativ wenig unterscheiden – in jedem Fall weniger als häufig angenommen wird. Strukturelle Merkmale wie Urbanisierungsgrad und Konzentration sozialer Benachteiligung wirken sich nur mäßig auf die sozialen Bindungen im Wohngebiet aus, jedoch besteht ein klarer Bezug zwischen diesen Bindungen und der emotionalen Verbundenheit mit dem Wohngebiet, der als ein Aspekt der Lebensqualität verstanden werden kann.

Der Zusammenhang zwischen Bindungen und positiven Empfindungen scheint die in der Sozialkapital-Debatte verbreitete Neigung zu rechtfertigen, Gutes mit Gutem zu erklären, und verdeckt möglicherweise gegenläufige Phänomene, die aber die Widersprüchlichkeit der sozialen Realität ausmachen. Dass der Zustand geringer und nur oberflächlicher nachbarschaftlicher Bindungen von Menschen auch bewusst gesucht und als Freiheit empfunden werden kann, ist in der Stadtsoziologie allerdings keine neue Erkenntnis (Portes 1998: 18; Simmel 1957). In ihrem aktuellen Forschungsüberblick über Nachbarschaftsbeziehungen bemerken Bridge et al. (2004), dass negative Erfahrungen mit Nachbarn in Befragungen selten thematisiert werden; ist dies doch der Fall, wie in einer niederländischen Studie, so berichten über 40 Prozent der Befragten über Konflikte mit Nachbarn. Bridge et al. (2004: 18) fassen diesen Aspekt von Nachbarschaftsbeziehungen in der Bemerkung zusammen: „Sleepy neighbourhoods are the most socially secure. Too much manifest neighbouring may lead to resentment." Wir kommen auf mögliche negative Aspekte sozialer Bindungen im Wohnquartier noch zurück.

2. Kriminalität

Mit dem wiedererwachten Interesse an dem Desorganisations-Ansatz der klassischen Chicago School seit dem Ende der 1980er Jahre bemühten sich einige Studien darum, die Rolle von sozialen Bindungen im Wohngebiet für die Kontrolle von lokaler Kriminalität zu bestimmen. Das soziale Kapital, zu dem neben den sozialen Bindungen auch die informelle Sozialkontrolle gerechnet wurde, wurde dabei als eine vermittelnde Variable zwischen den strukturellen Problemlagen einerseits und der Kriminalität als Ergebnis andererseits angesehen. Bellair (1997) konnte in einer Aggregatanalyse von Befragungsdaten in 60 Wohngebieten zeigen, dass der Einfluss struktureller Probleme auf Kriminalität in der Tat teilweise durch soziale Bindungen im Wohngebiet vermittelt wird. Zudem zeigte sich, dass das Vorherrschen von sehr häufigen Interaktionen zwischen Bewohnern einen geringeren negativen Effekt auf Kriminalität hatte, als wenn zusätzlich auch seltene Interaktionen zwischen Nachbarn stattfanden, und interpretierte diesen Befund als Bestätigung der Relevanz von schwachen Bindungen für die Erreichung kollektiver Ziele. „A more loosely connected network structure ... may increase the ability of neighborhood residents to engage in social control" (Bellair 1997: 698).

Warner und Rountree (1997) berechneten in einer ähnlichen Studie auf der Basis von 100 Wohngebieten in Seattle einen statistischen Interaktionseffekt zwischen der Dichte der sozialen Bindungen und der ethnischen Zusammensetzung: In überwiegend von Weißen bewohnten Wohngebieten gingen enge Nachbarschaftskontakte mit einer Verminderung der Kriminalität einher, während im Gegensatz dazu ethnisch gemischte

Wohngebiete einen positiven Zusammenhang zwischen lokalen Netzwerken und Kriminalität aufwiesen. Die Autorinnen vermuteten, dass lokale Netzwerke in ethnisch heterogenen Wohngebieten jeweils auf die eigene Ethnie beschränkt bleiben und damit keine öffentliche, für alle Bewohner des Wohngebietes gültige informelle Sozialkontrolle hergestellt wird, und zudem subkulturelle Orientierungen durch enge soziale Bindungen im Wohngebiet verstärkt werden mit dem Ergebnis, dass normabweichendes Verhalten verstärkt und nicht reduziert wird.

Ethnographische Studien haben Indizien dafür erbracht, dass Opfer von Straftaten auf eine Anzeige des Täters verzichten, wenn beide oder ihre Familien in einem lokalen Netzwerk miteinander verbunden sind (Patillo 1998). Im Extremfall führen lokale Bindungen zu ausgeprägten subkulturellen bis hin zu mafiösen Strukturen, die die Durchsetzung konventioneller Normen stark erschweren können. Dies soll mit einem Ereignis aus Neapel illustriert werden, über das die Süddeutsche Zeitung im September 2006 berichtete: „Am vergangenen Wochenende entriss ein 23 Jahre alter Mann einem Touristen aus Bozen in der von Adelspalästen gesäumten Via Toledo eine Markenuhr. Als Polizisten den Täter in seiner Wohnung festnehmen wollten, hatte dessen 14 Jahre alter Bruder bereits hundert Verwandte, Nachbarn und Freunde zusammengetrommelt. Die Menge beschimpfte und attackierte die Beamten. Die Bilanz des Tumults: zwei Festnahmen und drei verletzte Polizisten“ (SZ vom 26.9.2006).

Dieses im europäischen Kontext extreme Beispiel zeigt, wie lokale Bindungen durch die Normen der gegenseitigen Hilfe, die jedoch nur innerhalb des Netzwerkes gelten, in Verbindung mit subkulturellen Orientierungen negatives soziales Kapital erzeugen (Portes 1998; Sampson 2006). Für Studien zum Verhältnis von lokalem Sozialkapital und Kriminalität in Ländern außerhalb der Ersten Welt ist dieser Befund jedoch nicht ungewöhnlich (Harriot 2003; Villareal und Silva 2006).

Starke lokale Netzwerke bei gleichzeitiger geringer Verankerung konventioneller Normen stehen nicht nur in dem Verdacht, die Kontrolle von Kriminalität zu behindern, sondern auch, die Verbreitung devianter Normen durch Gelegenheiten und Lernprozesse aktiv zu fördern, wie dies schon von dem Ethnographen der Londoner Unterwelt im 19. Jahrhundert Henry Mayhew (1861) und später von Shaw und McKay (1969) in Bezug auf die Jugenddelinquenz in Chicago ebenso wie von Wilson (1987) in Hinblick auf die Armutsghettos der de-industrialisierten Städte der USA behauptet wurde.

Wilsons Hypothesen konnten Friedrichs und Blasius (2000, 2003) anhand einer Befragung in vier Kölner Stadtvierteln mit hohen Armutskonzentrationen empirisch nur teilweise bestätigen. Der Anteil derer, die deviantes Verhalten tolerieren, stieg mit der Armutskonzentration der Wohngebiete an. Dies ist ein Hinweis auf die Zunahme der Normenheterogenität in benachteiligten Wohngebieten. In einer Mehrebenenanalyse zu den sozialräumlichen Einflüssen auf Jugenddelinquenz zeigte Oberwittler (2004), dass eine lokale Ausrichtung der Freundesnetzwerke bei Jugendlichen in sozial benachteiligten Stadtvierteln mit einem Anstieg der Delinquenz einhergeht.

Ein weiterer Aspekt, der in Studien zu sozialräumlichen Bedingungen von Kriminalität häufig thematisiert wird, sind mögliche negative Rückkopplungseffekte der Kriminalität auf das Sozialkapital (Halpern 2005: 125). Liska und Warner (1991) fanden entsprechende Wirkungspfade, die indirekt über die Kriminalitätsfurcht der Bewohner

Tabelle 2: Übersicht über empirische Studien zum sozialen Kapital in Wohngebieten*

Autor	Stichproben; Untersuchungsdesign	Prozesse und Zielvariable	Hauptergebnisse (L1: individuelle Ebene; L2: Wohngebietsebene)
Soziale Interaktion (lokale Netzwerke und sozialer Austausch)			
Friedrichs und Blasius (2003)	N = 430 Befragte in N = 4 sozial benachteiligten Wohngebieten in Köln	Akzeptanz devianter Normen	Soziale Benachteiligung des Wohngebietes → (–) Netzwerkgröße → (–) Akzeptanz von devianten Normen
Guest et al. 2006	Seattle Criminal Victimization Survey 1991 (USA) N = 2858 Befragte in N = 161 block pairs; Mehrebenen-Design	Soziale Interaktion mit Nachbarn; lokales Engagement	L1: Wohneigentum, Wohndauer, Einkommen, Bildung, Kinder → (+) Soziale Interaktion und lokales Engagement L2: Alter des Wohnungsbestandes, Wohlstand → (+) Soziale Interaktion Alter des Wohnungsbestandes → (+) lokales Engagement
Perkins und Long 2002	2 Wellen von N = 1081 (T1) und N = 638 (T2) Befragten in N = 47 streetblocks in New York (USA); Mehrebenendesign	lokale soziale Interaktionen und Partiziptation; „Sense of Community“, Collective Efficacy	L1: Wohndauer, Alter, Wohneigentum, Kinder → (+) lokales Engagement, soziale Interaktion Enge Zusammenhänge innerhalb der Subdimensionen von Sozialkapital; jedoch kein Zusammenhang zwischen sozialer Interaktion und „collective efficacy“
McPherson et al. 2006	General Social Survey 1985 (N = 1531), 2004 (N = 1467) (USA). National-repräsentativ, Längsschnitt-Design	lokale Netzwerke (Personen, mit denen wichtige Themen diskutiert werden)	Rückgang des Anteils der Befragten, die Kontakte zu Nachbarn haben, zwischen 1984 und 2005 von 18,5 % auf 7,9 %
Völker et al. 2006	N = 1007 Befragte in N = 168 Wohngebieten (nationale Stichprobe, Niederlande); Mehrebenendesign	Zufriedenheit mit dem Wohngebiet	L1: Kinder im HH, soziale Interaktionen → (+) Zufriedenheit; Bildungsgrad → (–) Zufriedenheit; L2: Lokale Infrastruktur, Einkommenshomogenität, Kollektive Aktivitäten → (+) Zufriedenheit

Autor	Stichproben; Untersuchungsdesign	Prozesse und Zielvariable	Hauptergebnisse (L1: individuelle Ebene; L2: Wohngebietsebene)
Kriminalität, Unordnung, informelle soziale Kontrolle			
Goudriaan et al. 2006	4 gepoolte Wellen mit N = 101.592 Kriminalitätsopfern in N = 3104 Wohngebieten in NL (nationale Stichprobe); Mehrebenendesign	Soziale Kohäsion; Anzeigeverhalten	L2: Soziale Kohäsion → (+) Anzeigeverhalten
Lüdemann 2005	N = 3.612 Befragte in N = 49 Stadtvierteln in Hamburg; Mehrebenendesign	Praktizierte Sozialkontrolle	Unordnung, Viktimisierungen → (+) praktizierte Sozialkontrolle
Lüdemann 2006a	N = 3.612 Befragte in N = 49 Stadtvierteln in Hamburg; Mehrebenendesign	Vertrauen, „collective efficacy“, Sicherheitsgefühl	Vertrauen, „collective efficacy“ (L1) → (+) Sicherheitsgefühl
Markowitz et al. 2001	3 Wellen von N = 4077 (T1), 4379 (T2) und 4983 (T3) Befragten in N = 151 Wohngebieten (England und Wales, nationale Stichprobe)	Soziale Kohäsion; Kriminalitätsfurcht; Unordnung, Viktimisierung durch Wohnungseinbrüche	L2: Kohäsion → (–) Wohnungseinbrüche Feedback-Effekte: Kohäsion → (–) Unordnung → (+) Furcht → (–) Kohäsion. „collective efficacy“ erklärt nur teilweise die Kriminalität in benachteiligten Wohngebieten; Rolle von Normambiguität und Toleranz von Normabweichungen.
Ross et al. 2001	N = 2482 Befragte in N = ? census tracts (Illinois, USA); Mehrebenendesign	Wahrgenommene Unordnung; Gefühl der Ohnmacht, externe Kontrollüberzeugung; Misstrauen	Wahrgenommene Unordnung → (+) Misstrauen Gefühl der Ohnmacht moderiert (verstärkt) den Zusammenhang zwischen Unordnung und Misstrauen
Sampson et al. 1997, 1999	N = 8782 Befragte in N = 343 Wohngebieten in Chicago (USA); Mehrebenendesign	„collective efficacy“, Unordnung, Gewaltkriminalität	L2: „collective efficacy“ → (–) Unordnung; Gewaltkriminalität, unter Kontrolle von struktureller Benachteiligung und früherer Gewaltkriminalität Keine Bestätigung für Unordnung → (–) „collective efficacy“

Autor	Stichproben; Untersuchungsdesign	Prozesse und Zielvariable	Hauptergebnisse (L1: individuelle Ebene; L2: Wohngebietsebene)
Silver und Miller 2004	N = 8782 Befragte in N = 343 Wohngebieten in Chicago (USA); Mehrebenendesign	Informelle Sozialkontrolle (Teilskala der „collective efficacy“)	L2: Frühere Gewalt, Residentielle Fluktuation → (–) Informelle Sozialkontrolle Verbundenheit mit Wohngebiet, Zufriedenheit mit Polizei → (+) Informelle Sozialkontrolle; nur indirekten Effekte von struktureller Benachteiligung
Wells et al. 2006	N = 1235 Befragte in N = 20 Polizeibezirken in einer Stadt (USA); Mehrebenendesign	Informelle oder formelle Kontrollaktivitäten bei Problemen im Wohngebiet	„collective efficacy“ hat keinen Einfluss auf das Kontrollverhalten Zufriedenheit mit Polizei → (+) Polizei rufen Rückzug wegen Kriminalitätsfurcht → (–) informelle Kontrolle
Wikström und Dolmén 2001	N = 7059 Befragte in 324 Wohngebieten in 2 Städten (Schweden); Aggregatdatenanalyse	Soziale Kontakte mit Nachbarn; informelle SK, Unordnung, Wahrnehmung von Kriminalität	Soziale Kontakte mit Nachbarn → (+) informelle SK, (–) Unordnung

Anmerkung: Einbezogen wurden Studien, die die theoretisch begründete Konzepte sozialer Organisation und Prozesse in Stadtvierteln empirisch messen, und die dabei nicht nur die individuelle, sondern auch (oder nur) die sozialräumliche Varianz in diesen Merkmalen analysieren. Das Stichprobendesign ermöglicht die Zuordnung der Befragten zu konkreten kleinen Raumeinheiten (Stadtviertel, census tracts o.ä.).

vermittelt wurde. Auch Bellair (2000) bestätigte negative feedback-Prozesse für Gewaltdelikte, während die Häufigkeit von Einbruchsdiebstählen *positiv* mit dem Potenzial für informelle Sozialkontrolle korrelierte. In einer Vielzahl von Studien wurden in den letzten Jahren unter dem Einfluss der „broken windows“ These die Wechselbeziehungen von Kriminalität und Aspekten des sozialen Klimas in Wohngebieten untersucht, wobei häufig kognitive und emotionale Risikowahrnehmungen persönlicher Viktimisierungen und von disorder-Phänomenen unterhalb der Schwelle manifester Kriminalität als vermittelnde Variablen einbezogen werden. So ermittelten Ross, Mirowsky und Pribesh (2001) anhand einer Mehrebenenanalyse von Befragungsdaten aus Illinois (USA), dass wahrgenommenes disorder im Wohngebiet das Vertrauen in Mitmenschen beeinträchtigt, und dass dieser Zusammenhang um so stärker ausgeprägt ist, je machtloser sich die Befragten fühlen. Auf der Basis nicht-rekursiver Modelle mit räumlich aggregierten Daten des Social Capital Benchmark Surveys ermittelten Messner et al. (2004) einen negativen Wirkungspfad von der Mordrate auf das Vertrauen, der die Stärke der umgekehrten Wirkung von Vertrauen auf eine (niedrigere) Mordrate deutlich übertraf. In einer Längsschnittanalyse des British Crime Surveys fanden Markowitz et al. (2001) eine Bestätigung für Rückkopplungsprozesse zwischen disorder, Kriminalitätsfurcht und dem anschließendem Rückgang der sozialen Kohäsion im Wohngebiet. In einer ebenfalls als Längsschnitt angelegten Mehrebenenanalyse von Kriminalitätswahrnehmungen und Lebenszufriedenheit in Wohngebieten in Baltimore (USA) konnten

Ralph Taylor und seine Kollegen (Robinson et al. 2003: Taylor 2001) jedoch keine eindeutigen negativen Rückkopplungseffekte auf der Ebene der Stadtviertel finden.

3. Studien zur „collective efficacy"

Den gegenwärtig wohl besten und auch, gemessen an seiner Rezeption, erfolgreichsten Ansatz, einer methodologisch präzisen Messung sozialen Kapitals bietet das Konzept der „collective efficacy" von Sampson et al. (Sampson 2004, 2006; Sampson, Raudenbush und Earls 1997; Sampson, Morenoff und Earls 1999; vgl. den Überblicksartikel von Sampson; Morenoff und Gannon-Rowley 2002), das auch von anderen Autoren, übernommen wurde (u.a. Browning et al. 2006; Gibson et al. 2002; Simons et al. 2005; Xu et al. 2005), in Deutschland von Oberwittler (2003, 2004, 2007), Blasius und Friedrichs (2006, 2007) und Lüdemann (2005, 2006a, 2006b; Lüdemann und Peter 2007). Der „collective efficacy"-Ansatz geht auf die klassische Theorie der sozialen Desorganisation von Shaw und McKay (1942) zurück und ist primär auf die Erklärung von informeller Sozialkontrolle, d.h. von den Bewohnern ausgehenden Kontrollaktivitäten ausgerichtet. Diese Handlungen der Bewohner stiften zwar einen kollektiven Nutzen nämlich, Sicherheit vor Gewalt und Unordnung im öffentlichen Raum, sind jedoch selbst eher individueller Natur, so dass der Titel des Konzepts etwas missverständlich erscheint.

Kennzeichnend für den „collective efficacy"-Ansatz sind zum einen eine klare Entscheidung für zwei Elemente innerhalb der breiteren Theorie des sozialen Kapitals, nämlich soziale Kohäsion/Vertrauen („social cohesion/trust") und Erwartungen für Kontrolle und Interventionen („shared expectations for social control"). Diese beiden Elemente halten die Autoren für so eng miteinander verbunden, dass sie daraus eine (eindimensionale) Skala bilden.

Zum anderen legen die Autoren großen Wert darauf, „collective efficacy" als eine zielgerichtete Handlungsmacht (*agency*) von der Existenz „starker" sozialen Bindungen und engen Netzwerke zu unterscheiden. Damit ziehen sie Konsequenzen aus den oben geschilderten widersprüchlichen Ergebnissen zum Zusammenhang von sozialen Bindungen und Sicherheit und Ordnung. „Social networks foster the conditions under which collective efficacy may flourish, but they are not sufficient for the exercise of control" (Sampson 2006: 39).

Das Konzept der „collective efficacy" nimmt an, dass sich Bewohner für das gemeinsame Wohl der Nachbarschaft einsetzen, wenn eine Basis gegenseitigen Vertrauens und geteilter Normen unter den Nachbarn vorhanden ist. „It is the linkage of mutual trust and the shared willingness to intervene for the public good that captures the neighborhood context of ... collective efficacy" (Sampson 2006: 37). Die Erwartung, dass sich die Nachbarn für die gemeinsamen Interessen des Wohngebiets einsetzen, speist sich nach Sampsons Auffassung aus den Beobachtungen vergangener Ereignisse und Interaktionen, die von den Bewohnern evaluiert und in die Zukunft extrapoliert werden. Dafür sei es in der modernen, urbanisierten Lebenswelt nicht erforderlich „that my neighbor or local police officer be my friend" (Sampson 2006: 40).

Eine Variante dieses Konzept haben Sampson et al. (1999) „collective efficacy for children“ genannt, bei der sie neben dem Element der sozialen Kontrolle insbesondere die auf Coleman zurückgehende Skala „intergenerational closure“ berücksichtigen, die die Netzwerkdichte zwischen Familien in überschaubaren Gemeinschaften wie Nachbarschaften oder Schulen misst. Dieses Konzept haben die Autoren jedoch seither nicht weiterverfolgt, was möglicherweise auch damit zu erklären ist, dass sich in den empirischen Überprüfungen kein signifikanter Einfluss auf die Delinquenz von Jugendlichen nachweisen ließ (Sampson 2006: 50; Sampson et al. 2005). Die Autoren sehen „collective efficacy“ daher inzwischen vor allem als eine Kraft, die abweichendes Verhalten in konkreten raum-zeitlichen Situationen durch informelle Sozialkontrolle erschwert, und weniger als eine Dimension des Entwicklungskontextes von Kindern und Jugendlichen (Wikström und Sampson 2003).

Die wesentlichen Elemente und die theoretischen Überlegungen, die das „collective efficacy“-Konzept ausmachen, sind keinesfalls von Sampson und seinen Kollegen „erfunden“ worden. Sowohl die Betonung der Zielgerichtetheit des sozialen Kapitals, die Erkenntnis der Ambivalenz sozialer Bindungen, die Skalen zur Messung der „collective efficacy“, als auch die Anwendung der Mehrebenenanalyse zur Modellierung von Mikro-Makro-Übergängen lassen sich in früheren oder etwa zeitgleichen Veröffentlichungen anderer Autoren finden, wobei als theoretische Vordenker unter anderem Coleman (1988), Hunter (1985), Portes (Portes 1998; Portes und Sensenbrenner 1993) und Bursik (1988; Bursik und Grasmik 1993) sowie als Leiter einer methodisch richtungweisenden empirischen Studie Taylor (Taylor 1996, 1997, 2001, 2002; Taylor und Covington 1988; Robinson et al. 2003) zu nennen sind. Dennoch kommt Sampson und seinen Kollegen das Verdienst zu, der bis dahin recht unübersichtlichen Forschung zum kollektiven sozialen Kapital von Wohngebieten durch ein theoretisch durchdachtes und kohärentes und mit der nötigen Entschiedenheit vertretenes Gesamtkonzept einen spürbaren Anstoß gegeben zu haben. Dafür ist auch verantwortlich, dass mit dem „Project on Human Development in Chicago Neighborhoods“ (PHDCN) die Gelegenheit bestand, das Konzept der „collective efficacy“ in einem der bislang aufwändigsten und größten empirischen Forschungsprojekte im Bereich der Stadt- und Kriminalsoziologie anwenden und testen zu können.

Wir wollen uns im folgenden der empirischen Überprüfung des „collective efficacy“-Ansatzes zuwenden. „Collective efficacy“ wird durch zwei Teilskalen gemessen. Die erste Teilskala misst die soziale Kohäsion und das Vertrauen der Bewohner. Dieses Konzept wird durch folgende Items einer Likert-Skala gemessen:

„1. People around here are willing to help their neighbours.
2. This is a close-nit neighbourhood.
3. People in this neighbourhood can be trusted.
4. People in this neighbourhood generally don"t get along with each other (–).
5. People in this neighbourhood do not share the same values (–).“

In der zweiten Teilskala werden die Befragten aufgefordert, die Wahrscheinlichkeit des Kontrollverhaltens ihrer Nachbarn in einigen hypothetischen Situationen von „sehr wahrscheinlich“ bis „ganz unwahrscheinlich“ einzuschätzen. Die fünf Beispiele hierzu lauten:

„1. children were skipping school and hanging out on a street corner,
2. children were spraying graffiti on a local building,
3. children were showing disrespect to an adult,
4. a fight broke out in front of a house,
5. the fire station closest to your home was threatened with budget cuts."

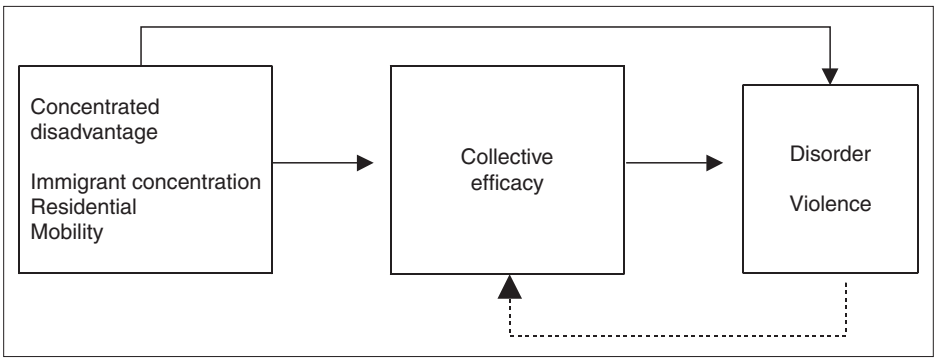
Während die ersten vier Items unterschiedliche Aspekte des devianten Verhaltens (überwiegend von Kindern) im öffentlichen Raum betreffen, die invididuelles und eher spontanes Handeln herausfordern, bezieht sich das letzte Item auf ein lokalpolitisches Problem, das eher eines kollektiven und planvollen Vorgehens bedarf. Die Fragestellung lässt offen, wie das Kontrollverhalten der Nachbarn in diesen Fällen aussehen könnte, insbesondere ob sie selbst intervenieren würden, sich an die Eltern der Kinder wenden oder aber formelle Instanzen wie die Polizei rufen würden. Entscheidend für die Rolle der „collective efficacy" ist, dass die Kontrollhandlungen von den Bewohnern selbst initiiert sind und nicht etwa von der Polizei ausgehen (Sampson 2006: 37).

Das „collective efficacy"-Konzept wurde erstmals 1995 in der Bewohnerbefragung im Rahmen des Chicagoer Projekts PHDCN empirisch angewendet. Dabei wurden 8782 Bewohner in 343 „neighorhood clusters", zusammengefasste Volkszählungsbezirke (census tracts) mit durchschnittlich ca. 8000 Einwohnern in der Stadt Chicago befragt. Die Entscheidung, beide Teilskalen zu einer gemeinsamen Skala „collective efficacy" zusammenzufassen, begründeten Sampson außer mit theoretischen Argumenten auch empirisch mit einer sehr hohen Korrelation von 0,80 auf der Aggregatebene der Wohngebiete sowie auch damit, dass die Items auf einen gemeinsamen Faktor laden (Sampson 2006: 52). Die im Rahmen der Mehrebenanalyse gemessene „ökologische" Reliabilität (Oberwittler 2003; Raudenbush und Sampson 1999) spricht dafür, das mit der Skala tatsächlich über-individuell gültige Eigenschaften der Wohngebiete gemessen wurden. Daher haben die Autoren die Befragungsergebnisse auf die Ebene der 343 Wohngebiete aggregiert, wobei diese Werte um den Einfluss der individuellen sozio-demgraphischen Zusammensetzung der Befragten adjustiert und zudem besonders unreliable Werte mithilfe des Bayesschen Schätzungsverfahrens „geglättet" wurden.

In ihrem Aufsatz „Neighborhoods and Violent Crime: A Multilevel Study of Collective Efficacy" (1997), der mit über 1000 Zitierungen zu den am meisten rezipierten Veröffentlichungen in den Sozialwissenschaften in den letzten Jahren zählt, überprüfen Sampson et al., welche Bedeutung „collective efficacy" als intervenierende Variable für die Erklärung der Häufigkeit von Gewalt (Tötungsdelikte sowie selbstberichtete Gewaltviktimisierung, die sich in den Wohngebieten ereignet haben) über strukturelle Benachteiligungen der Wohngebiete hinaus hat. Wichtig ist angesichts der intra-urbanen Mobilität von Gewalttätern und -opfern, dass als abhängige Variable Gewaltereignisse definiert werden, die sich in den Wohngebieten ereignet haben, unabhängig vom Wohnsitz der Täter und Opfer. Das Pfadmodell zeigt *Abbildung 2.*

Der linke Block umfasst Aspekte struktureller Benachteiligungen, die sich in Aggregatdatenanalysen immer wieder als relevante Einflussgrößen auf Kriminalität gezeigt haben (Pratt und Cullen 2005). Auch wenn die Aspekte der strukturellen Benachteilungen hier als Ausgangspunkte einer Kausalwirkung modelliert werden, sind auch gegenläufige Effekte von Kriminalität und Unordnung auf eine Verstärkung struktureller Benachteiligungen denkbar, vor allem durch selektive Abwanderung, und wurden von

Abbildung 2: Das Modell von Sampson, Raudenbush und Earls



dem Forscherteam des PHDCN in einer separaten Analyse nachgewiesen (Morenoff und Sampson 1997).

Das zentrale Ergebnis der Modelrechnungen ist, dass „collective efficacy" als intervenierende Variable wie angenommen einen wesentlichen Teil des Effekts von struktureller Benachteiligung auf Gewalt vermittelt, wobei jedoch noch ein direkter Wirkungspfad der konzentrierten Armut erhalten bleibt. Um die Möglichkeit einer umgekehrten Kausalrichtung von Gewalt auf „collective efficacy" einzuschließen, kontrollieren die Autoren zusätzlich noch den Effekt der Gewaltrate vor der Befragung, und finden dabei einen signifikanten negativen Effekt von früherer Gewalt auf „collective efficacy", ohne jedoch den Effekt der „collective efficacy" auf die spätere Gewaltrate zu eliminieren. Dieser Feedback-Effekt ist in der Modellskizze als gestrichelter Pfad eingezeichnet.

In einer Sekundäranalyse dieser Daten untersuchten Browning et al. (2006) noch detaillierter das Verhältnis von „collective efficacy" zu den starken sozialen Bindungen, also zum „bonding" Kapital, und fanden folgenden Interaktionseffekt: Sehr starke soziale Interaktionen im Wohngebiet führten zu einer deutlichen Abschwächung des negativen Effekts von „collective efficacy" auf Gewaltkriminalität. Sie hatten darüber hinaus einen schwachen positiven Haupteffekt auf Gewalt. Zwar hatten die Analysen von Sampson et al. gezeigt, das starke lokale Bindungen einen positiven Effekt auf collective efficacy haben, und dies wiederum negativen auf die Rate der Tötungsdelikte, jedoch besteht kein direkter Effekt der Bindungen auf die Rate der Tötungsdelikte – obgleich dies von vielen Anhängern des Sozialkapital-Ansatzes angenommen wird (s.o.) Browning et al. (2006) erklären diese paradoxe Beziehung mit dem Modell der „negotiated coexistence". Ihre Hypothese lautet: In Gebieten mit niedriger sozialer Kontrolle *und* dichten Netzwerken sind die Bewohner gegenüber abweichendem Verhalten tolerant, was dazu führt, dass sich dieses Verhalten weiter ausbreitet („Transmissions-Modell").

„With respect to criminal activity, the density of ties and frequency of exchange in some neighborhoods results in more extensive integration of residents who participate in crime into existing community-based social networks. The resulting accumulation of social capital for offenders may limit social control efforts directed against them, resulting in diminished regulatory capacity at the community level" (510). Weil man sich gut kennt, werden Straftaten Jugendlicher nicht den anderen Eltern oder gar der Poli-

zei gemeldet. Die mangelnde soziale Kontrolle führt in der Folge zu einer Zunahme der Kriminalität.

V. Empirische Ergebnisse aus deutschen Studien

Wir berichten im Folgenden über die Ergebnisse zweier unabhängiger Studien zum sozialen Kapital in Wohngebieten, die auf Bewohnerbefragungen mit unterschiedlichem Design, aber mit zum Teil identischen Befragungsinstrumenten basieren. Neben der Studie von Lüdemann (2005, 2006b, 2007) sind es die bislang einzigen deutschen Studien, die das Konzept der „collective efficacy" verwenden.

1. „Collective efficacy" und Jugendkriminalität

Die Bewohnerbefragung im Rahmen des Forschungsprojekts „Soziale Probleme und Jugenddelinquenz im sozialökologischen Kontext" verfolgte im Kern das Ziel, den Ansatz der „collective efficacy" des Chicagoer Projekts auf die Erklärung der Jugenddelinquenz in deutschen Großstädten anzuwenden. Die Studie wurde in 61 Wohngebieten in Köln, Freiburg und Gemeinden des Landkreises Breisgau-Hochschwarzwald durchgeführt und umfasste neben der postalischen Bewohnerbefragung eine Jugendbefragung sowie Sammlungen amtlicher Struktur- und Polizeidaten. Die Bewohnerbefragung basiert auf einer Zufallsauswahl der erwachsenen Wohnbevölkerung mit N = 2505 Befragten und einer Rücklaufquote von 43 Prozent in Köln und 60 Prozent in Freiburg und dem Landkreis. Mit durchschnittlich 41 Befragten pro Kontext orientiert sich das Design der Studie an dem Vorbild des Chicagoer Projekts PHDCN und den Empfehlungen von Raudenbush und Sampson (1999) zur ökologischen Reliabilität von Befragungsskalen zu „collective efficacy" und verwandten Konstrukten.

Das Befragungsinstrument enthält einige Skalen aus der PHDCN Studie, die ins Deutsche übersetzt und teilweise mit bedeutsamen Veränderungen übernommen wurden. Wir wollen uns bei den folgenden Analysen auf die Skalen zur sozialen Interaktion in der Nachbarschaft und zur „collective efficacy" konzentrieren. Die Skala zur sozialen Interaktion im Wohngebiet enthält 6 Items zu verschiedenen Arten des Kontaktes mit Nachbarn, wie z.B. „Lebensmittel oder Werkzeuge ausgeliehen" oder „sich über persönliche Angelegenheiten (z.B. Kindererziehung, berufliche Fragen) unterhalten". Die Befragten sollten jeweils angeben, wie oft sie in den letzten 6 Monaten derartigen Kontakte in der Nachbarschaft hatten („keinmal", „einmal" oder „mehrmals"). Die Skala ist eindimensional (erster Faktor 50,7 Prozent) und weist mit Cronbachs alpha = 0,80 eine gute psychometrische Reliabilität auf.

Die Skala „collective efficacy" von Sampson et al. wurde mit wichtigen konzeptionellen Änderungen übernommen. Während die Teilskala „soziale Kohäsion/Vertrauen" weitgehend mit dem englischen Original identisch ist, jedoch durch das zusätzliche, neu formulierte Item „Die Leute hier haben keinen Respekt vor Gesetz und Ordnung" ergänzt wurde, stellt die Teilskala „informelle Sozialkontrolle" insofern eine Neukonzeption dar, als zwischen einer direkten Intervention durch die Nachbarn selbst und ei-

ner indirekten Intervention durch Einschalten der Polizei differenziert werden sollte, um unterschiedliche „Stile" der nachbarschaftlichen Sozialkontrolle zu unterscheiden (Warner, 2007; Wells et al. 2006). Sampson (2006: 40) betont demgegenüber den übergeordneten verbindenden Aspekt der Initiierung von Kontrollhandlungen durch die Nachbarn, gleichgültig ob direkt oder indirekt. Um diese Position nachzuvollziehen und eine bessere Vergleichbarkeit mit den PHDCN Daten zu ermöglichen, werden im folgenden die Items zur Wahrscheinlichkeit direkter und indirekter Interventionen in einer gemeinsamen Skala gebündelt. Dazu wurde bei dieser Faktoranalyse die Anzahl der Faktoren auf 2 vorgegeben. Dieses theoriegeleitete Vorgehen wird durch die Ergebnisse einer Faktorenanalyse zwar gedeckt, es zeigen sich aber aufschlussreiche Muster bei den Faktorladungen, die zeigen, dass es Sinn macht, zwischen unterschiedlichen Formen der nachbarschaftlichen Sozialkontrolle zu differenzieren. Wie in *Tabel-*

Tabelle 3: Faktorenanalyse der „collective efficacy"-Skala (MPI-Bewohnerbefragung 2001, N = 2505 Befragte in N = 61 Wohngebieten)

	Dimension 1 Varianz 34,4%	**Dimension 2 Varianz 16,8%**	**Extraktion**
	Ladungen		
Skala „soziale Kohäsion/Vertrauen" (Dimension 1)			
Die Leute hier helfen sich gegenseitig.	0,76		0,58
Hier kennen sich die Leute gut.	0,68		0,47
Man kann den Leuten in der Nachbarschaft vertrauen.	0,76		0,58
Die Leute hier kommen nicht gut miteinander aus.	–0,61		0,37
Die Leute hier haben keine gemeinsamen Werte.	–0,66		0,45
Die Leute hier haben keinen Respekt vor Gesetz und Ordnung.	–0,64		0,42
Skala „informelle Sozialkontrolle" (Dimension 2)			
Lärm. Verunsicherung der Anwohner: Jemand würde einschreiten	0,44	0,56	0,51
Lärm, Verunsicherung der Anwohner: Jemand würde Polizei rufen		0,73	0,55
Mutwillige Beschädigung: Jemand würde einschreiten	0,46	0,55	0,51
Mutwillige Beschädigung: Jemand würde Polizei rufen		0,83	0,69
Schlägerei mit Verletztem: Jemand würde einschreiten	0,47	0,44	0,42
Schlägerei mit Verletztem: Jemand würde Polizei rufen		0,77	0,60
Cronbachs alpha	0,80	0,78	

Hauptkomponentenanalyse mit Varimax-Rotation. Ladungen unter .30 nicht berichtet.

le 3 zu erkennen ist, weisen die drei Items der direkten Intervention recht starke Querladungen zum Faktor „soziale Kohäsion/Vertrauen" auf, während die drei Items der indirekten Intervention („Polizei rufen") eindeutig und ausschließlich auf dem Faktor „informelle Sozialkontrolle" laden. Die wahrgenommene Bereitschaft der Nachbarn, direkt in Situationen von jugendlichen Fehlverhalten im öffentlichen Raum einzuschreiten, ist demnach sehr viel enger mit dem allgemeinen Vertrauen verknüpft, als dies für die wahrgenommene Bereitschaft gilt, in diesen Situationen die Polizei zu rufen.

Um zu prüfen, in welchem Maße diese Skalen über-individuelle Charakterisierungen der sozialen Organisation der Wohngebiete darstellen, wenden wir im folgenden die Mehrebenenanalyse an, zunächst mit dem Ziel, den Anteil der Varianz auf der kollektiven Ebene zu bestimmten, und anschließend, um in Mehrebenenmodellen mit Prädiktoren auf der Mikro- und Makro-Ebene die relative Bedeutung individueller und kollektiver Einflussfaktoren zu bestimmen. *Tabelle 4* informiert über die Ergebnisse der Varianzdekomposition, die im Intraclass Correlation Coefficient (ICC) zusammengefasst werden. Es zeigt sich, dass die drei Skalen in sehr unterschiedlichem Maße Varianzanteile auf der Wohngebietsebene aufweisen. Nur 2,1 Prozent der Varianz der Skala „soziale Interaktionen" liegt zwischen den Wohngebieten, entsprechend niedrig fällt mit 0,65 Lambda, das Maß der ökologischen Reliabilität aus. Damit bestätigen sich die Befunde aus bisherigen Studien (s.o.). Demzufolge unterscheiden sich Wohngebiete kaum im Ausmaß der sozialen Interaktionen ihrer Bewohner, und Unterschiede sind vor allem individuell geprägt. Demgegenüber weist die Skala „soziale Kohäsion/Vertrauen" mit fast 18 Prozent einen sehr hohen ICC und eine hohe ökologische Reliabilität (Lambda = 0,89) auf. Die Befragten sind sich in ihrem Urteil des Vertrauens zwischen den Bewohnern also relativ einig. In der PHDCN Studie lag der ICC dieser Teilskala mit 24 Prozent noch höher. Die Skala „informelle Sozialkontrolle" zeigt mit einem ICC von 6,5 Prozent wiederum vergleichsweise geringe Unterschiede zwischen Wohngebieten, die auch unterhalb der Ergebnisse der Chicagoer Studie (13 Prozent) liegen. Die Bedeutung der Wohngebietsebene für die wahrgenommene Bereitschaft der Bewohner zur Intervention wird dadurch bereits begrenzt.

Tabelle 4: Varianzdekomposition und Intraklassenkorrelation der Sozialkapital-Skalen (MPI-Bewohnerbefragung 2001, N = 2505 Befragte in N = 61 Wohngebieten)

	soziale Interaktion im Wohngebiet	**soziale Kohäsion/ Vertrauen**	**Erwartungen an informelle Sozialkontrolle**
zwischen Befragten (r_{ij})	0,822	0,267	0,295
zwischen Wohngebieten (u_{0j})	0,018	0,057	0,021
Intraklassenkorrelation (ICC)	2,1 %	17,7 %	6,5 %
lambda („ökologische" Reliabilität)	0,65	0,89	0,73

Im Folgenden wollen wir in einer Reihe von Mehrebenenmodellen die theoretischen Annahmen über die Mikro- und Makro-Einflüsse auf die „collective efficacy" in Wohngebieten empirisch überprüfen. Wir fassen dabei die Erwartungen der nachbar-

schaftlichen Kontrolle als ein Ergebnis auf, dass sehr stark von der wahrgenommenen sozialen Kohäsion beeinflusst wird, ohne dass beide Elemente der „collective efficacy" wie in der Version von Sampson identisch sind. In Übereinstimmung mit den Ergebnissen der PHDCN Studie nehmen wir an, dass soziale Interaktionen im Wohngebieten keinen wesentlichen Einfluss auf die Effektivität der informellen Sozialkontrolle haben. Schließlich gehen wir davon aus, dass die strukturelle Benachteiligung des Wohngebietes mit einer Verminderung der „collective efficacy" einhergehen.

In den schrittweisen Modellen in *Tabelle 5* ist die Skala „soziale Kohäsion/Vertrauen" die abhängige Variable. Wie bei Mehrebenenanalysen üblich, berechnen wir zuerst das „konditionale" Modell, mit dem der Einfluss der individuellen sozio-demographischen Zusammensetzung gemessen wird. Es zeigt sich, dass ältere Bewohner, Frauen, Haus- oder Wohnungseigentümer und Bewohner mit einem höheren Bildungsabschluss die soziale Kohäsion positiver einschätzen als andere Bewohner, und dass von Sozialhilfe oder Wohngeld abhängige Bewohner die soziale Kohäsion deutlich negativer einschätzen. Da diese sozio-demographischen Eigenschaften der Bewohner zwischen den Wohngebieten ungleich verteilt sind, sinkt der ICC der Skala durch die Kontrolle dieser sozio-demographischen Zusammensetzung von 17,7 Prozent im „leeren" Modell auf 14,4 Prozent im so genannten „konditionalen" Modell. Dies entspricht einer Varianzreduktion auf der Ebene des Wohngebietes von 24 Prozent, während nur 3 Prozent der individuellen Varianz in den Wahrnehmungen der sozialen Kohäsion durch die sozio-demographischen Eigenschaften erklärt werden.

Im nächsten Modell werden auf der individuellen Ebene zusätzlich die individuellen sozialen Interaktionen im Wohngebiet und ein weiteres Item zum Ausmaß enger Bindungen („kennt Namen der Nachbarskinder") berücksichtigt. Beide Prädiktoren zeigen starke positive Effekte auf die Wahrnehmung der sozialen Kohäsion im Wohngebiet und können ca. 11 Prozent der individuellen Varianz und ca. weitere 25 Prozent der Varianz zwischen den Wohngebieten um ein Viertel erklären. Im dritten Modell werden die kollektiven strukturellen Indikatoren des Wohngebietes aufgenommen. An der Abnahme der Restvarianz um 94 Prozent von 0,02819 auf 0,00171 lässt sich ablesen, dass die Unterschiede zwischen Wohngebieten in der wahrgenommenen sozialen Kohäsion beinahe vollständig durch die sozialstrukturellen Faktoren erklärt werden können, wobei sich soziale Benachteiligungen (niedriger Sozialstatus) stark negativ und die Urbanität schwach positiv auswirken; letzteres Ergebnis ist unerwartet, zumal die bivariate Korrelation zwischen Urbanität und sozialer Kohäsion nicht-signifikant (aber mit negativem Vorzeichen) ist. Es bestehen im Übrigen keine unerklärten Unterschiede zwischen den Städten oder zwischen städtischen und ländlichen Wohngebieten. Wenn man schließlich in einem letzten Schritt, der in *Tabelle 6* nicht dokumentiert wird, auch auf der Wohngebietsebene den aggregierten durchschnittlichen Wert der sozialen Interaktion einführt, zeigt sich ein recht schwacher, jedoch noch signifikanter Einfluss auf die soziale Kohäsion, der die erklärte Varianz auf der Ebene der Wohngebiete geringfügig von 94 auf 96 Prozent ansteigen lässt.

Diese Ergebnisse können insgesamt so interpretiert werden, dass über den Einfluss individueller sozio-demographischer Merkmale und individueller sozialer Interaktionen hinaus die *kollektive* sozio-demographische Zusammensetzung der Wohngebiete und die *kollektive* Intensität sozialer Interaktionen einen bedeutsamen Einfluss auf die kol-

Tabelle 5: Mehrebenenmodelle zur Erklärung von sozialer Kohäsion/Vertrauen, MPI-Bewohnerbefragung 2001, N = 2505 Befragte in 61 Wohngebieten

(B: Unstandardisierte Beta-Koeffizienten)	**Modell 1**			**Modell 2**			**Modell 3**		
Level 1 – Befragte	**B**	**std. err.**	**p =**	**B**	**std. err.**	**p =**	**B**	**std. err.**	**p =**
sozio-demographische Merkmale									
wohnhaft > 4 Jahre	0,04	0,03	0,21	–0,04	0,03	0,18	–0,03	0,03	0,26
Wohneigentum (Ref. Miete)	0,12	0,03	0,00	0,06	0,02	0,01	0,04	0,02	0,14
Kinder im Haushalt	0,00	0,03	0,96	–0,13	0,03	0,00	–0,13	0,03	0,00
Geschlecht weiblich	0,05	0,02	0,02	0,03	0,02	0,14	0,02	0,02	0,17
deutsche Staatsangeh. (Ref. Andere)	0,02	0,04	0,67	0,04	0,03	0,27	0,04	0,04	0,32
hoher Bildungsabschluss (Ref. Niedrig)	0,05	0,02	0,02	0,05	0,02	0,02	0,04	0,02	0,03
Empfänger Sozialhilfe/Wohngeld	–0,15	0,05	0,01	–0,12	0,05	0,02	–0,10	0,05	0,04
Alter (× 10)	0,04	0,01	0,00	0,02	0,01	0,02	0,02	0,01	0,03
soziale Bindungen									
kennt Namen der Nachbarskinder				0,13	0,01	0,00	0,13	0,01	0,00
soziale Interaktionen im Wohngbiet				0,20	0,02	0,00	0,20	0,02	0,00
Level 2 – Wohngebiete									
Konstante	1,92	0,03	0,00	1,92	0,02	0,00	1,92	0,01	0,00
Freiburg-Stadt (Ref. Köln)							0,00	0,03	0,89
Freiburg-Land (Ref. Köln)							0,06	0,04	0,11
Faktor konzentr. Benachteiligung							–0,16	0,01	0,00
Faktor Urbanität							0,04	0,01	0,01
	Varianzred. vs. Nullmodell			**Varianzred. vs. Nullmodell**			**Varianzred. vs. Modell 2**		
Zufallseffekt – Level 1 (r_{ij})	0,2588		**3,1**	0,2293		**14,1**	0,229	(p =	
Zufallseffekt – Level 2 (u_{oj})	0,0434	(p = 0,00)	**24,4**	0,0282	(p = 0,00)	**50,9**	0,0017	0,093)	**93,9**
ICC (Nullmodell = 17,7%)	**14,4**			**10,9**			**0,7**		

lektive soziale Kohäsion und das Vertrauen zwischen den Bewohnern eines Wohngebietes haben. Da die exakte Berechnung der Gesamtanteile erklärter Varianz in Mehrebenenmodellen nicht einfach ist (Hox 2002: 63), reicht es aus festzuhalten, dass praktisch die gesamte Varianz zwischen den Wohngebieten erklärt werden konnte, die unter Berücksichtigung der individuellen sozio-demographischen Zusammensetzung und Interaktionsneigung der Befragten noch 11 Prozent der Gesamtvarianz ausmachte. Der Kontexteffekt kollektiver Eigenschaften des Wohngebiets, und zwar in erster Linie die Konzentration von sozial benachteiligten Bewohnern, auf die soziale Kohäsion ist demnach beträchtlich. Sie unterstreicht den Wert der Mehrebenenanalyse für die Analyse des sozialen Kapitals in Wohngebieten.

Anschließend fragen wir schrittweise in weiteren Mehrebenenmodellen, welchen individuellen und vor allem welchen kollektiven Merkmale die Erwartungen der Bewohner auf informelle Sozialkontrolle von abweichenden Verhalten von Jugendlichen erklären können (*Tabelle 6*). Im ersten Schritt werden alle individuellen Prädiktoren, die sozio-demographischen Merkmale der Befragten und ihre lokalen sozialen Bindungen, eingeführt. Hier zeigt sich unter anderem, dass Befragte mit Kindern eine deutlich positivere Erwartung des Kontrollverhaltens ihrer Nachbarn haben als Befragte ohne Kinder (ohne die vermittelnden Variablen der lokalen sozialen Bindungen wäre dieser Effekt noch wesentlich stärker). Dies lässt sich als Übertragung eigener Verhaltensdispositionen interpretieren und zeigt an, dass individuelle Einschätzungen kollektiven sozialen Kapitals auf verschiedene Art und Weise subjektiv gefärbt sind.

Die beiden Prädiktoren der lokalen sozialen Bindungen bewirken im Vergleich zum Modell der sozialen Kohäsion nur eine mäßige Varianzaufklärung (1 Prozent vs. 11 Prozent auf der individuellen Ebene; 16 Prozent vs. 26 Prozent auf der kollektiven Ebene, wenn man diese beiden Prädiktoren getrennt von den sozio-demographischen Merkmalen dere Befragten einführt); die Erwartungen nachbarschaftlicher Sozialkontrolle sind also weniger stark von den sozialen Interaktionen und Bindungen beeinflusst wie die Wahrnehmung der sozialen Kohäsion, was dem Standpunkt von Sampson (2004, 2006) entspricht.

In Modell 2 zeigen sich ähnliche, jedoch im Vergleich zur sozialen Kohäsion schwächer ausgeprägte Kontexteffekte der sozio-demographischen Struktur der Wohngebiete, und zwar wiederum negative der sozialen Benachteiligung und schwach positive der Urbanität. Wird schließlich in Modell 3 die soziale Kohäsion des Wohngebiets als Makrovariable hinzugeführt, so vermittelt diese den Effekt der sozialen Benachteiligung zur Hälfte und erhöht die Varianzaufklärung von 68 Prozent auf 74 Prozent. Die zusätzlich auf der Wohngebietsebene ins Modell aufgenommene Skala der sozialen Bindungen bleibt demgegenüber ohne Erklärungskraft (nicht dargestellt).

Diese Ergebnisse bestätigen einige wichtige Annahmen des „collective efficacy"-Ansatzes. Zunächst stützen die Mehrebenenanalysen die Annahme der Existenz kollektiver sozialer Eigenschaften von Wohngebieten. Wie von Sampson et al. angenommen, haben lokale soziale Bindungen keinen starken direkten Einfluss auf die Kontrollerwartungen im Wohngebiet, jedoch einen indirekten, der über die soziale Kohäsion im Wohngebiet vermittelt wird. Letztere ist jedoch weitaus stärker von der Konzentration sozialer Benachteiligungen als vom Ausmaß lokaler sozialer Bindungen abhängig. Loka-

Tabelle 6: Mehrebenenmodelle zur Erklärung von Erwartungen informeller Sozialkontrolle, MPI-Bewohnerbefragung 2001, N = 2505 Befragte in 61 Wohngebieten

(B: Unstandardisierte Beta-Koeffizienten)	**Modell 1**			**Modell 2**			**Modell 3**		
Level 1 – Befragte	**B**	**std. err.**	**p =**	**B**	**std. err.**	**p =**	**B**	**std. err.**	**p =**
sozio-demographische Merkmale									
wohnhaft > 4 Jahre	–0,04	0,03	0,19	–0,03	0,03	0,35	–0,03	0,03	0,40
Wohneigentum (Ref. Miete)	0,01	0,03	0,82	–0,02	0,03	0,38	–0,03	0,03	0,32
Kinder im Haushalt	0,07	0,02	0,00	0,07	0,02	0,00	0,07	0,02	0,00
Geschlecht weiblich	0,05	0,02	0,03	0,05	0,02	0,05	0,05	0,02	0,05
deutsche Staatsangeh. (Ref. Andere)	–0,07	0,05	0,20	–0,08	0,05	0,14	–0,08	0,05	0,12
hoher Bildungsabschluss (Ref. Niedrig)	–0,03	0,03	0,39	–0,03	0,03	0,35	–0,03	0,03	0,38
Empfänger Sozialhilfe/Wohngeld	–0,11	0,05	0,04	–0,09	0,06	0,12	–0,09	0,06	0,13
Alter (× 10)	0,01	0,01	0,57	0,01	0,01	0,26	0,01	0,01	0,23
soziale Bindungen									
kennt Namen der Nachbarskinder	0,05	0,02	0,00	0,04	0,02	0,01	0,04	0,02	0,01
soziale Interaktionen im Wohngbiet	0,10	0,02	0,00	0,10	0,02	0,00	0,09	0,02	0,00
Level 2 – Wohngebiete									
Konstante	2,05	0,02	0,00	2,05	0,01	0,00	2,05	0,01	0,00
Freiburg-Stadt (Ref. Köln)				–0,11	0,03	0,00	–0,12	0,03	0,00
Freiburg-Land (Ref. Köln)				–0,03	0,04	0,48	–0,05	0,04	0,26
Faktor konzentr. Benachteiligung				–0,12	0,02	0,00	–0,05	0,04	0,17
Faktor Urbanität				0,05	0,02	0,01	0,04	0,02	0,01
soziale Kohäsion/Vertrauen							0,32	0,12	0,01
	Varianzred. vs. Nullmodell			**Varianzred. vs. M1**			**Varianzred. vs. M1**		
Zufallseffekt – Level 1 (r_{ij})	0,28242		**4,3**	0,2821			0,2823		
Zufallseffekt – Level 2 (u_{oj})	0,01488	0,00	**27,3**	0,0048	p = 0,00	**67,7**	0,0036	p = 0,01	**76,1**
ICC (Nullmodell = 6,5%)	**5,0**			**1,7**			**1,2**		

le soziale Bindungen spielen, wie von Sampson behauptet, keine zentrale Rolle als Bausteine von „collective efficacy".

Demgegenüber konnten die Hypothesen von dämpfendem Einfluss der „collective efficacy" auf Kriminalität in dieser Studie (bislang) nicht bestätigt werden. Dies gilt sowohl für die selbstberichtete Delinquenz der Jugendlichen aus den untersuchten Wohngebieten, in Übereinstimmung mit der Chicagoer Studie (Sampson 2006: 50), als auch für Kriminalität, die von der Polizei in diesen Wohngebieten registriert wurde. Dafür können sowohl theoretische als auch methodische Gründe verantwortlich sein, unter anderem eine sehr hohe Multikollinearität der Variablen auf der Stadtviertelebene.

2. Benachteiligtes Wohngebiet

Aufbauend auf einer Studie über vier benachteiligte Wohngebiete in Köln (Friedrichs und Blasius 2000) untersuchten die Autoren die Lebensbedingungen in dem benachteiligten Wohngebiet Köln-Vingst/Höhenberg. Ziel der Studie war es, die interne räumliche Differenzierung des Wohngebiets zu untersuchen und Hypothesen über die soziale Kohäsion und den Armutsstatus auf die Wahrnehmung von physischem Verfall und abweichenden Verhalten zu testen.

Das Wohngebiet liegt auf der rechts-rheinischen Seite von Köln; es ist eines der am meisten benachteiligten Gebiete von Köln. Im Jahre 2004 erhielten 11 Prozent der Bewohner Sozialhilfe (Köln: 6,8 Prozent), 20,3 Prozent waren arbeitslos (Köln: 12,8 Prozent) und 30,2 Prozent waren Migranten (Köln: 17,2 Prozent). Die Stichprobe der Bewohner beruhte auf einer Wahrscheinlichkeits-Stichprobe aus der Kartei des Einwohnermeldeamtes; die Ausschöpfung betrug 46 Prozent. Die Befragung erfolgte face-to-face. Insgesamt wurden 707 deutsche und 238 türkische Bewohner befragt.

Um die Kohäsion und das wahrgenommene abweichende Verhalten zu messen, wurden zahlreiche Skalen aus der angelsächsischen Literatur verwendet, darunter zu „disorder" (Ross und Mirowsky 1999; Ross, Mirowsky und Pribesh 2001), Jugendkriminalität und Kriminalität allgemein (übernommen aus der oben dargestellten Studie von Oberwittler), schließlich die Skala „collective efficacy" von Sampson et al. Eine Analyse der Skala auf ihre Dimensionen (CatPCA) erbrachte eine sehr befriedigende eindimensionale Lösung; sie ist in *Tabelle 7* wiedergegeben.

Die Erklärungskraft des Konzeptes, gemessen über die Skala, sei an einem Beispiel aus unseren Analysen demonstriert. Es wurde zunächst die Hypothese geprüft, ein höheres Maß an wahrgenommener collective efficacy korreliere negativ mit dem Ausmaß an disorder. Disorder wurde mit einer Skala aus elf Items gemessen, die von Ross, Mirowsky und Pribesh (2001) entwickelt und von uns übersetzt wurde.[2] Empirisch zeigte sich eine Korrelation der beiden Skalen von r –0,37, was die Hypothese stützt. Um den Effekt der collective efficacy auf das Ausmaß von disorder zu bestimmen, führten

2 Hierzu gehören Items wie: „Hier in Vingst/Höhenberg gibt es viel Graffiti/besprühte Wände", „Hier in Vingst/Höhenberg gibt es viel Kriminalität", „Vingst/Höhenberg ist sauber", „Mutwillige Zerstörung kommt in Vingst/Höhenberg häufig vor". Cronbachs alpha der Skala ist 0,82. (Für eine ausführliche Darstellung s. Friedrichs und Blasius 2007.)

Tabelle 7: Faktorladungen und erklärte Varianz der Skala „collective efficacy“, Studie Köln-Höhenberg/Vingst, N = 707 (nur deutsche Befragte)

Item	**D_1**	**in %**
Die Leute hier helfen sich gegenseitig	0,80	63,5
Hier kennen sich die Leute gut	0,68	45,8
Man kann den Leuten in der Nachbarschaft vertrauen	0,83	68,9
Die Leute hier kommen gut miteinander aus	0,84	70,7
Die Leute hier haben Respekt vor Gesetz und Ordnung	0,74	54,8
Eigenwert	3,04	
Erklärte Varianz	60,8 %	
Cronbach's alpha	0,84	

* Nach Sampson und Groves (1989) und Oberwittler (2003).

Tabelle 8: Multiple Regression auf „disorder“, unstandardisierte Koeffizienten (b), Studie Köln-Höhenberg/Vingst, N = 7007 (nur deutsche Befragte)

Variable	**DISORDER**	
	Model 1	**Model 2**
Konstante	–0,05	–0,51*
SV	0,02	0,14
GS	–0,37*	–0,25
HO	–0,02	–0,12
VI	0,26	0,20
HS	0,52*	0,28
SW (ref.)	–	–
COLLEFF		–0,20***
INTCLOS		–0,16***
Transfereinkommen		–0,01
Alleinerziehend		0,23*
Fortzugsabsicht		0,27***
Adj. R^2	0,05	0,23

* p < .05; ** p < . 01; *** p < .001. Codierung: Transfereinkommen: ja = 1; Alleinerziehend: ja = 1; Fortzugsabsicht: keine = 1, ja, aber keine Aktivität = 2, ja, mit Aktivität = 3.

Legende für die abgekürzten Stadtviertelnamen: SV = Siedlung Vingst, GS = Germania Siedlung, HO = Höhenberg, VI = Vingst, HS = Höhenberg Süd, SW = Schweden-Siedlung.

die Autoren eine multiple Regression durch. In sie gingen auch die sechs Teilgebiete ein, ferner die Quote der Alleinerziehenden, die Fortzugsabsicht, Bezug von Transfereinkommen und die zweite von Sampson et al. und Oberwittler übernommen Skala „intergenerational closure“. Letztere misst über fünf Items u.a., ob man die Kinder in der Nachbarschaft kennt, ob man die Freunde der Kinder kennt und ob dies ein guter Ort für Kinder ist, aufzuwachsen. Die Ergebnisse zeigt *Tabelle 8*.

Im Modell 1 haben zwei der Teilgebiete einen signifikanten Effekt auf das Ausmaß der disorder, so dass vermutet werden kann, Germania-Siedlung (GS) sei eine „gute“, Höhenberg-Süd (HS) hingegen eine „schlechte“ Nachbarschaft. Dies wird durch ande-

re Ergebnisse gestützt. Diese Effekte sind jedoch im Modell 2 nicht mehr signifikant, wenn andere Variablen eingeführt werden. Für unsere Diskussion hier ist entscheidend, dass beide Konzepte eines sozialen Kapitals, „collective efficacy“ und „intergenerational closure“, hochsignifikante negative Effekte auf das Ausmaß der disorder haben, sich also die Hypothesen von Sampson et al. bewähren. Die Messung des sozialen Kapitals in dieser Form ist demnach in deutschen Studien fruchtbar.

VI. Zusammenfassung und Diskussion

Die empirische Stadtforschung hat sich in den letzten Jahren verstärkt daran gemacht, die von den Vordenkern des Sozialkapital-Ansatzes, vor allem Bourdieu und Coleman, formulierten Annahmen über den kollektiven Nutzen des sozialen Kapitals in Wohngebieten auszuarbeiten und zu überprüfen. Das Konzept des sozialen Kapitals hat in der Forschung über städtische Wohngebiete (und auch in der Stadtplanung) erheblich an Bedeutung gewonnen, auch wenn in vielen Fällen eine gewissen Unschärfe und Beliebigkeit zu beobachten ist, die vermutlich die Kehrseite seiner enormen Popularität darstellt.

Die Ergebnisse der hier vorgestellten Forschungen können dazu beigetragen, dem Konzept des sozialen Kapitals schärfere Konturen zu verleihen. Zunächst gilt dies für den mehrebenanalytisch abgesicherten *kollektiven* Charakter des sozialen Kapitals, wie er von Coleman (1990: 315) behauptet wurde. Es gilt auch für die nunmehr gut bestätigte Erkenntnis, dass die manifeste Dimension der lokalen sozialen Bindungen keine vorrangige Bedeutung für die Erreichung gemeinsamer Ziele von Bewohnern hat. Daher muss sorgfältig zwischen den einzelnen Elementen des sozialen Kapitals (Vertrauen, sozialer Kontrolle, Kohäsion und Netzwerke vgl. van Deth 2003: 83) unterschieden werden. Der Ansatz der „collective efficacy“ hat daraus die Konsequenz gezogen, ganz auf die latenten Dimensionen des gegenseitigen Vertrauens und der Handlungserwartungen zu setzen. Unsere empirischen Beispiele haben gezeigt, dass der „collective efficacy“-Ansatz vielversprechend auch für die Untersuchung des sozialen Kapitals in deutschen Städten ist und sich für eine weitere kumulative Forschung eignet. Bei dem Design empirischer Studien sollte darauf geachtet werden, dass eine größere Zahl von Stadtvierteln notwendig ist, wenn man Stadtviertel und weniger ihre Bewohner als eigentliche Untersuchungseinheiten auffasst und Wirkungszusammenhänge auf dieser kollektiven Ebene erklären möchte.

Damit sind jedoch bei weitem noch nicht alle Probleme der Erforschung kollektiver sozialer Organisation von Wohngebieten gelöst. Latente Eigenschaften wie Vertrauen und Handlungserwartungen sind schwerer zu fassen als manifeste Eigenschaften wie etwa bürgerschaftliches Engagement. Die Frage nach der Evaluation des Vertrauens und der Handlungserwartungen durch die Befragten bleibt noch unterbelichtet. Der „collective efficacy“-Ansatz würde an Überzeugungskraft und Attraktivität für die Stadtforschung noch gewinnen, wenn er nicht nur, wie bisher ganz überwiegend geschehen, in Bezug auf die individuelle Kontrolle von abweichendem Verhalten, sondern auch in Bezug auf die gemeinschaftliche Erreichung anderer Ziele, wie etwa den Erhalt oder Ausbau von Infrastruktur, städtebauliche Verbesserungen, etc. angewandt würde.

Dabei dürften nicht nur die Verhaltenserwartungen und -dispositionen der individuellen Bewohner, sondern auch das Vorhandensein und die Effektivität von organisierten (Selbsthilfe-)Gruppen im Wohngebiet als Katalysator gemeinschaftlichen Handelns von entscheidender Bedeutung sein. Dieser Aspekt ist vor allem für die angewandte Stadtforschung und Gemeinwesenarbeit bedeutsam.

Literatur

Bellair, Paul E., 1997: Social Interaction and Community Crime: Examining the Importance of Neighbor Networks. Criminology 35: 677–703.

Bellair, Paul E., 2000: Informal Surveillance and Street Crime: A Complex Relationship. Criminology 38: 137–169.

Blalock, Hubert M., 1984: Contextual Effects Models: Theoretical and Methodological Issues. Annual Review of Sociology 10: 353–372.

Blasius, Jörg, und *Jürgen Friedrichs,* 2007: Internal Heterogeneity of a Deprived Urban Area and its Impact on Residents Perception of Deviance. Housing Studies 22 (im Druck).

Bridge, Gary, 2002: The Neighborhood and Social Networks. www.neighbourhoodcentre.org.uk

Bridge, Gary, Ray Forrest und *Emma Holland,* 2004: Neighbouring: A Review of the Evidence. ERSC Centre of Neighbourhood Research. Working Paper 24.

Browning, Christopher R., Seth L. Feinberg und *Robert D. Dietz,* 2004: The Paradox of Social Organization: Networks, Collective Efficacy, and Violent Crime in Neighborhoods. Social Forces 83: 503–534.

Bursik jr., Robert J., 1988: Social Disorganization and Theories of Crime and Delinquency: Problems and Prospects. Criminology 26: 519–552.

Bursik jr., Robert J., und *Harold G. Grasmick,* 1993: Neighborhoods and Crime: The Dimensions of Effective Community Control. New York: Lexington Books.

Chaix, Basile, Alastair H. Leyland, Clive E. Sabel, Pierre Chauvin, Lennart Rastamm, Hakan Kristersson und *Juan Merlo,* 2006: Spatial Clustering of Mental Disorders and Associated Characteristics of the Neighbourhood Context in Malmö, Sweden, in 2001. Journal of Epidemiology and Community Health 60: 427–435.

Coulthard, Melissa, Alison Walker und *Antony Morgan,* 2002: People's Perceptions of their Neighbourhood and Community Involvement. Results from the Social Capital Module of the General Household Survey 2000. London: The Stationery Office.

Chupp, Mark, 1999: Investing in People through Place: The Role of Social Capital in Transforming Neighborhoods: A Literature Review of Social Capital and Neighborhood Transformation. Cleveland, OH: Cleveland State University, Levine College of Urban Affairs.

Coleman, James S., 1966: Community Disorganization. S. 670–723 in: *Robert K. Merton* und *Robert A. Nisbet* (Hg.), Contemporary Social Problems (2. Ausg.). New York: Harcourt, Brace & World.

Coleman, James S., 1986: Social Theory, Social Research, and a Theory of Action. American Journal of Sociology 91: 1309–1335.

Coleman, James, 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology 94: 95–120.

Coleman, James S., 1990: Foundations of Social Theory. Cambridge, MA/London: Belknap Press.

Committee for Economic Development (CED), 1995: Rebuilding Inner-City Communities: A New Approach to the Nation"s Urban Crisis. Washington, DC: CED.

Crane, Jonathan, 1991: The Epidemic Theory of Ghettos and Neighborhood Effects on Dropping out and Teenage Childbearing. American Journal of Sociology 96: 1226–1259.

DeFilippis, James, 2001: The Myth of Social Capital in Community Development. Housing Policy Debate 12: 781–806.

De Silva, Mary J., Kwame McKenzie, Trudy Harpham und *Sharon R. A. Huttly,* 2005: Social Capital and Mental Illness: A Systematic Review. J. Epidemiol. Community Health 59: 619–627.

Deth, Jan W. van, 2003: Measuring Social Capital: Orthodoxies and Continuing Controversies. International Journal of Research Methodology 6: 79–92.

Duncan, Otis D., H. Schuman und *Beverly Duncan,* 1973: Social Change in a Metropolitan Community. New York: Russel Sage Foundation.

Duncan, T. E., S. C. Duncan, H. Okut, L. A. Strycker und *H. Hix-Small,* 2003: A Multilevel Contextual Model of Neighborhood Collective Efficacy. American Journal of Community Psychology 32: 245–252.

Esser, Hartmut, 1988: Sozialökologische Stadtforschung und Mehr-Ebenen-Analyse. S. 35–55 in: *Jürgen Friedrichs* (Hg.), Soziologische Stadtforschung. Sonderheft 29 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Forrest, Ray, und *Ade Kearns,* 2001: Social Cohesion, Social Capital and the Neighbourhood. Urban Studies 38: 2125–2143.

Friedrichs, Jürgen, 1980: Stadtanalyse. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Friedrichs, Jürgen, 1988: Makro- und mikrosoziologische Theorien der Segregation. S. 56–77 in: *Ders.* (Hg.), Soziologische Stadtforschung. Sonderheft 29 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Friedrichs, Jürgen, 1995: Stadtsoziologie. Opladen: Leske + Budrich.

Friedrichs, Jürgen, 1998: Do Poor Neighborhoods Make Their Residents Poorer? Context Effects of Poverty Neighborhoods on Residents. S. 77–98 in: *Hans-Jürgen Andreß* (Hg.), Empirical Poverty Research in a Comparative Perspective. Aldershot: Ashgate.

Friedrichs, Jürgen, und *Jörg Blasius,* 2000: Leben in benachteiligten Wohngebieten. Opladen: Leske + Budrich.

Friedrichs, Jürgen, und *Jörg Blasius,* 2003: Social Norms in Distressed Neighbourhoods: Testing the Wilson Hypothesis. Housing Studies 18: 807–826.

Gans, Herbert, 1967: The Levittowners. New York: Random House.

Gibson, Chris L., Jihong Zhao, Nicholas P. Lovrich und *Michael J. Gaffney,* 2002: Social Integration, Individual Perceptions of Collective Efficacy, and Fear of Crime in Three Cities. Justice Quarterly 19: 537–564.

Gittel, Ross, und *Avis Vidal,* 1998: Community Organizing: Building Social Capital as a Development Strategy. Newbury Park: Sage.

Goudriaan, Heike, James P. Lynch und *Paul Nieuwbeerta,* 2004: Reporting to the Police in Western Nations: A Theoretical Analysis of the Effects of Social Context. Justice Quarterly 21: 101–137.

Granovetter, Mark, 1973. The Strength of Weak Ties. American Journal of Sociology 78: 1360–1380.

Guest, Avery M., Charis E. Kubrin und *Ross L. Matsueda,* 2006: Neighborhood Context and Neighboring Ties. City & Community 5: 363–385.

Halpern, David, 2005: Social Capital. Cambridge: Polity Press.

Hanifan, Lydia J., 1916: The Rural School Community Center. Annals of the American Academy of Political and Social Science 67: 130–138.

Harriot, Anthony (Hg.), 2003: Understanding Crime in Jamaica. New Challenges for Public Policy. Kingston: University of West Indies Press.

Häußermann, Hartmut, und *Walter Siebel,* 2004: Stadtsoziologie. Eine Einführung. Frankfurt a.M./New York: Campus.

Homans, George C., 1961: Social Behavior. Its Elementary Forms. New York: Harcourt, Brace & World.

Home Office Research, Development and *Statistics Directorate,* 2004: 2003 Home Office Citizenship Survey: People, Families and Communities (Home Office Research Study 289). London: Home Office.

Hox, Joop, 2002: Multilevel Analysis. Techniques and Applications. Mawhaw: Erlbaum.

Hunter, Albert, 1974: Symbolic Communities. The Persistence and Change of Chicago's Local Communities. Chicago/London: University of Chicago Press.

Hunter, Albert, 1975: The Loss of Community: An Empirical Test Through Replication. American Sociological Review 40: 537–552.

Hunter, Albert, 1985: Private, Parochial and Public Social Orders: The Problem of Crime and Incivility in Urban Communities. S. 230–242 in: *Gerald Suttles* und *Mayer N. Zald* (Hg.), The Challenge of Social Control. Citizenship and Institution. Building in Modern Society. Essays in Honor of Morris Jankowitz. Norwood: Ablex.

Islam, M. Kamrul, Juan Merlo, Ichiro Kawachi, Martin Lindström und *Ulf-G. Gerdtham,* 2006: Social Capital and Health: Does Egalitarianism Matter? A Literature Review. International Journal for Equity in Health 5: 3 <www.equityhealthj.com/content/5/1/3>.

Jacobs, Jane, 1961: The Life and Death of American Cities. New York: Random House.

Johnell, Kristina, Martin Lindström, Arne Melander, Jan Sundquist, Jan Eriksson und *Charli Merlo,* 2006: Anxiolytic Hypnotic Drug use Associated with Trust, Social Participation, and the Miniaturization of Community: A Multilevel Analysis. Social Science & Medicine 62: 1205–1214.

Karstedt, Susanne, 2004: Typen der Sozialintegration und Gewalt: Kollektivismus, Individualismus, und Sozialkapital. S. 269–292 in: *Wilhelm Heitmeyer* und *Hans-Georg Soeffner* (Hg.), Gewalt. Entwicklungen, Strukturen, Analyseprobleme. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Kasarda, John, und *Morris Janowitz,* 1974: Community Attachment in Mass Society. American Sociological Review 39: 328–339.

Kawachi, Iricho, B. P. Kennedy und *Ruth Glass,* 1999: Social Capital and Self-rated Health: A Contextual Analysis. American Journal of Public Health 89: 1187–1193.

Kim, Daniel, und *Ichiro Kawachi,* 2006: A Multilevel Analysis of Key Forms of Community- and Individual-Level Social Capital as Predictors of Self-Rated Health in the United States. Journal of Urban Health 83: 813–826.

Kleinhans, Reinout, Hugo Priemus und *Godfried Engbersen,* 2007: Understanding Social Capital in Recently Restructured Urban Neighbourhoods: Two Case Studies in Rotterdam. Urban Studies 44: 1069–1091.

Lang, Robert E., und *Steven P. Hornburg,* 1998: Editor's Introduction: What is Social Capital and Why is it Importatnt to Public Policy? Housing Policy Debate 9: 1–16.

Lazarsfeld, Paul F., und *Herbert Menzel,* 1980: On the Relation between Individual and Collective Properties. S. 508–521 in: *Amitai Etzioni* und *Edward W. Lehman* (Hg.), A Sociological Reader on Complex Organizations. 3. Ausg. New York: Holt, Rinehart and Winston.

Lindström, Martin, Mahnaz Moghadassi und *Juan Merlo,* 2004: Individual Self-reported Health, Social Participation and Neighbourhood: A Multilevel Analysis in Malmö, Sweden. Preventive Medicine 39: 135–141.

Liska, Ellen, und *Barbara Warner,* 1991: Functions of Crime: A Paradoxical Process. American Journal of Sociology 91: 1441–1463.

Lüdemann, Christian, 2005: Benachteiligte Wohngebiete, lokales Sozialkapital und »Disorder«. Eine Mehrebenenanalyse zu den individuellen und sozialräumlichen Determinanten der Perzeption von physical und social incivilities im städtischen Raum. Monatsschrift für Kriminologie und Strafrechtsreform 88: 240–256.

Lüdemann, Christian, 2006a: Kriminalitätsfurcht im urbanen Raum. Eine Mehrebenenanalyse zu individuellen und sozialräumlichen Determinanten von Kriminalitätsfurcht im städtischen Raum. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 58: 285–306.

Lüdemann, Christian, 2006b: Soziales Kapital und soziale Kontrolle. Zu den Determinanten sozialer Kontrolle in Nachbarschaften. Kriminalistik 60: 177–182.

Lüdemann, Christian, und *Sascha Peter,* 2007: Kriminalität und Sozialkapital im Stadtteil. Eine Mehrebenenanalyse zu individuellen und sozialräumlichen Determinanten von Viktimisierungen. Zeitschrift für Soziologie 36: 25–42.

Markowitz, Fred E., Paul E. Bellair, Allen E. Liska und *Jianhong Liu,* 2001: Extending Social Disorganization Theory: Modeling the Relationships between Cohesion, Disorder, and Fear. Criminology 39: 293–319.

Mayhew, Henry, 1861: London Labour and the London Poor: The Condition and Earnings of Those that Will Work, Those that Cannot Work, and Those that Will not Work. London: Griffin.

McPherson, Miller, Lynn Smith-Lovin und *Matthew E. Brashears,* 2006: Social Isolation in America: Changes in Core Discussion Networks over Two Decades. American Sociological Review 71: 353–375.

Messner, Steven, Eric Baumer und *Richard Rosenfeld*, 2004: Dimensions of Social Capital and Rates of Criminal Homicide. American Sociological Review 69(6): 882–903.

Middleton, Alan, Alan Murie und *Rick Groves,* 2005: Social Capital and Neighbourhoods that Work. Urban Studies 42: 1711–1738.

Morenoff, Jeffrey D., und *Robert J. Sampson,* 1997: Violent Crime and The Spatial Dynamics of Neighborhood Transition: Chicago, 1970–1990. Social Forces 76: 31–64.

Oberwittler, Dietrich, 2003: Die Messung und Qualitätskontrolle kontextbezogener Befragungsdaten mithilfe der Mehrebenenanalyse – am Beispiel des Sozialkapitals von Stadtvierteln. ZA-Informationen 53: 11–41.

Oberwittler, Dietrich, 2004: Stadtstruktur, Freundeskreise und Delinquenz. Eine Mehrebenenanalyse zu sozialökologischen Kontexteffekten auf schwere Jugenddelinquenz. S. 135–170 in: *Dietrich Oberwittler* und *Susanne Karstedt* (Hg.), Soziologie der Kriminalität. Sonderheft 43 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Oberwittler, Dietrich, 2007: Urban Poverty and Adolescent Adjustment: A Multilevel Analysis of Neighborhood Effects on Adolescent Problem Behavior Differentiated by Gender and Ethnicity. Housing Studies 22 (im Druck).

Patillo, Mary E., 1998: Sweet Mothers and Gangbangers: Managing Crime in a Black Middle-Class Neighborhood. Social Forces 76: 747–774.

Paxton, Pamela, 1999: Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment. American Journal of Sociology 105: 88–127.

Perkins, Douglas D., Joseph Hughey und *Paul W. Speer,* 2002: Community Psychology Perspectives on Social Capital Theory and Community Development Practice. Journal of the Community Development Society 33: 1–22.

Perkins, Douglas D., und *D. Adam Long,* 2002: Neighborhood Sense of Community and Social Capital: A Multilevel Analysis. S. 291–318 in: *A. Fisher, C. Bishop* und *B. Sonn* (Hg.), Psychological Sense of Community: Research, Applications, and Implications New York: Plenum.

Poortinga, Wouter, 2006: Social Relations or Social Capital? Individual and Community Health Effects of Bonding Social Capital. Social Science & Medicine 63: 255–270.

Portes, Alejandro, 1998: Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. Annual Review of Sociology 24: 1–24.

Portes, Alejandro, und *Julia Sensenbrenner,* 1993: Embeddedness and Immigration: Notes on the Determinants of Economic Action. American Journal of Sociology 98: 1320–1350.

Pratt, Travis C., und *Francis T. Cullen,* 2005: Assessing Macro-Level Predictors and Theories of Crime: A Meta-Analysis. S. 373–450 in: *Michael Tonry* (Hg.), Crime and Justice. An Annual Review of Research. Bd. 32. Chicago: Chicago University Press.

Putnam, Robert D., 2000: Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community. London: Simon and Schuster.

Robinson, Jennifer B., Brian A. Lawton, Ralph B. Taylor und *Douglas D. Perkins,* 2003: Multilevel Longitudinal Impacts of Incivilities: Fear of Crime, Expected Safety, and Block Satisfaction. Journal of Quantitative Criminology 19: 237–274.

Ross, Catherine S., und *John Mirowsky,* 1999: Disorder and Decay: The Concept and Measurement of Perceived Neighborhood Disorder. Urban Affairs Review 34: 412–432.

Ross, Catherine S., John Mirowsky und *Shana Pribesh,* 2001: Powerlessness and the Amplification of Threat: Neighborhood Disadvantage, Disorder, and Mistrust. American Sociological Review 66: 568–591.

Sampson, Robert J., 1988: Local Friendship Ties and Community Attachment in Mass Society: A Multi-level Systemic Model. American Sociological Review 53: 766–779.

Sampson, Robert J., 2004: Networks and Neighbourhoods. The Implications of Connectivity for Thinking About Crime in the Modern City. S. 157–166 in: *Helen McCarthy* und *Paul Skidmore* (Hg.), Network Logic. Who Governs in an Interconnected World? London: Demos.

Sampson, Robert, 2006: How does Community Context Matter? Social Mechanisms and the Explanation of Crime Rates. S. 31–60 in: *Per-Olof H. Wikström* und *Robert Sampson* (Hg.), The Explanation of Crime. Context, Mechanisms, and Development. Cambridge: Cambridge University Press.

Sampson, Robert J., Jeffrey D. Morenoff und *Felton Earls,* 1999: Beyond Social Capital: Spatial Dynamics of Collective Efficacy for Children. American Sociological Review 64: 633–660.

Sampson, Robert J., Jeffrey D. Morenof und *Thomas Gannon-Rowley,* 2002: Assessing „Neighborhood Effects": Social Processes and New Directions in Research. Annual Review of Sociology 28: 443–478.

Sampson, Robert J., Jeffrey D. Morenoff und *Stephen W. Raudenbush,* 2005: Social Anatomy of Racial and Ethnic Disparities in Violence. American Journal of Public Health 95: 224–232.

Sampson, Robert J., und *Stephen W. Raudenbush,* 1999: Systematic Social Observation of Public Spaces: A New Look at Disorder in Urban Neighborhoods. American Journal of Sociology 105: 603–651.

Sampson, Robert J., Stephen W. Raudenbush und *Felton J. Earls,* 1997: Neighborhoods and Violent Crime: A Multilevel Study of Collective Efficacy. Science 277: 918–924.

Seeley, John R., R. Alexander Sim und *Elizabeth W. Loosley,* 1956: Chrestwood Heights. A Study of the Culture of Suburban Life. New York: Basic Books.

Shaw, Clifford, und *Henry D. McKay,* 1969 [1942]: Juvenile Delinquency and Urban Areas. Chicago: Chicago University Press.

Silver, Eric, und *Lisa L. Miller,* 2004: Sources of Informal Social Control in Chicago Neighborhoods. Criminology 42: 551–583.

Simmel, Georg, 1957: Die Großstädte und das Geistesleben. S. 227–242 in: *Ders.,* Brücke und Tor. Stuttgart: K.F. Koehler Verlag.

Simons, Ronald L., Lesley G. Simons, Callie H. Burt, Gene H. Brody und *Carolyn Cutrona,* 2005: Collective Efficacy, Authoritative Parenting and Delinquency: A Longitudinal Test of a Model Integrating Community- and Family-Level Processes. Criminology 43: 989–1030.

Skogan, Wesley G., 1990: Disorder and Decline. Crime and the Spiral of Decay in American Neighborhoods. Berkeley/Los Angeles: University of California Press.

Small, Mario Luis, 2005: Neighborhood Institutions as Resource Brokers: Childcare Centers, Intergenerational Ties, and Resource Access Among the Poor. Social Problems 53: 274–292.

Small, Mario Luis, und *Katherine Newman,* 2001: Urban Poverty After The Truly Disadvantaged: The Rediscovery of the Family, the Neighborhood, and Culture. Annual Review of Sociology 27: 23–45.

Subramanian, S. V., Daniel Kim und *Ichiro Kawachi,* 2002: Social Trust and Self-Rated Health in US Communities: A Multilevel Analysis. Journal of Urban Health 79: 521–534.

Suttles, Gerald D., 1968: The Social Order of the Slum. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Swaroop, Sapna, und *Jeffrey D. Morenoff,* 2006: Building Community: The Neighborhood Context of Social Organization. Social Forces 84: 1665–1695.

Taylor, Ralph B., 1996: Neighborhood Responses to Disorder and Local Attachments: The Systemic Model of Attachment, Social Disorganization, and Neighborhood Use Value. Sociological Forum 11: 41–47.

Taylor, Ralph B., 1997: Social Order and Disorder of Street Blocks and Neighborhoods: Ecology, Microecology, and the Systematic Model of Social Disorganization. Journal of Research in Crime and Delinquency 34: 113–155.

Taylor, Ralph B., 2001: Breaking Away from Broken Windows: Baltimore Neighborhoods and the Nationwide Fight against Crime, Grime, Fear, and Decline. Boulder, CO: Westview Press.

Taylor, Ralph B., 2002: Fear of Crime, Social Ties, and Collective Efficacy: Maybe Masquerading Measuremt, Maybe Deja Vu All Over Again. Justice Quarterly 19: 773–792.

Taylor, Ralph B., und *Jeanette Covington,* 1988: Neighborhood Changes in Ecology and Violence. Criminology 26: 553–589.

Villareal, Andres, und *Braulio F. A. Silva,* 2006: Social Cohesion, Criminal Victimization and Perceived Risk of Crime in Brazilian Neighborhoods. Social Forces 84: 1725–1753.

Völker, Beate, Henk Flap und *Siegwart Lindenberg,* 2007: When Are Neighbourhoods Communities? Community in Dutch Neighbourhoods. European Sociological Review 23: 99–114.

Walklate, Sandra, und *Karen Evans,* 1999: Zero Tolerance or Community Tolerance? Managing Crime in High Crime Areas. Aldershot: Ashgate.

Warner, Barbara D., 2007: Directly Intervene or Call the Authorities? A Study of Forms of Neighborhood Social Control Within a Social Disorganization Framework. Criminology 45: 99–129.

Warner, Barbara D., und *Pamela Wilcox Rountree,* 1997. Local Social Ties in a Community and Crime Model: Questioning the Systemic Nature of Informal Social Control. Social Problems 44: 520–536.

Wells, William, Joseph A. Schafter, Sean P. Varano und *Timothy S. Bynum,* 2006: Neighborhood Residents Production of Order: The Effects of Collective Efficacy on Responses to Neighborhood Problems. Crime & Delinquency 52: 523–550.

Wikström, Per-Olof H., und *L. Dolmén,* 2001: Urbanisation, Neighbourhood Social Integration, Informal Social Control, Minor Social Disorder, and Fear of Crime. International Review of Victimology 8: 121–140

Wikström, Per-Olof H., und *Robert J. Sampson,* 2003: Social Mechanisms of Community Influences on Crime and Pathways in Criminality. S. 118–148 in: *Benjamin B. Lahey* und *Avshalom Caspi* (Hg.), The Causes of Conduct Disorder and Serious Juvenile Delinquency. New York: Guilford Press.

Wilson, James Q., und *George L. Kelling,* 1982: Broken Windows. The Atlantic Monthly, March 1982: 29–38.

Wilson, William J., 1987: The Truly Disadvantaged: The Inner City, the Underclass, and Public Policy. Chicago: Chicago University Press.

Woolcock, Michael, und *Deepa Narayn,* 2000: Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy. The World Bank Observer 15: 225–249.

Xu, Yili, Mora L. Fiedler und *Karl H. Flaming,* 2005: Discovering the Impact of Community Policing: The Broken Windows Thesis, Collective Efficacy, and Citizen's Judgement. Journal of Research in Crime and Delinquency 42: 147–186.

Yang, Keming, 2007: Individual Social Capital and Its Measurement in Social Surveys. Survey Research Methods 1: 19–27.

Korrespondenzanschriften: Prof. Dr., Jürgen Friedrichs, IfAS, Universität zu Köln, Greinstr. 2, 50939 Köln
E-Mail: friedrichs@wiso.uni-koeln.de

Dr. Dietrich Oberwittler, Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Strafrecht, Kriminologische Forschungsgruppe, Günterstalstraße 73, 79100 Freiburg i.Br.
E-Mail: D.Oberwittler@iuscrim.mpg.de

SOZIALE BEZIEHUNGEN UND BILDUNGSERWERB

Jutta Allmendinger, Christian Ebner und Rita Nikolai

Zusammenfassung: Ziel des Beitrages ist es, die Relevanz von Sozialkapital für die individuellen Bildungschancen und den Bildungserwerb darzulegen. Soziales Kapital sollte hierbei nicht isoliert von anderen Kapitalsorten gedacht werden. Denn Beziehungen nutzen wenig, wenn die mit dem Individuum verbundenen Personen selbst über geringe Ressourcen verfügen. Ausgehend von diesen Überlegungen wird nach einem ersten allgemeinen Überblick über die Bildungssituation in Deutschland neben Sozialkapital der Einfluss von ökonomischem und kulturellem Kapital auf die Kompetenzentwicklung und den Bildungsverlauf dargelegt. Die Autoren verweisen zudem darauf, neben der Mikroebene auch die Ebene der Institutionen und „übergeordnete" Kompositionseffekte nicht aus den Augen zu verlieren. Ferner wird für zukünftige Untersuchungen zum Thema Sozialkapital und Bildung angeregt, neben den Eltern und Geschwistern auch Freunde, Klassenkameraden und Lehrer stärker zu berücksichtigen, nicht nur formale Abschlüsse, sondern auch Kompetenzen als Ressourcen zu sehen und die Dauerhaftigkeit von Beziehungen und Nutzung von Kapital zu berücksichtigen. Hierfür bedarf es eines stärker interdisziplinären Vorgehens sowie breit angelegten Längsschnittstudien.

I. Einleitung

Um Enttäuschungen vorzubeugen: Dieser Beitrag wird und kann den Zusammenhang zwischen Bildung und Sozialkapital nicht präzise bestimmen. Wir können aber, indem wir empirische Ergebnisse zusammentragen, die Bedeutung von Sozialkapital für das erreichte Humankapital in Ansätzen aufzeigen, kleine Puzzlesteine bereitlegen, fehlende benennen. Viel Forschung aber wäre nötig, um das Bild vollständig zu machen, insbesondere auch ein mehr an interdisziplinärem Vorgehen, das neben Pädagogik und Soziologie auch die Hirnforschung, die Verhaltens- und Entscheidungspsychologie mit einbezieht. Denn von jeder Person, zu fast jedem gegebenen Zeitpunkt müssten wir wissen, mit welchen anderen Personen, mit welchen Institutionen und Organisationen sie verbunden ist, welche im breitesten Sinne definierten Bildungsinhalte diese Netze zur Verfügung stellen, und welche dieser offerierten Inhalte die betreffende Person überhaupt zu akzeptieren willens oder im Stande ist.

Dies können wir nicht und die Frage sei erlaubt: Inwieweit ist das überhaupt nötig? Reicht es nicht aus, intergenerational den Zusammenhang zwischen sozialer Herkunft und Bildung im Allgemeinen aufzuzeigen und intragenerational die Pfadabhängigkeit der einmal erreichten Bildungshöhe für den späteren Weiterbildungserfolg? Wir können dann weiter bestimmen, inwieweit diese Zusammenhänge auf die Finanzkraft der Eltern und das eigene Einkommen, mithin das ökonomische Kapital, zurückzuführen sind, und inwieweit auch das kulturelle Kapital der Eltern sowie der Person selbst eine

Rolle spielten. Fragen der Chancengleichheit im Zugang zu Bildung und Weiterbildung, des Erfolgs im Bildungssystem und der Verwertung von Bildung wären zu beantworten sowie Herausforderungen an die (Bildungs-)Politik abzuleiten. Die genauen Mechanismen, *warum* und *wie* sich Bildungsungleichheiten bis in die Gegenwart hinein immer wieder einstellen, können jedoch erst einmal nicht nachvollzogen werden. Hier liefert das Sozialkapital-Konzept Ansatzpunkte zur Erklärung.

Das primäre Ziel des vorliegenden Beitrags ist es, einen Überblick über Literatur und Forschungsstand zum Thema Sozialkapital und Bildung zu geben, wobei der Analyseschwerpunkt auf Deutschland gerichtet ist. Zunächst fassen wir kurz zusammen, was unter Sozialkapital in Abgrenzung zu kulturellem und ökonomischem Kapital zu verstehen und welcher Forschungsstand zum Zusammenhang von Humankapital und Sozialkapital zu berichten ist. Ausgehend von der Feststellung, dass soziales Kapital ohne kulturelles und ökonomisches Kapital nicht zu bestimmen ist, werden wir dann fragen, ob und wie Kapitalsorten der Eltern auf die Kinder übertragen werden.[1]

II. Definitionen

Auch in diesem Beitrag sind Begriffsbestimmungen ohne Verweis auf die Arbeiten von Pierre Bourdieu und James Coleman nicht möglich. Zunächst zu dem Taktgeber Pierre Bourdieu. Dieser definiert Sozialkapital als „... die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten Beziehungen gegenseitigen Kennens oder Anerkennens verbunden sind; oder, anders ausgedrückt, es handelt sich dabei um Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen“ (Bourdieu 1983: 190f.). Glenn C. Loury führt dies weiter aus. Für ihn ist Sozialkapital „... die Menge der Ressourcen, die in Familienbeziehungen und in der sozialen Organisation der Gemeinschaft enthalten sind und die die kognitive oder soziale Entwicklung eines Kindes oder Jugendlichen fördern. Diese Ressourcen sind von Person zu Person unterschiedlich und können für Kinder und Heranwachsende im Hinblick auf die Entwicklung des Humankapitals von großem Vorteil sein“ (zitiert nach Coleman 1995: 389).[2]

Sozialkapital ist damit ein Begriff, der mindestens drei Elemente beinhaltet: Erstens, die dauerhaften sozialen Beziehungen einer Person: Diese bestehen nicht nur zu den Eltern, auch „peer groups“, also Freunde und Mitschüler innerhalb wie außerhalb der Schule beeinflussen den Bildungserfolg. Schuleinzugsbezirke und im weiteren Sinne auch Nachbarschaften lassen sich zu den sozialen Beziehungen einer Person zählen. In den Worten von James Coleman: „Both social capital in the family and social capital in the community play roles in the creation of human capital in the rising generation“

1 Der Schwerpunkt des Artikels liegt auf der intergenerationalen Übertragung von unterschiedlichen Kapitalsorten. Ebenso könnte man intragenerational fragen, inwieweit unterschiedliche Kapitalsorten einen Einfluss auf Bildung und Weiterbildung im Lebensverlauf haben.

2 In unserer Analyse findet der Sozialkapitalansatz von Robert Putnam (2000) keine Anwendung, da Putnam Sozialkapital vielmehr auf das soziale Zusammenleben und Vertrauen, gemeinschaftsbezogene Normen und Werte sowie zwischenmenschliche Kontakte bezieht, die die soziale Kooperation fördern. Putnams Ansatz vom kollektiven Wert sozialer Netzwerke ist vor allem in der Politikwissenschaft populär geworden (Freitag 2004).

(1988: 109). Zweitens, ie ökonomischen, kulturellen oder symbolischen Ressourcen, welche die Mitglieder des jeweiligen Netzwerkes haben: Das ökonomische Kapital kann über das Einkommen oder das Vermögen der Eltern und weiteren sozialen Beziehungen gemessen werden. Das kulturelle Kapital ist etwa über den Bildungsstand von Eltern und Netzwerken zu bestimmen; unter symbolischen Ressourcen verstehen wir Ansehen und Prestige. Drittens, die Nutzung von Kapital: Denn letztlich ist entscheidend, welche Ressourcen ein Individuum aus diesen Beziehungen ziehen, mobilisieren und somit für sich nutzbar machen kann: „It is of course true that children are strongly affected by the human capital possessed by their parents. But this human capital may be irrelevant to outcomes for children if parents are not an important part of their childrens lives, if their human capital is employed exclusively at work or elsewhere outside the home. The social capital of the family is the relations between children and parents ...“ (110).

Zusammenfassend können wir mit Alejandro Portes formulieren: „Whereas economic capital is in the peoples bank accounts and human capital is inside their heads, social capital inheres in the structure of their relationships“ (Portes 1998: 7).

III. Forschungsstand

Die Darlegung des Forschungsstandes kann an die genannten drei Komponenten unmittelbar anschließen. Die dauerhaften sozialen Beziehungen einer Person werden in den meisten Fällen über das Elternhaus und die Geschwister abgebildet und erschlossen. Zum Teil werden auch Größe und Zusammensetzung von peer groups erhoben; die Einbeziehung von Nachbarschaften oder Schuleinzugsgebieten ist zumindest in der deutschen empirischen Bildungsforschung selten. Werden sie abgebildet, dann zumeist eher kartographisch, etwa in Sozialatlanten, wo der durchschnittliche Bildungsstand nach Regionen dargestellt wird. Soziale Beziehungen werden damit allerdings nicht direkt abgebildet. Im Sinne der Konzeptentwicklung kritisch anzumerken ist auch, dass die Dauerhaftigkeit der Beziehungen nicht mit erhoben wird, wir haben es damit meist mit punktuellen Abbildungen zu tun.

Auch die Berücksichtigung der zweiten Komponente, die ökonomischen, kulturellen oder symbolischen Ressourcen, welche die Mitglieder des jeweiligen Netzwerkes haben, ist differenziert zu bewerten. Das ökonomische Kapital wird über das Einkommen oder das Vermögen der Eltern gemessen. Abgesehen von den in der empirischen Forschung auftretenden Problemen, Einkommen und Vermögen zu erfassen, bestehen hier keine Lücken, wohl aber dabei, Einkommens- und Vermögensstrukturen der peer groups zu erheben, die selten, wenn überhaupt, erfasst werden. Ähnliches gilt für die Erfassung kultureller Güter, abgebildet wird hier der Besitz von Büchern des Elternhauses, wobei peer groups sich auch hier eher ausgespart finden. Besonders schwer aber tut sich die quantitative empirische Sozialforschung mit der Operationalisierung und Messung von symbolischem Kapital, solange man darunter mehr als die Erfassung von beruflichem Prestige versteht.

Die dritte Komponente verdichtet sich zu der Frage: Welche Ressourcen können Individuen aus sozialen Beziehungen ziehen, mobilisieren und somit für sich nutzbar

machen? Es gibt eine Reihe von Studien, die sich damit beschäftigen, wie soziale Beziehungen auf den Bildungserfolg wirken. Doch diese Studien beziehen sich lediglich auf die quantitative Komponente des sozialen Kapitals und berücksichtigen nicht die qualitative Komponente (Flap 1988), also die Frage, welche Ressourcen in den sozialen Beziehungen verfügbar und aktivierbar sind. Den Analysen zufolge können die Familienstruktur (Coleman 1988; Nauck 2000; Jungbauer-Gans 2004), eine hohe Erwartung der Eltern an die Bildungsleistungen der Kinder (Coleman 1988), Empathie der Eltern (Zinnecker und Georg 2004), eine harmonische Beziehung (Stecher 2001) und Kommunikation (Jungbauer-Gans 2004) zwischen Kind und Eltern sowie die Stabilität des Netzwerkes (Stecher 2001) den Bildungserfolg eines Kindes mit erklären.

Die Qualität der sozialen Beziehungen bleibt jedoch bei allen bisherigen empirischen Untersuchungen im Wesentlichen unteranalysiert, zumindest wenn man hierunter mehr versteht als die Erhebung von Familienstrukturen, d.h. die Zahl der Geschwister oder das Aufwachsen mit nur einem Elternteil. Damit ist ein grundlegendes Problem der Bildungsforschung angesprochen, nämlich die Tatsache, dass Sozialkapital mit sozialen Beziehungen gleich gesetzt wird, ohne die spezifischen Ressourcen der Akteure in den sozialen Netzwerken im Blick zu haben und ohne zu fragen, wie diese Ressourcen jeweils mobilisiert werden können.[3]

Aussagen über den Zusammenhang zwischen Humankapital und sozialem Kapital sind damit nur begrenzt möglich. Wir schneiden die folgenden Ausführungen daher breiter und fragen nach den Bestimmungsgründen von Humankapital im Allgemeinen. Ausgangspunkt ist ein kurzer Blick auf den Bildungsstand in Deutschland und dessen Entwicklung über die Zeit. Auf dieser Grundlage können wir dann fragen, welche Personengruppen sich aus welchen Gründen auf welchem Bildungsniveau befinden. Wir schließen mit einer Kritik der vorliegenden theoretischen und empirischen Ansätze, welche sich vorwiegend auf die Untererfassung institutioneller Rahmenbedingungen bezieht.

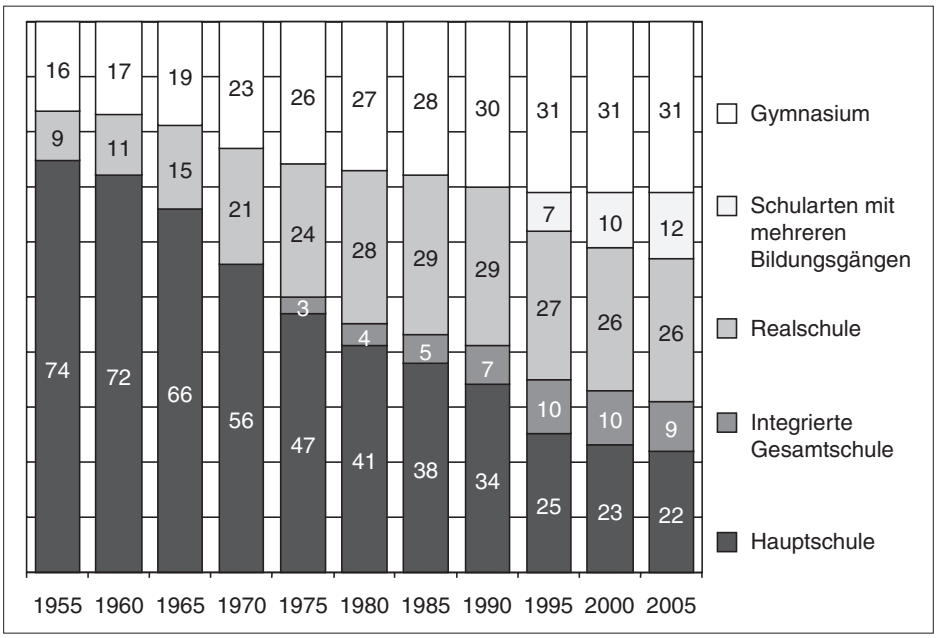
IV. Bildung in Deutschland

In Deutschland liegt das formale Bildungsniveau von Schülerinnen und Schülern heute deutlich höher als noch vor 50 Jahren (*Abbildung 1*). Im Jahr 1955 besuchten drei Viertel (74 Prozent) der Schüler im achten Schuljahr die Hauptschule, 9 Prozent die Realschule und 16 Prozent das Gymnasium. Mitte der 1950er Jahre war die Hauptschule somit der am meisten besuchte Schultyp. Fortan zeichnete sich ein Trend zur Höherqualifizierung ab. Im Jahr 2005 ist nur noch rund ein Fünftel der Schüler (22 Prozent) in Hauptschulen, etwas mehr als ein weiteres Viertel (26 Prozent) auf Realschulen und ein Drittel (31 Prozent) auf Gymnasien. Im Vergleich zum Jahr 1955 ist das formale Bildungsniveau also stark angestiegen. Gleichwohl ist festzustellen, dass seit mehr als einem Jahrzehnt keine Bildungsexpansion erkennbar ist, wir sprechen von einer Phase der Bildungsstagnation.

3 Eine empirische Untersuchung hierzu findet man bei Helbig (2007).

Die Bildungsexpansion der 1960er und 1970er Jahre mit ihrer Öffnung der höheren Schulen und Hochschulen führte zu einem Abbau konfessioneller, regionaler und geschlechtsspezifischer Ungleichheiten (Geißler 1996, 2004; Henz und Maas 1995). Die soziale Herkunft der Kinder blieb jedoch weiterhin als einflussreiche Determinante für den Bildungserfolg fortbestehen (Schimpl-Neimanns 2000; Shavit und Blossfeld 1993; Müller und Haun 1994). Diesem Zusammenhang werden wir im nächsten Kapitel genauer nachgehen.

Abbildung 1: Anteil der Schülerinnen und Schüler im achten Schuljahr auf verschiedenen Schulformen in Deutschland 1955 bis 2005 (in Prozent)



Anmerkungen: a) Ab 1991 einschließlich der neuen Bundesländer. b) Die integrierten Gesamtschulen schließen Freie Waldorfschulen mit ein.

Quelle: BMBF 2007a.

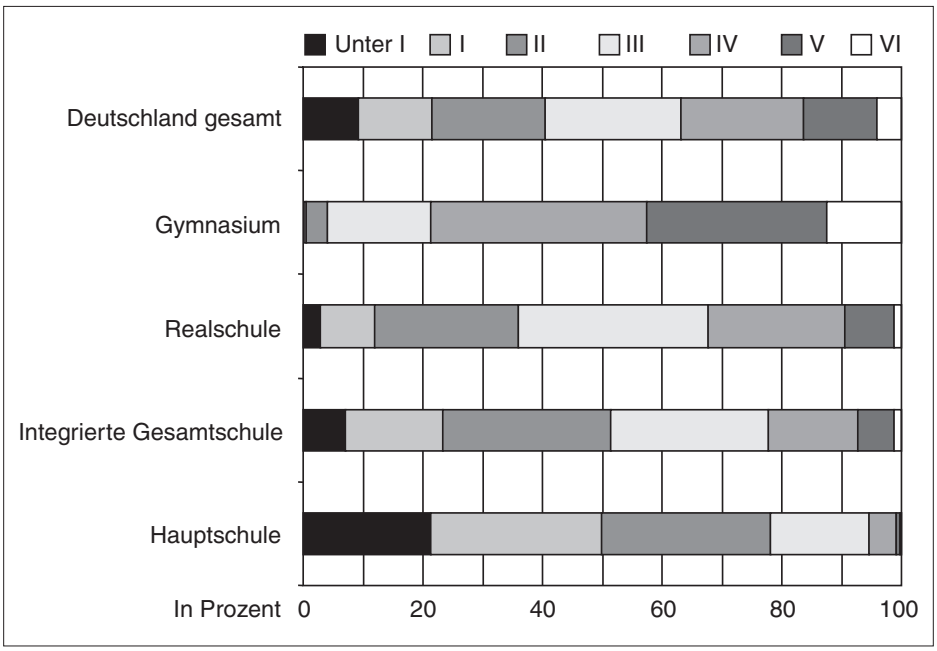
Vorab ist festzuhalten, dass der Bildungserfolg nicht nur durch den Besuch von unterschiedlichen Schulformen oder das Erreichen unterschiedlicher Zertifikate bestimmt werden kann. Seit den PISA Erhebungen stehen uns auch Kompetenzwerte zur Verfügung, die allerdings nicht über lange Zeitreihen vorliegen. Für die Frage des Zusammenhangs zwischen sozialer Herkunft und Bildungserfolg geben Kompetenzmessungen aber wertvollen zusätzlichen Aufschluss (vgl. Allmendinger und Leibfried 2003).

In der PISA Erhebung 2003 wurde bei 15-jährigen Schülern in der OECD schwerpunktmäßig die Mathematikkompetenz getestet; insgesamt konnten sechs Kompetenzstufen erreicht werden. Schüler, die unterhalb der zweiten Kompetenzstufe liegen, gelten als Risikogruppe, die große Schwierigkeiten haben dürfte, den weiteren Bildungsverlauf und grundlegende Anforderungen des alltäglichen Lebens erfolgreich zu

bewältigen. Der Anteil der Risikogruppe liegt in Deutschland bei 21,6 Prozent und damit über dem EU-15-Durchschnitt (19,7 Prozent). Auffallend hoch ist jedoch die ungleiche Verteilung von Kompetenzen hierzulande. Von den getesteten EU-Staaten ist die Streuung um den Mittelwert lediglich in Belgien noch größer als in Deutschland. Die große Ungleichheit ergibt sich in Deutschland vor allem aufgrund einer Vielzahl bildungsarmer und/oder kompetenzarmer Schüler (zu den Begriffen s. Allmendinger 1999; Allmendinger und Leibfried 2003), weniger durch einen besonders hohen Anteil von kompetenzreichen Schülern.

Kompetenzen verteilen sich sehr unterschiedlich auf die verschiedenen Schulformen. In *Abbildung 2* wird die Höhe mathematischer Kompetenzen in verschiedenen Schulformen dargestellt, wie sie sich aus der zweiten PISA-Untersuchung von 2003 ergibt (Deutsches PISA-Konsortium 2005a). Ein überdurchschnittlicher, aber keinesfalls ausschließlicher, Anteil der Schülerinnen und Schüler der Risikogruppe (unterhalb Kompetenzstufe II) besucht die Hauptschulen (49 Prozent) und Integrierten Gesamtschulen (23 Prozent). Eine erkennbare Leistungsspitze (Kompetenzstufe VI) ist dagegen fast ausschließlich an Gymnasien anzutreffen.

Abbildung 2: Anteil der Schülerinnen und Schüler auf den Mathematik-Kompetenzstufen nach Schulformen in Deutschland (PISA Erhebung 2003)



Quelle: Deutsches PISA-Konsortium 2005a: 73.

Während in Gymnasien vor allem Schüler mit sehr hohen Kompetenzen in Mathematik zu finden sind, ist die Schülerzusammensetzung nach Kompetenzen in Real- und Hauptschulen deutlich heterogener. Ein großer Anteil von kompetenzarmen Schülern konzentriert sich auf die Hauptschulen (Prenzel et al. 2005). An dieser Stelle festzuhal-

ten sind die in den verschiedenen Schulformen offenbar sehr unterschiedlichen Lernumwelten. Ob Kinder nach der Grundschule eine Hauptschule, eine Realschule oder ein Gymnasium besuchen, prägt ihre weitere Kompetenzentwicklung entscheidend und spielt auch nach dem Ende der Schulzeit eine Rolle, wenn es um das lebenslange Lernen geht. Denn auch an Maßnahmen der Weiterbildung, die in Deutschland allemal schwach ausgebildet ist, nehmen qualifizierte Arbeitnehmer häufiger teil als weniger qualifizierte Arbeitnehmer (OECD 2007: 357ff.).

Im Folgenden fragen wir nun: Wie lassen sich diese ganz unterschiedlichen Bildungsergebnisse erklären und welche Rolle kommt den unterschiedlichen Kapitalsorten zu?

V. Der Einfluss von ökonomischem, kulturellem und sozialem Kapital auf den Bildungserfolg

1. Ökonomisches Kapital

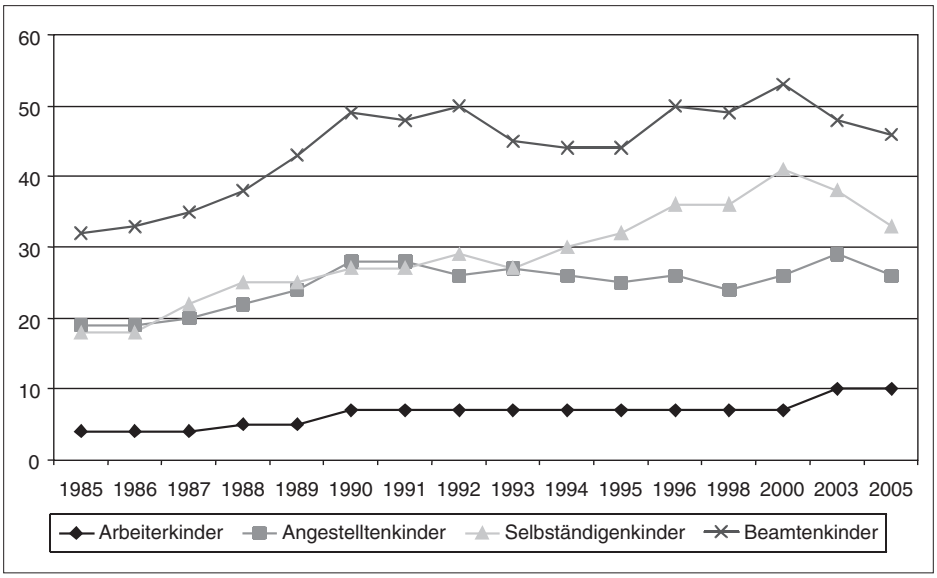
Die finanzielle Situation im Elternhaus bietet grundsätzlich positive Rahmenbedingungen für die Lernentwicklung der Kinder: Ein eigener Schreibtisch, Computer, die Möglichkeit von Nachhilfe und guter Betreuung bei Abwesenheit der Eltern, Sicherheit bei Aufnahme eines Studiums, allgemein auch bessere Bedingungen und mehr Zeit für die Ausbildung im Allgemeinen.

Empirische Überprüfungen bestätigen diese Annahmen. Oft kann hier allerdings nicht direkt auf Angaben zu Einkommen und Vermögen der Eltern zurückgegriffen werden, so dass der berufliche Status der Eltern als Proxy benutzt wird. So wurden in der PISA-Studie 2003 die Berufe der Eltern anhand der International Standard Classification of Occupation aus dem Jahre 1988 (ISCO-88) klassifiziert (International Labor Office 1990). Aufbauend auf der ISCO-88-Klassifikation wurde dann eine Rangskala (International Socio-Economic Index – ISEI) entwickelt, um die verschiedenen Berufe in eine Hierarchie zu bringen (Ganzeboom und Treiman 1996).

In Deutschland liegen die Kompetenzen 15-Jähriger aus dem unteren ISEI-Quartil sehr deutlich unter denen der Jugendlichen aus dem höchsten Quartil (Deutsches PISA-Konsortium 2005a: 236). Der Indikator berufliche Stellung kann herangezogen werden, um beispielsweise zu bestimmen, inwieweit zwischen dem Status des Elternhauses und den Chancen der Kinder, ein Studium aufzunehmen, Zusammenhänge bestehen.

Trotz Bildungsexpansion blieb die Chance für Arbeiterkinder, an einer Universität zu studieren, in den 1990er Jahren nahezu unverändert (*Abbildung 3*). Im Jahr 2000 stiegen deren Beteiligungschancen jedoch deutlich an, so dass sich im Zeitverlauf zwischen 1985 und 2005 eine Erhöhung um das 2,5-fache ergab, d.h. ein Anstieg von 4 Prozent auf 10 Prozent. Der Anteil der Studierenden unter den Beamtenkindern stieg von 32 auf 46 Prozent, damit erhöhte sich die Chance eines Beamtenkindes zu studieren um das 1,4-fache. Die Gruppe der Kinder von Angestellten konnte den Studierendenanteil von 19 Prozent auf 26 Prozent erhöhen. Die (1,3-fache) Anstiegsrate ist damit im Vergleich zu den Beamtenkindern nahezu gleich groß. Dagegen legten die Kin-

Abbildung 3: Entwicklung der Studienanfängerquote in den alten Bundesländern in Abhängigkeit von der beruflichen Stellung des Vaters 1985 bis 2005 (in Prozent)



Quelle: Eigene Darstellung nach der 18. Sozialerhebung des Deutschen Studentenwerkes (BMBF 2007a).

der von Selbstständigen besonders stark gegenüber allen anderen Herkunftsgruppen zu, bei ihnen verdoppelte sich der Studierendenanteil von 18 auf 33 Prozent. Die Zeitreihe zur Bildungsbeteiligung zeigt, dass seit 2000 die Studienbeteiligungsquoten der Kinder von Beamten, Angestellten und Selbständigen leicht rückläufig sind; bei Arbeiterkindern ist die Studienbeteiligung seit 2003 konstant. Dennoch bestehen trotz Angleichung nach wie vor große Disparitäten: Die relativen Chancen von Arbeiterkindern, ein Studium aufzunehmen, sind noch immer deutlich am schlechtesten.

Die Zusammenhänge zwischen ökonomischem Kapital, hier grob operationalisiert mit dem beruflichen Status der Eltern, und den Chancen von Kindern ist damit deutlich ausgeprägt. Damit dürfte das (mangelnde) ökonomische Kapital der Eltern auch eine Erklärung für die niedrigen Bildungschancen von Kindern mit Migrationshintergrund sein. Generell sind Eltern mit Migrationserfahrung eher in sozial niedriger gestellten Berufen tätig als Einheimische. Migranten aus den ehemaligen Anwerbestaaten wurden nach dem Zweiten Weltkrieg verstärkt angeworben, um in Deutschland gering qualifizierte Arbeiten auszuführen. Bis zum Anwerbestopp 1973 reisten vor allem Personen aus Italien, Spanien, Griechenland, Türkei, Marokko, Portugal, Tunesien und Jugoslawien in Deutschland ein (Bade und Oltmer 2004), deren Familien heute hier in zweiter oder dritter Generation leben. Mit Daten des Sozio-ökonomischen Panels lässt sich dies auch direkt für das Einkommen zeigen. Die Zahl der einkommensschwachen Haushalte liegt bei ausländischen Familien mit rund 25 Prozent doppelt so hoch wie bei deutschen Haushalten. Damit sind rund ein Viertel der ausländischen Haushalte von Armut betroffen und sie erhalten mit 8,4 Prozent (2003) auch häufiger Sozialhilfe

als deutsche Haushalte. Mit 14,9 Prozent weisen ausländische Kinder und Jugendliche eine mehr als doppelt so hohe Sozialhilfequote auf als deutsche Kinder (Deutscher Bundestag 2005). Ein Großteil der Jugendlichen mit Migrationshintergrund wächst also in Familien auf, die über schlechte finanzielle Ressourcen verfügen und somit ungünstigere Voraussetzungen für einen Bildungserwerb bieten.

2. Kulturelles Kapital

Pierre Bourdieu (1983) stellt neben dem ökonomischen Kapital ausdrücklich auch auf die Bedeutsamkeit des kulturellen Kapitals ab und erweitert damit den Humankapitalbegriff. Kulturelles Kapital könne in *inkorporiertem, objektiviertem* und *institutionalisiertem* Zustand bestehen.

Inkorporiertes Kulturkapital ist, so Bourdieu, die Akkumulation von Kultur, setzt damit einen Verinnerlichungsprozess voraus und ist körpergebunden. Es entsteht, wenn sich eine Person „bildet". Kompetenzen, wie sie in der PISA-Studie gemessen werden, sind damit beispielsweise als inkorporiertes Kulturkapital zu verstehen.

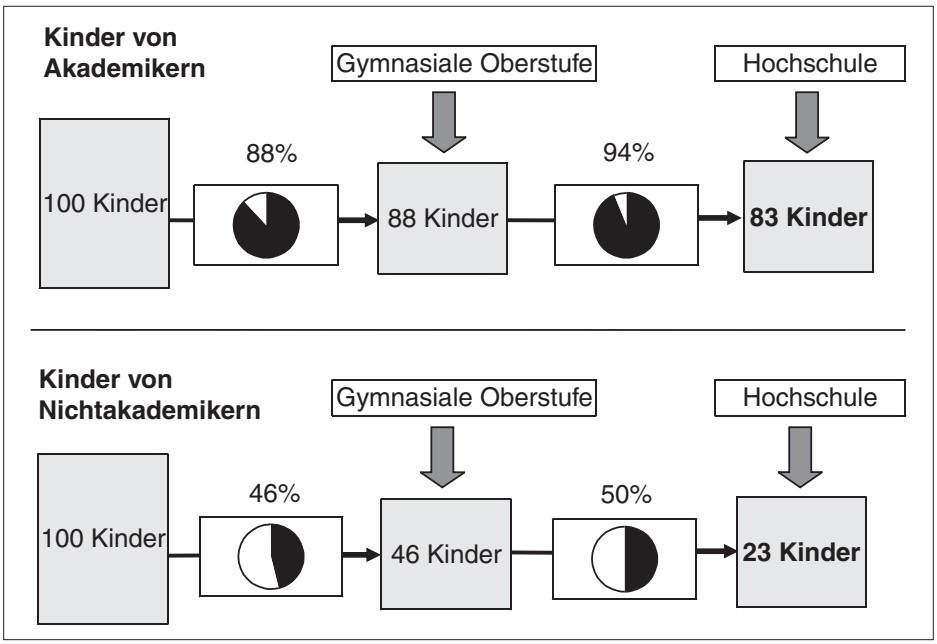
Kulturelles Kapital kann ferner in *objektiviertem* Zustand bestehen, d.h. als kulturelle Güter, Bilder oder Bücher, die Wissen enthalten und beschreiben. Oft setzt die Aneignung objektivierter Kulturgüter ökonomisches Kapital voraus und damit hier wird ersichtlich, dass eine strikte Trennung dieser Kapitalsorten nicht immer leicht zu bewerkstelligen ist. Die *Institutionalisierung von Kulturkapital* äußert sich beispielsweise in schulischen Titeln. Der schulische Titel ist ein Zeugnis für die kulturelle Kompetenz seines Trägers.

Um den Einfluss des kulturellen Kapitals der Eltern auf den Bildungserfolg ihrer Kinder aufzuzeigen, wird in den meisten Studien auf die Schulabschlüsse oder beruflichen Abschlüsse der Eltern verwiesen. Die Ergebnisse entsprechen erwartungsgemäß den bereits dargestellten Zusammenhängen zwischen ökonomischer Lage und Bildungschancen: Die Bildungsverläufe von Kindern, deren Eltern die Universität besucht haben, entwickeln sich (s. *Abbildung 4*) grundlegend anders als jene der Kinder von Nichtakademikern (BMBF 2007a). Von 100 Kindern von Nichtakademikern schaffen 46 Prozent den Sprung an die gymnasiale Oberstufe und hiervon besuchen weitere 50 Prozent die Universität. Von 100 Kindern von Nichtakademikern besuchen damit 23 eine Hochschule. Im Vergleich dazu erreichen 88 Prozent der Kinder von Akademikern die gymnasiale Oberstufe und von diesen 94 Prozent die Hochschule. Somit besuchen von 100 Akademikerkindern schließlich 83 eine Hochschule. Die Chance eines Akademikerkindes, die Hochschule zu besuchen, ist damit mehr als dreieinhalb Mal höher als die Chance eines Nichtakademikerkindes.

Auch die Kompetenzen von Kindern hängen eng mit dem Bildungsstand der Eltern zusammen. *Tabelle 1* weist die Kompetenzwerte in Mathematik für die bei PISA 2003 getesteten Länder der EU-15-Staaten aus, und zwar aufgegliedert nach Bildungsstand der Eltern und dem Besitz kultureller Güter.

In Deutschland haben Kinder deren Eltern über keinen Abschluss in der Sekundarstufe II verfügen, das heißt weder eine Berufsausbildung abgeschlossen oder ein Abitur erworben haben, sehr schlechte Chancen, ein gutes Kompetenzniveau in Mathematik

Abbildung 4: Eine schematische Darstellung sozialer Selektion in Deutschland 2005 – Bildungsbeteiligung von Kindern nach akademischem Abschluss des Vaters (in Prozent)



Quelle: Eigene Darstellung nach der 18. Sozialerhebung des Deutschen Studentenwerkes (BMBF 2007a).

zu erreichen. Hat ein Elternteil ein Studium abgeschlossen, wirkt sich dies positiv auf den Kompetenzerwerb aus. In fast allen EU-Ländern haben Kinder von weniger gut gebildeten Eltern ganz allgemein schlechte Chancen auf ein gutes Kompetenzniveau in Mathematik. Allerdings stellen die Niederlande und Finnland eine Ausnahme dar, denn hier wirkt sich ein niedriger Bildungsstand der Eltern kaum negativ aus. Hat ein Elternteil ein Studium abgeschlossen, wirkt sich dies für alle Jugendlichen in den EU-15-Staaten positiv aus, wenn auch in unterschiedlichem Maße.[4] Nicht nur der Bildungsstand der Eltern, auch die kulturelle Praxis innerhalb der Familien (Konzert- und Theaterbesuche, Lesen anspruchsvoller Literatur, künstlerische Aktivitäten) wird in einigen Studien als kulturelles Kapital aufgefasst, das an Kinder weitergegeben wird. Diese „Hochkulturorientierung" der Kinder beeinflusst positiv deren Schulerfolg (DiMaggio 1982; Rössel und Becker-Zieglschmid 2002).

Neben den Abschlüssen der Eltern wird auch der Einfluss von objektiviertem kulturellem Kapital in Form von kulturellen Besitztümern (klassische Literatur, Kunstwerke, Gedichte) bei PISA gemessen (ebenfalls *Tabelle 1*). Auch hier wirkt ein mehr an kulturellen Gütern positiv auf die Kompetenzentwicklung. Da der Besitz kultureller

4 Hier bietet es sich an, die Kompetenzen der Eltern mit den Kompetenzen ihrer Kindern zu vergleichen. Repräsentative, international vergleichende Studien, in denen die Weitergabe von Kompetenzen über die Generationen untersucht wird, stehen aber noch aus.

Tabelle 1: Mathematische Kompetenz nach höchstem Bildungsabschluss und kulturellen Besitztümern der Eltern in den EU-15-Staaten (PISA Erhebung 2003) (in Punkten)

EU-15	Mathematische Kompetenz nach höchstem Bildungsabschluss der Eltern			Mathematische Kompetenz nach kulturellen Besitztümern (Quartile)		
	Kein Abschluss der Sekundarstufe II	Hochschulabschluss	Differenz zwischen Abschlüssen	0 – 25% Quartil	75 – 100% Quartil	Differenz 4. – 1. Quartil
Belgien	467	561	94	497	579	81
Dänemark	463	536	73	473	554	81
Deutschland	440	546	106	488	554	66
Finnland	512	554	42	520	564	44
Frankreich	472	535	63	–	–	–
Griechenland	406	466	61	406	477	72
Irland	464	525	61	485	530	45
Italien	429	482	53	435	491	55
Luxemburg	453	519	66	468	534	65
Niederlande	515	567	52	518	578	61
Österreich	449	519	70	476	550	73
Portugal	449	493	44	431	505	73
Schweden	461	521	60	467	545	79
Spanien	462	511	49	453	513	60
Länder-Mittel	460	524	64	471	537	66

Anmerkung: England wurde wegen der mangelhaften Datengrundlage nicht ausgewertet.

Quelle: Deutsches PISA-Konsortium 2005a: 233.

Güter stark mit dem Bildungsstand der Eltern korreliert, ist hier jedoch schwer festzustellen, worauf die Kompetenzunterschiede genau zurückzuführen sind.

Die Eltern von Jugendlichen mit Migrationshintergrund weisen in Deutschland eine weit geringere Schulbesuchszeit, ein niedriges Qualifikationsniveau und einen geringeren beruflichen Status auf. Damit lässt sich das schlechte Abschneiden von Migranten in Deutschland teilweise auch auf die berufliche Stellung sowie den Bildungsstand der Eltern zurückführen. So beeinflusst neben dem beruflichen Status der Eltern, dem Einwanderungsalter und dem Bildungsniveau der Eltern auch die familiäre Sprachpraxis den Kompetenzerwerb (Stanat und Christensen 2006). Zu Hause deutsch zu sprechen kann mindestens zwei entscheidende Vorteile mit sich bringen: Die Schüler haben den Vorteil, die Sprache regelmäßig zu üben und Studien weisen darauf hin, dass Sprachkenntnisse eine entscheidende Hürde für den Bildungserfolg von Migranten sind (Alba et al. 1994). Auch in US-amerikanischen Studien konnte der Einfluss der familiären Sprachpraxis auf den Bildungserfolg nachgewiesen werden. Eltern, die die Landessprache beherrschen, sind stärker in schulische Aktivitäten eingebunden und lernen leichter die Eltern anderer Mitschüler und Freunde kennen, was den Kindern wiederum zugute kommt (Kao und Rutherford 2007).[5] Zudem sind Eltern besser in der

5 Im amerikanischen Kontext gehen z.B. Bruce Fuller und Emily Hannum (2002) relativ ausführlich auf verschiedenste ethnische Gruppen und kulturelle Settings ein.

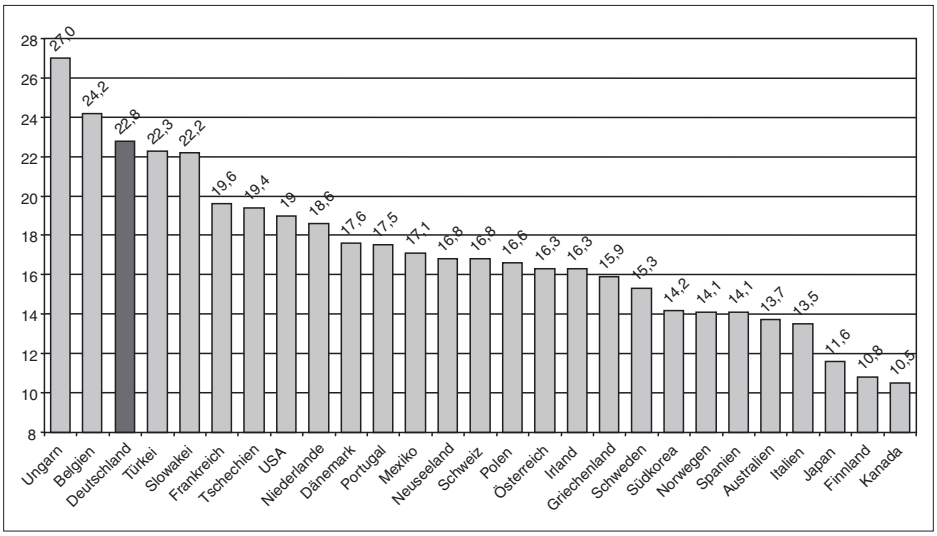
Lage, ihren Kindern bei den Schularbeiten zu helfen, wenn sie selbst deutsch sprechen. Aus einem anderen Blickwinkel könnte man die PISA-Ergebnisse aber auch dahingehend interpretieren, dass das deutsche Schulsystem kaum in der Lage ist, Benachteiligungen, die sich aus einem Migrationshintergrund ergeben, wie Sprachdefizite, auszugleichen.

3. Der Zusammenhang zwischen ökonomischem und kulturellem Kapital

Die bisherigen Ausführungen machen unmittelbar deutlich, dass es der empirischen Sozialforschung schwer fällt, klar die Einflüsse von ökonomischem und kulturellem Kapital voneinander zu trennen. Um viel ökonomisches Kapital zu erlangen, ist es in Deutschland von großem Nutzen, über ein hohes kulturelles Kapital zu verfügen. Im Jahr 2004 belief sich das durchschnittliche Brutto-Monatseinkommen (Median) für Personen ohne abgeschlossene Berufsausbildung in Deutschland auf 2.000 Euro, für Personen mit abgeschlossener Berufsausbildung auf 2.445 Euro, für Personen mit Fachhochschulabschluss auf 3.400 Euro und für Personen mit Universitätsabschluss auf 3.700 Euro (Konsortium Bildungsberichterstattung 2006: 312). Aus diesem Grund ist es nicht einfach festzulegen, ob der Bildungserfolg von Kindern auf das ökonomische oder auf das Humankapital der Eltern zurückzuführen ist. Oft finden sich daher Studien, die mit zusammenfassenden Indikatoren arbeiten.

So wurde im Rahmen der PISA-Studie 2003 ein Index entwickelt, der drei Variablen, bezogen auf die familiäre Herkunft, vereint: den höchsten Bildungsabschluss der

Abbildung 5: Durch die soziale Schicht (ESCS-Index) erklärte Varianz in der Mathematikkompetenz – die OECD-Länder im Vergleich (PISA Erhebung 2003) (in Prozent)



Quelle: Deutsches PISA-Konsortium 2005a: 249.

Eltern, deren beruflichen Status sowie häusliche Besitztümer (OECD 2006: 94ff.). Mittels dieses Index of Economic, Social and Cultural Status (ESCS) wurde der Einfluss der sozialen Herkunft auf mathematische Kompetenzen untersucht. Für Deutschland lässt sich ein vergleichsweise hoher Anteil der Varianz in der Mathematikkompetenz durch die soziale Herkunft erklären (*Abbildung 5*). Lediglich in Ungarn und Belgien spielt die soziale Herkunft für die Mathematikkompetenz eine größere Rolle als in Deutschland, in allen anderen getesteten OECD-Ländern fällt der Einfluss geringer aus. Anders formuliert: die Chancengleichheit bezogen auf den Erwerb von Kompetenzen ist innerhalb Deutschlands, verglichen mit den anderen OECD-Ländern, besonders gering. In Kanada, Finnland und Japan ist der Erwerb von Kompetenzen am stärksten vom sozialen Hintergrund entkoppelt.

In unterschiedlichem Ausmaß verfügen Elternhäuser über Ressourcen, die nicht nur ungleiche Lebensbedingungen für die Kinder zur Folge haben. Auch der ungleiche Zugang zu Ressourcen kann Ungleichheiten in der Bildungsbeteiligung und im Kompetenzerwerb bedingen. Welche Rolle das soziale Kapital für den Bildungserfolg spielt wird im Folgenden ausgeführt.

4. Soziales Kapital

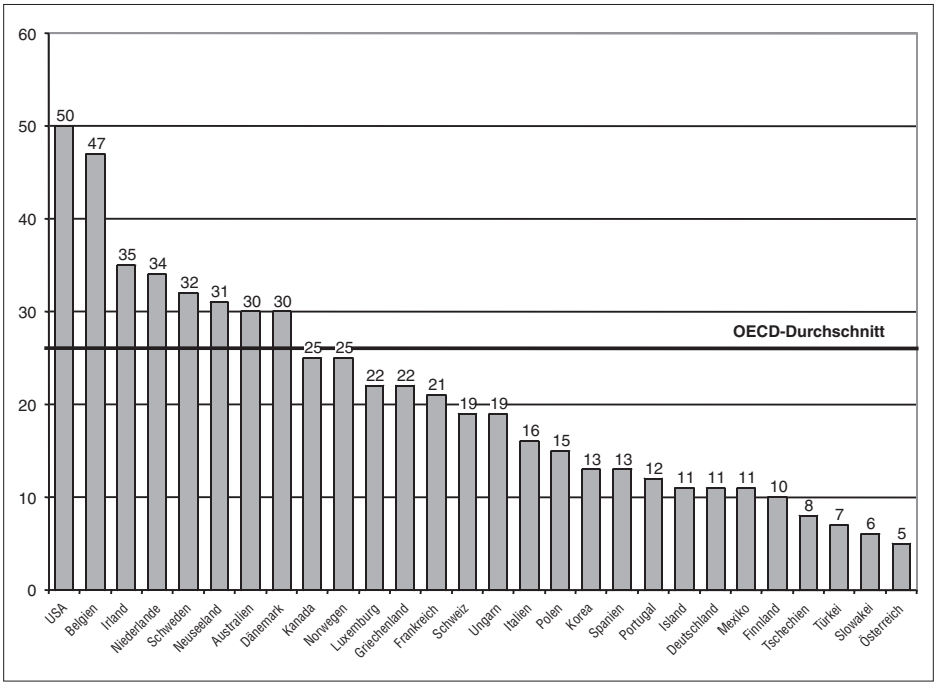
Auch soziales Kapital kann nicht ohne ökonomisches und kulturelles Kapital gedacht werden. So profitiert ein Kind, das in einem Haushalt aufwächst, in dem beide Eltern arbeitslos und meistens daheim sind, von der Beziehung zu den Eltern wohl kaum, wenn die Eltern selbst nur über geringes kulturelles wie ökonomisches Kapital verfügen oder sich nicht für die Bildung des Kindes einsetzen. Andererseits gilt auch, dass Kinder nichts von ihren gut gebildeten Eltern haben, wenn zu diesen kein Kontakt besteht. Es geht also nicht nur darum, ob eine Beziehung besteht, es kommt auch und entscheidend auf die „Qualität" dieser Beziehung an. Wir führen dies im Folgenden weiter aus und unterscheiden zwischen familiärem und außerfamiliärem Kapital.

Soziales Kapital innerhalb der Familien. Die Familie prägt die frühen Bildungserfahrungen von Kindern in hohem Maße. Was Kinder wann und wie häufig tun, lassen oder lernen, die Qualität des Lernens und der Lernfortschritt liegen in den sehr jungen Lebensjahren vor allem in den Händen der Eltern. Erst mit dem Besuch des Kindergartens wird in Deutschland üblicherweise der erste Kontakt zu einer außerfamiliären Erziehungsinstitution hergestellt.

In der empirischen Bildungsforschung wird diskutiert, inwieweit die physische Präsenz der Eltern und elterliche Zuwendung, Kindern den Zugang zum familiären Humankapital eröffnen. Haben Eltern weniger Zeit, sich mit den Kindern zu beschäftigen, kann dies negative Konsequenzen für die Bildungsentwicklung der Kinder haben (Baumert und Schümer 2001). Gibt es mehrere Geschwister, auf die Zeitressourcen verteilt werden müssen, und sind Eltern alleinerziehend, so wirkt sich dies, wie US-amerikanische Studien zeigen, ungünstig auf den Bildungsverlauf aus (Coleman 1988: 111f.; Astone und McLanahan 1991; Teachman et al. 1997).

Kinder von Alleinerziehenden schneiden in allen bei PISA untersuchten Ländern schlechter ab als Kinder aus Kernfamilien. In den USA ist die Diskrepanz gemessen an

Abbildung 6: Differenz der Mittelwerte in den mathematischen Kompetenzen zwischen Kindern aus Kernfamilien und von Alleinerziehenden 2003



Anmerkung: fehlende Werte für Japan.

Quelle: Deutsches PISA-Konsortium 2005a: 229.

Kompetenzen in Mathematik am höchsten (50 Kompetenzpunkte); Deutschland (11 Kompetenzpunkte) liegt deutlich unterhalb des OECD-Durchschnitts (26 Kompetenzpunkten) wie *Abbildung 6* zu entnehmen ist.

In einer Sonderauswertung mit Daten der PISA-Studie 2000 für Deutschland, Frankreich und die Schweiz verringerte sich die Leseleistung der Kinder signifikant mit der Zahl der älteren Geschwister und bei alleinerziehenden Eltern, auch unter Kontrolle der beruflichen Stellung und des Bildungsniveaus der Eltern (Jungbauer-Gans 2004). Ein vergleichbarer negativer Einfluss bei Alleinerziehenden in Deutschland konnte auf die Wahrscheinlichkeit ein Gymnasium zu besuchen, nachgewiesen werden. In multivariater Betrachtung, also unter Einbeziehung von Merkmalen wie dem Bildungsabschluss der Eltern oder Zahl der Geschwister, war der Einfluss jedoch nicht mehr signifikant (Francesconi et al. 2006).

Auch der Erwerbsstatus der Eltern ist zu berücksichtigen. So sind die zeitlichen Ressourcen für gemeinsame Aktivitäten innerhalb der Familie geringer, wenn beide Eltern in Vollzeit berufstätig sind (Bertram und Hennig 1995), das doppelte Einkommen der Eltern kann hingegen einen höheren ökonomischen Wohlstand der Familien und damit auch eine bessere materielle Unterstützung der Familien zur Folge haben. Die Qualität der elterlichen Beschäftigung mit den Kindern lässt sich somit nicht allein

quantitativ an der Zeitressource festmachen. So geht zwar eine zeitweilige oder auch längerfristige Arbeitslosigkeit mit erhöhten Zeitressourcen innerhalb der Familie einher, jedoch stellen Phasen der Arbeitslosigkeit eine erhebliche ökonomische und psychische Belastung dar, die sich auch nachteilig auf die Familien auswirken können (Heintze 2004). Zudem sind Kinder aus „gestressten" Familiensituationen überproportional häufiger an Hauptschulen anzutreffen (Solga und Wagner 2001). Armut und auch Arbeitslosigkeit gehen häufiger mit finanziellen Sorgen, Fatalismus und Lethargie einher; so nimmt die Bereitschaft und Chance ab, an kulturellen Einrichtungen teilzuhaben oder sich auch im Freundes- oder Bekanntenkreis zu engagieren. Damit sinkt auch die Chance, kulturelles Kapital für sich und seine Kinder zu akkumulieren. Im OECD-Durchschnitt zeigt sich in der PISA-Studie aus dem Jahr 2003, dass Kinder mit einem in Vollzeit beschäftigten Vater die höchsten Kompetenzwerte in Mathematik aufweisen (510 Punkte), während die Kompetenzwerte von Kindern, deren Väter in Teilzeit (464 Punkte) oder auch arbeitssuchend sind (464 Punkte), deutlich niedriger ausfallen (Deutsches PISA-Konsortium 2005a).

Nicht nur Familienstrukturen, Bildung und physische Präsenz der Eltern, sondern auch die Förderkultur innerhalb der Familie und damit die eigentliche Nutzung von Sozialkapital, ist nach einer US-amerikanischen Längsschnittstudie für den Bildungserfolg der Kinder von Belang (Cheung und Andersen 2003).

Bis jetzt ist unklar, wie sich der Einfluss des familiären Sozialkapitals über den Bildungsverlauf gestaltet. Studien legen jedoch nahe, dass der Einfluss von Familien über die Zeit abnimmt und außerfamiliäres Sozialkapital an Bedeutung gewinnt (Teachman et al. 1996; Cheung und Andersen 2003).

Soziales Kapital außerhalb der Familien. Aus der ökologischen Sozialisationsforschung (Bronfenbrenner 1981) wissen wir um die Bedeutung von Freundesgruppen, Bekanntschaftskreisen und Nachbarschaften für die Sozialinstanz Familie. Auch in der US-amerikanischen Kultur wird neben dem sozialen Kapital innerhalb der Familien die Rolle sozialer Beziehungen außerhalb der Familien für den Erwerb von Zertifikaten und Kompetenzen untersucht (Aaronson 1997; Brooks-Gunn et al. 1993; Brooks-Gunn et al. 1997; Mayer und Jencks 1989; Sun 1999). Autoren wie Ray Pahl und Liz Spencer sehen Freundschaften sogar als die Grundlage aller sozialer Beziehungen an, die in den modernen fragmentierten Gesellschaften zunehmend die traditionellen Sozialisationsinstanzen der Familie schwächen (Pahl 2000; Spencer und Pahl 2006).

Die potentiellen Ressourcen dieser sozialen Beziehungen sind je nach Person unterschiedlich und können für Kinder und Heranwachsende auch unterschiedliche Wirkungen auf den Erwerb von Kompetenzen und Zertifikaten haben. Gleichaltrige Freunde oder Klassenkameraden, Lehrer, die Eltern von Mitschülern, Freunde und Bekannte der Eltern oder Nachbarn als Sozialisationsinstanzen können auf den Bildungserwerb von Kindern und Heranwachsenden Einfluss nehmen. Positiv auf den Schulerfolg der Kinder wirkt sich aus: die Beteiligung der Kinder an außerschulischen Aktivitäten, ein starkes Netzwerk der Eltern, das sie zur Hilfe aktivieren können, die Anzahl der Freunde der Kinder und der Eltern, die Zahl der engen Freunde an der Schule und die Qualität der Beziehungen zu den Schulkameraden (Dika und Singh 2002). Mehrfach wurde belegt, dass auch die schulische Einbindung und Entscheidungen der Eltern sowie die Interaktion zwischen Eltern und Lehrern einen Einfluss auf den Schul-

erfolg haben (Boudon 1974; Dika und Singh 2002; Ditton und Krüsken 2006a; Sandefur et al. 2006). Wechseln Kinder häufiger die Schule, geht dies für sie und ihre Eltern mit Informationsverlust einher, Kinder müssen sich neu in die Klasse einfinden, Schulfreunde müssen neu gesucht werden und auch Lehrer kennen die individuellen Bedürfnisse der Kinder noch nicht. Analysen auf Grundlage der amerikanischen National Educational Longitudinal Study (NELS) zeigen, dass die Wahrscheinlichkeit eines Schulabbruchs mit zunehmenden Schulwechseln steigt (Teachman et al. 1996; Sandefur et al. 2006).

Neben dem schulischen Kontext beeinflussen auch die sozialen Beziehungen außerhalb der Schule den Bildungserfolg von Kindern. Nach der jüngsten Shell-Studie prägen dabei soziale Ungleichheiten das Freizeitverhalten von Kindern und Jugendlichen (Hurrelmann et al. 2006). In der Freizeit von Jugendlichen aus den oberen Sozialschichten spielen Vereinssport, privater Musikunterricht oder ehrenamtliches Engagement eine größere Rolle als bei Jugendlichen aus den unteren Sozialschichten. Da Kinder und Jugendliche durch diese Freizeitaktivitäten kontaktfreudiger und selbstbewusster im Umgang mit Erwachsenen sind und sie frühzeitiger an Lernkontexte außerhalb der Schule herangeführt werden, kann sich dies ebenso positiv auf deren Bildungslaufbahn auswirken (Dravenau und Groh-Samberg 2005). Zu diesem Themenkomplex besteht jedoch weiterhin Forschungsbedarf.

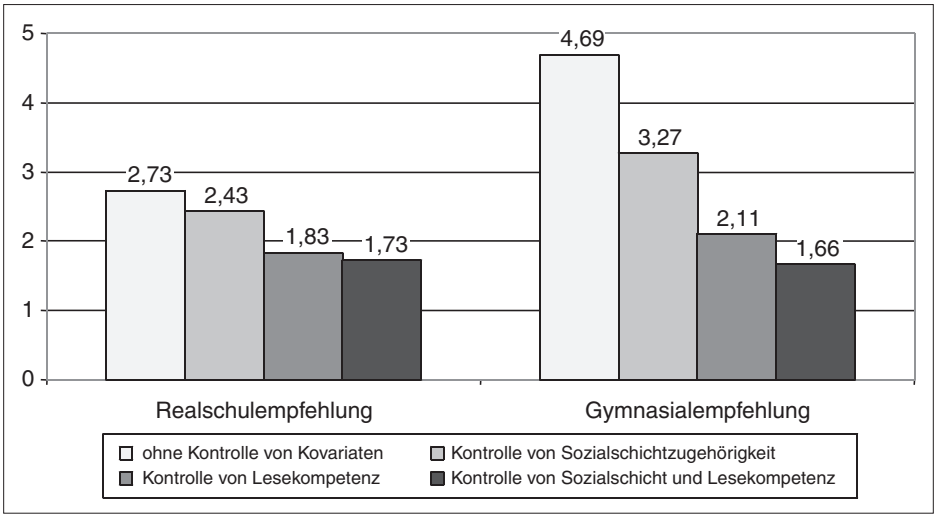
Freunde, Bekannte und Nachbarn, die über ein hohes Bildungsniveau, ein gesichertes Arbeitsverhältnis und einen hohen sozioökonomischen Status verfügen, sollten eine positive Einstellung zu weiterführender Schulbildung haben. Kritisch ist hier anzumerken, dass in vielen Studien soziale Beziehungen mit Sozialkapital gleich gesetzt werden, ohne die unterschiedlichen Wirkungen dieser Beziehungen oder die „Nutzungsmöglichkeiten" der Individuen zu ermitteln. Dies müsste nicht sein, da es durchaus Ansätze gibt, mit denen die Auswirkungen sozialer Beziehungen erfasst werden können. Am bekanntesten ist hier sicherlich die Unterscheidung von Mark Granovetter in „strong" und „weak ties" (Granovetter 1973). Neben den Beziehungen innerhalb der Familie fasst Granovetter unter die „starke[n] und ineinander verwobene(n) Beziehungen" (Freitag 2004: 17) den engsten Freundeskreis und auch die aktive Tätigkeit oder Ehrenamtlichkeit in Vereinen. Unter schwachen Beziehungen versteht Granovetter dagegen passive Vereinsmitgliedschaften oder auch flüchtige Bekanntschaften. Während innerhalb der starken und dicht geflochtenen Beziehungen die persönlichen Freuden und Sorgen des Alltags ausgetauscht werden, können nach Granovetter flüchtig gemachte Bekanntschaften etwa bei der Arbeitsplatzsuche äußerst hilfreich sein (Granovetter 1995; s. auch Franzen und Hangartner 2005). Informationen über offene Stellen sind nach Granovetter eher von weitläufigen Bekannten zu erwarten, die auch als Vermittler bei der Vergabe von Stellen tätig sein können. Doch auch Granovetters Unterscheidung bezieht nicht ein, inwieweit die Individuen die Ressourcen des Sozialisationsagenten nutzen.

Zum Einfluss von familiären Netzwerken und Freundesnetzwerken von Migranten auf das soziale Kapital von Migranten gibt es eigene Forschungsergebnisse (Esser 1990; Nauck et al. 1997; Thränhardt 2000). Analysen auf der Grundlage des Integrationssurveys des Bundesinstituts für Bevölkerungsforschung für 18- bis 30-Jährige mit deutscher, italienischer und türkischer Abstammung zeigen, dass italienisch-stämmige Be-

fragte häufiger als die türkisch-stämmigen Kontakte zu Deutschen haben (Haug 2003). Einen höheren Anteil an deutschen Freunden haben die Personen mit Migrationshintergrund, die die deutsche Staatsangehörigkeit durch einen deutschen Elternteil bei Geburt erhalten haben und die durch den deutschstämmigen Elternteil in Kontakt zu deutschen Verwandten und Bekannten der Eltern stehen. Die Befragungsanalysen zeigen jedoch auch, dass Immigrantinnen seltener als Männer gleicher ethnischer Abstammung Kontakte zu Deutschen haben.

Der Einfluss der Lehrer auf Schulerfolg und Bildungsverlauf wurde in einigen Studien ebenso nachgewiesen. Kinder an Hamburger Schulen, deren Eltern ein niedrigeres Bildungsniveau hatten, mussten für eine Gymnasialempfehlung besonders hohe Kompetenzen aufweisen (Lehmann et al. 1997). Benachteiligungen in Deutschland wurden jedoch nicht nur bei Kindern aus niedrigeren Sozialschichten, sondern auch für Kinder mit Migrationshintergrund nachgewiesen (Bos et al. 2004). Wie Daten aus der IGLU-Studie zeigen (*Abbildung 7*) haben Kinder mit in Deutschland gebürtigen Eltern eine 2,7-mal höhere Chance eine Realschulempfehlung anstelle einer Hauptschulempfehlung zu erhalten und eine 4,7-mal höhere Chance auf eine Gymnasialempfehlung als auf eine Hauptschulempfehlung, und zwar jeweils bezogen auf Kinder, deren Eltern im Ausland geboren worden sind. Selbst nach Kontrolle von Schichtzugehörigkeit und Lesekompetenz bleibt eine Benachteiligung bestehen. Die Wahrscheinlichkeit, dass Kinder mit in Deutschland gebürtigen Eltern eine Realschulempfehlung oder eine Gymnasialempfehlung bekommen ist immer noch 1,7-mal so groß. Diese Befunde deuten zu-

Abbildung 7: Relative Wahrscheinlichkeit (odds ratios) einer Realschul- und Gymnasialempfehlung in Abhängigkeit vom Migrationshintergrund der Familie mit und ohne Kontrolle von Kovariaten 2001



Anmerkungen: a) Referenzkategorie: Schüler mit Hauptschulempfehlung, deren Eltern beide nicht in Deutschland geboren worden sind. Vergleichskategorie: Kinder deren Eltern beide in Deutschland geboren wurden. b) Alle Werte sind statistisch signifikant ($p < 0{,}05$).

Quelle: Eigene Abbildung nach Bos et al. (2004).

dem darauf hin, dass schon in der Grundschule bestehende soziale Unterschiede zwischen den Schülern am Übergang in das weiterführende dreigliederige Schulsystem weiter verstärkt werden.

VI. Kritik am Konzept des Sozialkapitals

Definitionen zu Sozialkapital beziehen sich stark auf die individuelle Ebene und betonen vor allem die unmittelbaren Beziehungsgeflechte einer Person. Prozesse, die sich auf der Ebene von Institutionen abspielen werden häufig ausgeblendet, obgleich sie für die Kompetenzentwicklung von Kindern außerordentlich wichtig sind. Im Folgenden werden solche Prozesse hervorgehoben. Darüber hinaus werden einige „Kompositionseffekte" für Bildungsergebnisse beschrieben, so etwa die Zusammensetzung von Schulklassen. Auch diese „ökologischen" Variablen setzen auf einer „übergeordneten" Ebene an und beeinflussen individuelle Bildungsergebnisse jenseits der unmittelbaren individuellen Beziehungsgeflechte.

1. Prozesse auf der Ebene von Institutionen

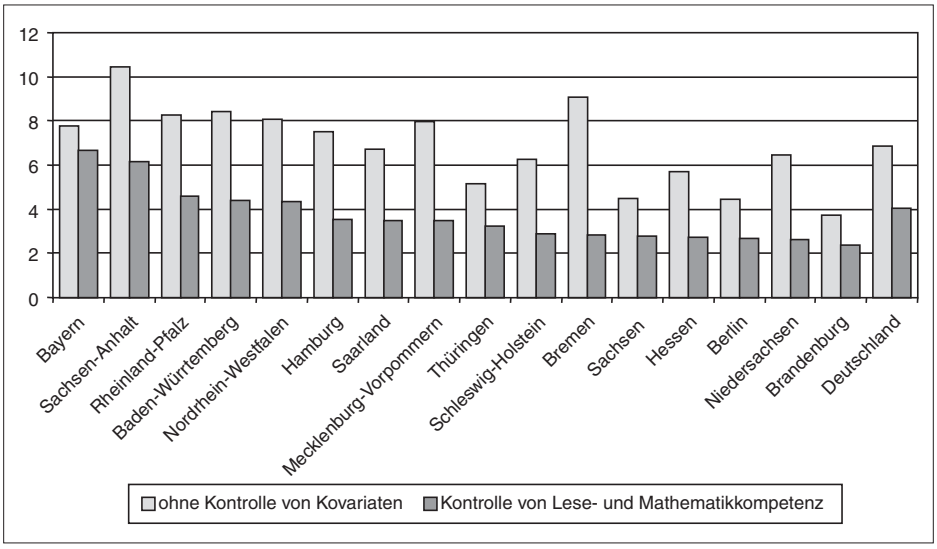
Einen großen Teil des Lebens verbringen Menschen in ganz unterschiedlichen Institutionen. Bereits in jungen Jahren besuchen die meisten Kinder einen Kindergarten, bevor sie dann in eine Grundschule und weiterführende Schule, und dann später möglicherweise in eine Universität wechseln. Treten Jugendliche in Deutschland eine Lehre an, so findet diese an zwei Lernorten statt: in der Berufsschule und im Betrieb – daher auch die Bezeichnung „duales System der Berufsausbildung". Der Zugang zur Berufsausbildung in Deutschland ist in erheblichem Maße durch die Berufsberatung gesteuert. Im Folgenden soll anhand einiger Ausschnitte die Relevanz von Institutionen aufgezeigt werden.

Am Ende der Grundschulzeit, üblicherweise im Alter von zehn Jahren, wird für Kinder in Deutschland über den weiteren Bildungsverlauf entschieden. Sie besuchen dann entweder eine Hauptschule, Realschule, ein Gymnasium, eine Gesamtschule oder bei großem Zweifel am weiteren Vorankommen in Regelschulen, eine Sonder- bzw. Förderschule. Nicht nur die Schulform per se beeinflusst die Bildungsleistungen von Schülerinnen und Schülern, sondern auch die finanzielle Ausstattung der Schulen (Parcel und Dufur 2001), ein höherer Grad von schulischer Entscheidungsselbständigkeit in Personal- und Prozessfragen sowie schulexterne Leistungsprüfungen (Wößmann 2005). Die Leistungen von Schülern in Ländern, die vorgegebene Standards extern überprüfen, sind signifikant besser. Insbesondere dort, wo solche externen Prüfungen die Schulen für ihr Verhalten zur Rechenschaft ziehen, führt dies auch zu einem höheren Kompetenzgewinn der Schüler.

Bildung ist in Deutschland vor allem Ländersache. So verwundert es nicht, dass sich Zuweisungen nach Bundesland deutlich unterscheiden. Vergleicht man die deutschen Bundesländer etwa hinsichtlich der schichtabhängigen Chancen ein Gymnasium zu besuchen, offenbaren sich massive Unterschiede (*Abbildung 8*). Insbesondere in

Sachsen-Anhalt ist es für Kinder aus der höchsten sozialen Schicht erheblich (zehnmal) wahrscheinlicher ein Gymnasium zu besuchen als für Kinder aus einer unteren sozialen Schicht; in Brandenburg handelt es sich um eine vergleichsweise gering ausgeprägte unterschiedliche Wahrscheinlichkeit (sie ist nur etwa viermal so groß). Erstaunlicherweise bleibt der Gymnasialbesuch auch dann schichtabhängig, wenn man für Mathematik- und Lesekompetenzen kontrolliert. Auch wenn Kinder aus unterschiedlichen Schichten gleiche Fähigkeiten in Mathematik und Lesen besitzen, haben Oberschichtkinder also erheblich bessere Chancen ein Gymnasium zu besuchen. Dies ist vor allem in Bayern zu beobachten, die entsprechende Wahrscheinlichkeit ist dort immer noch fast siebenmal so groß, während sich Brandenburg wiederum durch die niedrigste soziale Selektion auszeichnet, nämlich mit einer 2,5-mal so hohen Wahrscheinlichkeit für Kinder aus der höchsten sozialen Schicht (Deutsches PISA-Konsortium 2005b).

Abbildung 8: Soziale Schicht und Wahrscheinlichkeit des Gymnasialbesuchs (odds ratios) vor und nach Kontrolle der Lese- und Mathematikkompetenz in den deutschen Bundesländern (PISA-E Erhebung 2003)



Anmerkung: Referenzkategorie: Schüler aus dem zweiten Quartil des ESCS-Index; Vergleichskategorie: Schüler aus dem vierten Quartil des ESCS-Index.

Lesebeispiel Bayern: Schüler aus dem vierten Quartil des ESCS-Index haben in Bayern eine fast acht mal höhere Chance ein Gymnasium zu besuchen als Schüler aus dem zweiten Quartil. Nach Kontrolle von Lese- und Mathematikkompetenz ist die Wahrscheinlichkeit des Gymnasialbesuchs für Schüler aus dem vierten Quartil noch immer um fast sieben mal höher als für Schüler aus dem zweiten Quartil.

Quelle: PISA-Konsortium Deutschland 2005b: 262.

Hier sehen wir, dass es bei weitem nicht nur die Fähigkeiten der Schülerinnen und Schüler sind, auch nicht der familiäre Hintergrund oder Merkmale einzelner Schulen, die über das Weiterkommen entscheiden. Auch die Bundesländer selbst formen und sind institutionelle Umwelten, die die Bildungschancen von Kindern ganz entscheidend prägen. So sind Eltern in einigen Bundesländern nicht zwingend an die Empfeh-

lung der Lehrer für den Übergang in die weiterführenden Schulen gebunden (Becker 2000). Der internationale Vergleich zeigt, dass sich die Leistungsunterschiede von Kindern aus hohen und niedrigen sozialen Schichten verringern, wenn in den Ländern ein gut ausgebautes System frühkindlicher Bildung existiert und die Selektion in unterschiedliche Schultypen erst zu einem späteren Zeitpunkt erfolgt (Schütz und Wößmann 2005). Auch die deutschen Bundesländer unterscheiden sich in der Dauer der Grundschulzeit, in den Angeboten frühkindlicher Förderung und Ganztagsbetreuung sowie der gezielten Förderung von Benachteiligten.

Strukturelle Faktoren wie etwa die Armutsquote, der Bildungstand der Einwohner, die Größe einer Gemeinde, die Erwerbstätigenquote und die Sektoren der Beschäftigung sowie die ethnokulturelle Zusammensetzung innerhalb von Regionen haben ebenso einen Einfluss auf den Bildungserfolg von Kindern und Jugendlichen (Rury 2004).

Rahmenbedingungen spielen auch bei der Lehrstellensuche eine große Rolle, auch und insbesondere bei gering Qualifizierten. Dies wird zunächst an der Verfügbarkeit von Lehrstellen deutlich. Am Ende des Ausbildungsjahres 2006 galten 49.453 der 625.606 Lehrstellenbewerber als „noch nicht vermittelt" (BMBF 2007b). Die Lehrstellenlücke, das heißt die Differenz aus nicht vermittelten Bewerbern und unbesetzten Lehrstellen (15.387) belief sich auf 34.086. Das Angebot an Lehrstellen variiert dabei sehr stark zwischen den Bundesländern und hängt insbesondere von der konjunkturellen Entwicklung ab. In diesem Bereich ist des Weiteren auf die Bedeutung der Bundesagentur für Arbeit hinzuweisen. In Deutschland befindet die Berufsberatung darüber, ob Jugendliche als „ausbildungsreif" gelten oder nicht (Müller-Kohlenberg et al. 2005). Die Merkmale der Ausbildungsreife sind in einem dafür verfassten Kriterienkatalog verbindlich geregelt (Bundesagentur für Arbeit 2006). Nicht ausbildungsreife Jugendliche werden nicht als Bewerber für eine Berufsausbildung gezählt und münden häufig in Maßnahmen der Berufsvorbereitung ein (Allmendinger et al. 2006). Auch diese Institution hat damit einen hohen Einfluß auf die weitere Kompetenz- und Qualifikationsentwicklung. Institutions matter.

2. Kompositionseffekte

Auch Kompositionseffekte lassen sich als Kritik stark individualistischer und akteurszentrierter Definitionen von Sozialkapital verstehen. Denn nicht nur die dauerhaften sozialen Beziehungen einer Person, auch das eingebettet sein in bestimmte Kontexte kann sich auf die individuelle Kompetenzentwicklung auswirken. Schon früh unterstrich James Coleman, welche Bedeutung das soziale Klima an Schulen für die Lernhaltung der Schüler hat: „The social composition of the student body is more highly related to achievement, independently of the students own social background, than is any school factor" (Coleman 1966: 325). Für das Auftreten von Effekten der Klassenzusammensetzung gibt es mehrere mögliche Erklärungen. Wahrscheinlich sind geteilte Überzeugungen, Gewohnheiten und Gruppenzwang relevante Faktoren in diesem Prozess. Unterschiedliche Anregungssituationen haben auch unterschiedliche Bildungsleistungen der Schüler zur Folge. Man kann sich auch vorstellen, dass Lehrer das Unter-

richtsniveau absenken, wenn es einen großen Anteil lernschwacher Schüler in einer Klasse gibt. Dies wirkt sich auf die individuelle Lernentwicklung eines Schülers auch dann negativ aus, wenn er nur Kontakte zu den besseren Schülern in seiner Klasse hält.

Vor allem in der US-amerikanischen Literatur liegen mehrere Längsschnittstudien über Kompositionseffekte vor, die Ergebnisse sind jedoch gemischt (Mouw 2006). Der Einfluss der sozialen Klassenzusammensetzung auf Noten, Schulabbruch und Mathematikleistungen wurde anhand von Daten aus der Children of Immigrants Longitudinal Study nachgewiesen (Portes und Hao 2004). Zu den Auswirkungen des Migrantenanteils in Klassen ergab sich ein differenziertes Bild, die Herkunftsregion spielte eine entscheidende Rolle.

In Deutschland findet sich in einer Analyse der PISA-2000 Ergebnisse eine hohe Korrelation zwischen der sozialen Zusammensetzung der Schülerschaft und dem mittleren Leistungsniveau. 67 Prozent der Leistungsvarianz zwischen den Schulen konnten durch das mittlere soziale Niveau der Schülerschaft vorhergesagt werden. Damit bewirkt die soziale Zusammensetzung der Schülerschaft eine „leistungsmäßige und soziale Stratifizierung des Schulsystems" (Baumert et al. 2003: 273). Wie eine Studie an Berliner Grundschulen zeigt, hat ein hoher Anteil von weniger privilegierten bzw. bildungsfernen sozialen Gruppen in der Klasse, signifikant schlechtere schulische Leistungen zur Folge (Ditton und Krüsken 2006b). In einer weiteren Berliner Grundschulstudie wurde zudem nachgewiesen, dass Schülerinnen und Schüler, die in der Klasse anerkannt sind, bessere Schulleistungen zeigen. Als besonders benachteiligt erwiesen sich dabei Kinder mit doppeltem Migrationshintergrund. Ihnen wird ein besonders niedriger sozialer Rang in der Klasse zuerkannt, so dass sie durchschnittlich weniger bis hin zu gar keiner Unterstützung in der Schule erhalten (Oswald und Krappmann 2004).

Andere Studien untersuchen nicht nur die *durchschnittliche* Zusammensetzung der Schülerschaft nach sozioökonomischem Hintergrund oder Anteilen von Migranten, sondern *Varianzen* der Zusammensetzung. Während ein niedriges durchschnittliches Einkommen, hohe Arbeitslosenraten und ein niedriges durchschnittliches Bildungsniveau wahrscheinlich ein Schulklima schaffen, das von niedrigen Erwartungen bezüglich der Leistungen der Kinder bestimmt wird (Bankston und Caldas 1996), könnte eine Differenzierung in den Einkommen der Eltern und ihrer Bildung innerhalb des Klassenzimmers die individuellen Leistungen der Schüler positiv beeinflussen. In einem solchen Umfeld werden Schüler nicht nur mit ihrer eigenen sozialen Umwelt und den damit einhergehenden Erwartungen konfrontiert, sondern auch mit Erwartungen, die in anderen sozialen Milieus vorherrschen. Reiche Schüler können für Schüler aus armen Familien als Vorbilder wirken. Erwartungen des eigenen sozialen Milieus mit anderen Erwartungen zu kontrastieren, könnte jedoch nicht nur für Kinder aus unteren Schichten von Nutzen sein. Kinder aus oberen Schichten werden auch darauf gestoßen, dass es nicht selbstverständlich und ein Privileg ist, in eine reiche Familie hineingeboren worden zu sein. Kinder in Klassen, die homogen in Bezug auf die elterlichen Ressourcen ausgestattet sind, dürften schlechter abschneiden als Kinder aus heterogen zusammengesetzten Klassen. Ergebnisse mehrerer Studien lassen sich in dieser Richtung verstehen.

In einer holländischen Grundschuluntersuchung schnitten Schüler in Klassen mit einer hohen Konzentration ethnischer Minderheiten schlechter ab als Schüler in Klassen mit niedriger Konzentration. Unter Kontrolle der Variation im Einkommen der Väter und dem Anteil erwerbstätiger Mütter konnte kein negativer Effekt mehr nachgewiesen werden. Frans Van der Slik, Geert Driessen und Kees De Bot fassen die Befunde folgendermaßen zusammen: „It seems that pupils lower language proficiency is related more to the variation of the parental incomes in a classroom than to the presence of high proportions of pupils from ethnic minorities" (Van der Slik et al. 2006: 293). Das deutsche Bildungswesen hat mit seiner starken Differenzierung sehr unterschiedliche Erfahrungsräume für Kinder geschaffen. An den Hauptschulen fallen die Anregungssituationen besonders ungünstig aus. Ergebnisse der PISA-Studie 2000 legen nahe, dass die Hauptschule in Deutschland als die sozial homogenste Schulform angesehen werden kann, und zwar im Gegensatz zum heterogenen Gymnasium (Baumert und Schümer 2001: 371; Solga und Wagner 2004). Kinder von un- und angelernten Eltern sind überproportional häufig an Hauptschulen anzutreffen. Kinder mit Migrationshintergrund sind mehrfach benachteiligt: Sie bringen aufgrund der häufig mangelnden Sprachkenntnisse nicht nur ungünstige Lernvoraussetzungen mit, sondern sie treffen in den Hauptschulen auf eine vornehmlich homogene Schülerschaft, die ein suboptimales Lernklima bietet (Stanat 2006).

Zusammenfassend lässt sich feststellen: Je nach schulischem Sozialisationskontext können Schülerleistungen und auch Ungleichheiten verstärkt oder kompensiert werden.

VII. Zusammenfassung und Perspektiven

Ziel des Beitrags war es zu untersuchen, inwieweit soziales Kapital einen Einfluss auf den Bildungserwerb und Bildungschancen von Kindern und Jugendlichen ausübt. Ausgehend von den Überlegungen Pierre Bourdieus und empirischen Befunden spielt neben sozialem Kapital ökonomisches und kulturelles Kapital eine entscheidende Rolle. Alle drei Kapitalformen sollten jedoch nicht voneinander losgelöst gedacht werden. Ohne eine intakte Beziehung zu Eltern, können Kinder und Jugendliche nicht oder kaum vom ökonomischen und kulturellen Kapital profitieren. Eine intakte Beziehung zu den Eltern nützt auf der anderen Seite wenig, wenn diese über nur geringes ökonomisches oder kulturelles Kapital verfügen.

Soziale Beziehungen werden in der empirischen Bildungsforschung bislang nur unzureichend operationalisiert und abgebildet. Der Einfluss von peers wird ebenso noch selten berücksichtigt. So kann auch nicht eindeutig festgestellt werden, wie bedeutsam eigentlich Beziehungen zu Eltern im Vergleich zu denen mit peers für den Bildungserfolg sind. Der Begriff des Sozialkapitals wird in verschiedenen Studien noch immer sehr unterschiedlich verwendet. Soziale Beziehungen werden oft mit Sozialkapital gleichgesetzt, ohne jedoch die unterschiedlichen Ressourcen, die an soziale Beziehungen gekoppelt sind, oder die Nutzungsmöglichkeiten der Individuen zu ermitteln. Eine offene Forschungsfrage ist auch, *welche* Ressourcen ein Individuum aus seinen sozialen Beziehungen, sei es der Familie oder außerhalb der Familie, aktivieren und für sich

nutzbar machen kann. Die Analyse der Übertragung von Humankapital auf Kinder und Jugendliche ist derzeit auch deswegen problematisch, weil bei Eltern bislang nur der Bildungsstand gemessen anhand von Zertifikaten vorliegt; validere Aussagen könnten gemacht werden, würde man auch die Kompetenzen der Eltern kennen. Auch über die Kompetenzen der peers mit denen ein Individuum in direktem Kontakt steht, wissen wir noch nichts oder können hierüber über die Zusammensetzung von Klassen aufgrund der PISA-Ergebnisse nur vage Vermutungen anstellen.

Informationen fehlen in Studien meist auch über die Dauerhaftigkeit von Beziehungen. Nicht selten kommt es dazu, dass sich Familienstrukturen über die Zeit wandeln, etwa wenn Geschwister ausziehen oder die Familie umzieht, Eltern sich scheiden lassen oder sich der Freundeskreis wandelt. Solche sich verändernden Beziehungsgeflechte könnten lediglich durch Längsschnitterhebungen erfasst werden. Ebenso könnten nur durch Panelstudien verschiedene Einflüsse der unterschiedlichen Kapitalsorten auf den Bildungserfolg und auch Veränderungen der Einflüsse über den Lebensverlauf nachgewiesen werden. Um tiefere Einblicke über die Ursachen und Maßnahmen zu gewinnen, sollten neben der Soziologie zudem andere Disziplinen in die Forschung zu sozialem Kapital Eingang finden. Abschließend sei davor gewarnt, eine zu stark individualistische bzw. akteurszentrierte Sichtweise einzunehmen. Wie gezeigt wurde, müssen neben den sozialen Beziehungen der Person auch die Einbettung in bestimmte soziale Kontexte und Institutionen berücksichtigt werden.

Literatur

Aaronson, Daniel, 1997: Sibling Estimates of Neighborhood Effects. S. 80–93 in: *Jeanne Brooks-Gunn, Greg J. Duncan* und *J. Lawrence Aber* (Hg.), Neighborhood Poverty. Policy Implications in Studying Neighborhoods, Vol. II. New York: Russell Sage Foundation.

Alba, Richard D., Johann Handl und *Walter Müller,* 1994: Ethnische Ungleichheiten im deutschen Bildungssystem. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 46: 209–237.

Allmendinger, Jutta, 1999: Bildungsarmut: Zur Verschränkung von Bildungs- und Sozialpolitik. Soziale Welt 50: 35–50.

Allmendinger, Jutta, Christian Ebner und *Martin Schludi,* 2006: Die bildungspolitische Funktion der Arbeitsverwaltung im Spannungsfeld von betriebswirtschaftlicher Logik und gesamtgesellschaftlicher Verantwortung. S. 173–191 in: *Manfred Weiß* (Hg.), Evidenzbasierte Bildungspolitik: Beiträge der Bildungsökonomie. Schriftenreihe des Vereins für Sozialpolitik. Berlin: Duncker & Humblot.

Allmendinger, Jutta, und *Stephan Leibfried,* 2003: Education and the Welfare State: The Four Worlds of Competence Production. European Journal of Social Policy 13: 63–81.

Astone, Nan Marie, und *Sara S. McLanahan,* 1991: Family Structure, Parental Practices and High School Completion. American Sociological Review 56: 309–320.

Bade, Klaus J., und *Jochen Oltmer,* 2004: Normalfall Migration: Deutschland im 20. und frühen 21. Jahrhundert. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.

Bankston, Carl L., und *Stephen J. Caldas,* 1996: Majority Black Schools and the Perpetuation of Social Injustice: The Influence of de facto Segregation on Academic Achievement. Social Forces 75: 535–555.

Baumert, Jürgen, und *Gundel Schümer,* 2001: Familiäre Lebensverhältnisse, Bildungsbeteiligung und Kompetenzerwerb. S. 323–407 in: *Deutsches PISA-Konsortium* (Hg.), Basiskompetenzen von Schülerinnen und Schülern im internationalen Vergleich. Opladen: Leske + Budrich.

Baumert, Jürgen, Ulrich Trautwein und *Claudia Artelt*, 2003: Schulumwelten – institutionelle Bedingungen des Lehrens und Lernens. S. 261–331 in: *Deutsches PISA-Konsortium* (Hg.), Ein differenzierter Blick auf die Länder der Bundesrepublik Deutschland. Opladen: Leske + Budrich.

Becker, Rolf, 2000: Klassenlage und Bildungsentscheidungen. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 52: 450–475.

Bertram, Hans, und *Martina Hennig,* 1995: Eltern und Kinder. Zeit, Werte und Beziehungen zu Kindern. S. 91–120 in: *Hans Bertram* und *Bernhard Nauck* (Hg.), Kinder in Deutschland. Lebensverhältnisse von Kindern im Regionalvergleich. Opladen: Leske + Budrich.

Bos, Wilfried, Eva M. Lankes, Manfred Prenzel, Knut Schwippert, Renate Valtin und *Gerd Walther,* 2004: IGLU. Einige Länder der Bundesrepublik Deutschland im nationalen und internationalen Vergleich. Münster: Waxmann.

Boudon, Raymond, 1973: Education, Opportunity, and Social Inequality. New York: _____.

Bourdieu, Pierre, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183–198 in: *Reinhard Kreckel* (Hg.), Soziale Ungleichheiten – Soziale Welt, Sonderband 2. Göttingen: Schwartz & Co.

Brooks-Gunn, Jeanne, Greg J. Duncan und *J. Lawrence Aber,* 1997: Neigborhood Poverty, Vol. I.: Context and Consequences for Children. Vol II: Policy Implications in Studying Neighborhoods. New York: Russell Sage Foundation.

Brooks-Gunn, Jeanne, Greg J. Duncan, Pamela K. Klebanov und *Naomi Sealand,* 1993: Do Neighborhoods Influence Child and Adolescent Development? American Journal of Sociology 99: 353–395.

Bronfenbrenner, Urie, 1981: Die Ökologie der menschlichen Entwicklung: Natürliche und geplante Experimente. Stuttgart: Klett-Cotta.

Bundesagentur für Arbeit, 2006: Kriterienkatalog zur Ausbildungsreife. Nürnberg: Bundesagentur für Arbeit.

Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF), 2007a: 18. Sozialerhebung. Bonn: BMBF.

Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF), 2007b: Berufsbildungsbericht 2007. Bonn: BMBF.

Cheung, Sin Yi, und *Robert Anderesen,* 2003: Time to Read: Familiy Resources and Educational Outcomes in Britain. Journal of Comparative Family Studies 34: 413–433.

Coleman, James S., 1966: Equality of Education Opportunity. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.

Coleman, James S., 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. American Journal of Sociology 94 (Suppl.): 95–120.

Coleman, James S., 1995: Grundlagen der Sozialtheorie, 3 Bände. München/Wien: Oldenbourg.

Deutscher Bundestag, 2005: Lebenslagen in Deutschland. 2. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung. Bonn: BMGS.

Deutsches PISA-Konsortium, 2005a: PISA 2003. Der Bildungsstand der Jugendlichen in Deutschland. Ergebnisse des zweiten internationalen Vergleichs. Münster: Waxmann.

Deutsches PISA-Konsortium, 2005b: PISA 2003. Der zweite Vergleich der Länder in Deutschland. Was wissen und können Jugendliche? Münster: Waxmann.

Dika, Sandra L., und *Kusum Singh,* 2002: Applications of Social Capital in Educational Literature: A Critical Synthesis. Review of Educational Research 72: 31–60.

DiMaggio, Paul, 1982: Cultural Capital and School Success. The Impact of Status Culture Participation on the Grades of U.S. High School Students. American Sociological Review 47: 189–201.

Ditton, Hartmut, und *Jan Krüsken,* 2006a: Der Übergang von der Grundschule in die Sekundarstufe. Zeitschrift für Erziehungswissenschaft 9: 348–372.

Ditton, Hartmut, und *Jan Krüsken,* 2006b: Sozialer Kontext und schulische Leistungen – zur Bildungsrelevanz segregierter Armut. Zeitschrift für Soziologie der Erziehung und Sozialisation 26: 1–22.

Dravenau, Daniel, und *Olaf Groh-Samberg,* 2005: Bildungsbenachteiligung als Institutioneneffekt. Zur Verschränkung kultureller und institutioneller Diskriminierung. S. 103–129 in: *Peter A. Berger* und *Heike Kahlert* (Hg.), Institutionalisierte Ungleichheiten. Wie das Bildungssystem Chancen blockiert. Weinheim/München.

Esser, Hartmut, 1990: Interethnische Freundschaften. S. 185–206 in: *Hartmut Esser* und *Jürgen Friedrichs* (Hg.), Generation und Identität. Theoretische und empirische Beiträge zur Migrationssoziologie. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Flap, Hendrik D., 1988: The Research Program of Social Capital Theory. S. 133–139 in: *Hendrik D. Flap* (Hg.), Conflict, Loyalty and Violence. Frankfurt a.M: Peter Lang.

Franzen, Axel, und *Dominik Hangartner,* 2005: Soziale Netzwerke und beruflicher Erfolg. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 57: 443–465.

Francesconi, Marco, Stephen P. Jenkins und *Thomas Siedler,* 2006: Childhood Family Structure and Schooling Outcomes: Evidence for Germany. Discussion Papers of DIW Berlin 610, German Institute for Economic Research.

Freitag, Markus, 2004: Das Konzept des Sozialkapitals und Ansätze zu seiner Messung. S. 7–24 in: *Karl Wilbers* (Hg.), Das Sozialkapital von Schulen. Bielefeld: Verlag Bertelsmann.

Fuller, Bruce, und *Emily Hannum*, 2002: Schooling and Social Capital in Diverse Cultures. Schooling and Social Capital. London: JAI.

Ganzeboom, Harry B.G., und *Donald J. Treiman,* 1996: Internationally Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupations. Social Science Research 25: 201–239.

Geißler, Reiner, 1996: Kein Abschied von Klasse und Schicht. Ideologische Gefahren der deutschen Sozialstrukturanalyse. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 48: 319–339.

Geißler, Rainer, 2004: Die Illusion der Chancengleichheit im Bildungssystem – von PISA zerstört. Zeitschrift für Sozialisationsforschung und Erziehungssoziologie 24: 362–380.

Granovetter, Mark S., 1973: The Strength of Weak Ties. American Journal of Sociology 78: 1360–1380.

Granovetter, Mark S., 1995: Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Chicago: University of Chicago Press.

Haug, Sonja, 2003: Interethnische Freundschaftsbeziehungen und soziale Integration. Unterschiede in der Ausstattung mit sozialem Kapital bei jungen Deutschen und Immigranten. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 55: 716–736.

Heintze, Isolde, 2004: Der Einfluss der Arbeitslosigkeit und der sozialökologischen Kontexte auf die Bildungschancen von Kindern in Ostdeutschland. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 56: 232–256.

Helbig, Marcel, 2007: Die Wirkung sozialer Beziehungen auf Bildungserfolg, unveröffentlichte Master-Thesis. Humboldt-Universität.

Henz, Ursula, und *Ineke Maas,* 1995: Chancengleichheit durch die Bildungsexpansion? Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 47: 605–634.

Hurrelmann, Klaus, Mathias Albert und *Arbeitsgemeinschaft Infratest:* Jugend, 2006. 15. Shell-Jugendstudie. Frankfurt: S. Fischer.

International Labor Office, 1990: International Standard Classification of Occupations. ISCO-88. Genf: International Labor Office.

Jungbauer-Gans, Monika, 2004: Einfluss des sozialen und kulturellen Kapitals auf die Lesekompetenz. Ein Vergleich der PISA 2000-Daten aus Deutschland, Frankreich und der Schweiz. Zeitschrift für Soziologie 33: 375–397.

Kao, Grace, und *Lindsay Taggart Rutherford,* 2007: Does Social Capital Still Matter? Immigrant Minority Disadvantage in School-specific Social Capital and its Efforts on Academic Achievement. Sociological Perspectives 50: 27–52.

Konsortium Bildungsberichterstattung, 2006: Bildung in Deutschland: Ein indikatorengestützter Bericht mit einer Analyse zu Bildung und Migration. Bielefeld: WBV.

Lehmann, Rainer H., Rüdiger Peek, Rainer Gänsfuß und *Vera Husfeld,* 1997: Aspekte der Lernausgangslage und der Lernentwicklung: Bericht über die Erhebung im September 1996. Verfügbar unter: http://lbs.hh.schule.de/welcome.phtml?unten=/schulentwicklung/lau/ (Zugriff am 12.8. 2007).

Mayer, Susan E., und *Christopher Jencks,* 1989: Growing up in Poor Neighborhoods: How Does it Matter? Science 243: 1441–1446.

Mouw, Ted, 2006: Estimating the Causal Effect of Social Capital: A Review of Recent Research. Annual Review of Sociology 32: 79–102.

Müller, Walter, und *Dietmar Haun,* 1994: Bildungsungleichheit im sozialen Wandel. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 46: S. 1–43.

Müller-Kohlenberg, Lothar, Karen Schober und *Reinhard Hilke,* 2005: Ausbildungsreife. Numerus clausus für Azubis? Berufsbildung in Wissenschaft und Praxis 34: 19–23.

Nauck, Bernhard, Annette Kohlmann und *Heike Diefenbach,* 1997: Familiäre Netzwerke, intergenerative Transmission und Assimilationsprozesse bei türkischen Migrantenfamilien. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 49: 477–499.

Nauck, Bernhard, 2000: Soziales Kapital und intergenerative Transmission von kulturellem Kapital im regionalen Kontext. S. 17–58 in: *Hans Bertram, Bernhard Nauck* und *Thomas Klein* (Hg.), Solidarität, Lebensformen und regionale Entwicklung. Opladen: Leske + Budrich.

OECD, 2006: Education at a Glance, Paris: OECD.

OECD, 2007: Education at a Glance, Paris: OECD.

Oswald, Hans, und *Lothar Krappmann*, 2004: Soziale Ungleichheit in der Schulklasse und Schulerfolg. Eine Untersuchung in dritten und fünften Klassen Berliner Grundschulen. Zeitschrift für Erziehungswissenschaft 7: 479–496.

Pahl, Ray E., 2000: On Friendship, Cambridge: Politiy Press.

Parcel, Toby L., und *Mikaela J. Dufur,* 2001: Capital at Home and at School: Effects on Student Achievement. Social Forces 79: 881–912.

Portes, Alejandro, 1998: Social Capital: Its Origin and Application in Modern Sociology. Annual Review of Sociology 24: 1–24.

Portes, Alejandro, und *Lingxin Hao,* 2004: The Schooling of Children of Immigrants: Contextual Effects on the Educational Attainment of the Second Generation. Proceedings of the National Academy of Science 101: 11920–11927.

Prenzel, Manfred, Martin Senkbeil und *Barbara Drechsel,* 2005: Kompetenzunterschiede zwischen Schulen. S. 292–296 in: *Deutsches PISA-Konsortium* (Hg.), Der Bildungsstand der Jugendlichen in Deutschland. Ergebnisse des zweiten internationalen Vergleichs. Münster: Waxmann.

Putnam, Robert D., 2000: Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. New York: Simon and Schuster.

Rössel, Jörg, und *Claudia Beckert-Ziegelschmid,* 2002: Die Reproduktion kulturellen Kapitals. Zeitschrift für Soziologie 31: 497–513.

Rury, John L., 2004: Social Capital and Secondary Schooling: Interurban Differences in American Teenage Enrollment Rates in 1950. American Journal of Education 110: 293–320.

Sandefur, Gary D., Ann M. Meier und *Mary E. Campbell,* 2006: Family Resources, Social Capital, and College Attendance. Social Science Research 35: 525–553.

Shavit, Yossi, und *Hans-Peter Blossfeld,* 1993: Persistent Inequality: Changing Educational Attainment in Thirteen Countries. Boulder, Col.: Westview Press.

Schimpl-Neimanns, Bernhard, 2000: Soziale Herkunft und Bildungsbeteiligung. Empirische Analysen zur herkunftsbedingten Bildungsungleichheiten zwischen 1950 und 1989. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 52: 636–669.

Schütz, Gabriela, und *Ludger Wößmann,* 2005: Wie lässt sich die Ungleichheit der Bildungschancen verringern? Ifo-Schnelldienst 58: 15–24.

Solga, Heike, und *Sandra Wagner*, 2004: Die Zurückgelassenen – die soziale Verarmung der Lernumwelt von Hauptschülerinnen und Hauptschülern. S. 195–224 in: *Rolf Becker* und *Wolfgang Lauterbach* (Hg.), Bildung als Privileg? Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Spencer, Liz, und *Ray E. Pahl,* 2006: Rethinking Friendship. Hidden Solidarities Today. Princeton USA: Princeton University Press.

Stanat, Petra, 2006: Schulleistungen von Jugendlichen mit Migrationshintergrund: Die Rolle der Zusammensetzung der Schülerschaft. S. 189–219 in: *Jürgen Baumert, Petra Stanat* und *Rainer Watermann* (Hg.), Herkunftsbedingte Disparitäten im Bildungswesen: Differenzielle Bildungsprozesse und Probleme der Verteilungsgerechtigkeit. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Stanat, Petra, und *Gayle Christensen*, 2006: Where Immigrant Students Succeed: A Comparative Review of Performance and Engagement in PISA 2003. Paris: OECD.

Stecher, Ludwig, 2001: Die Wirkung sozialer Beziehungen. Empirische Ergebnisse zur Bedeutung sozialen Kapitals für die Entwicklung von Kinder und Jugendlichen. Weinheim/München: Juventa.

Sun, Yongmin, 1999: The Contextual Effects of Community Social Capital on Academic Performance. Social Science Research 28: 403–426.

Teachman, Jay D., Kathleen Paasch und *Karen Carver,* 1996: Social Capital and Dropping Out of School Early. Journal of Marriage and the Family 58: 773–783.

Teachman, Jay D., Kathleen Paasch und *Karen Carver,* 1997: Social Capital and the Generation of Human Capital. Social Forces 75: 1343–1359.

Thränhardt, Dietrich, 2000: Einwandererkulturen und soziales Kapital. Eine komparative Analyse. S. 15–51 in: *Dietrich Thränhardt* und *Uwe Hunger* (Hg.), Einwanderer-Netzwerke und ihre Integrationsqualität in Deutschland und Israel. Münster: Lit Verlag.

Van der Slik, Frans W. P., Geert W. J. M. Driessen und *Kees L. J. De Bot,* 2006: Ethnic and Socioeconomic Class Composition and Language Proficiency: a Longitudinal Multilevel Examination in Dutch Elementary Schools. European Sociological Review 22: 293–308.

Wößmann, Ludger, 2005: Leistungsfördernde Anreize für das Schulsystem. ifo Schnelldienst 58: 18–27.

Zinnecker, Jürgen, und *Werner Georg,* 1996: Soziale Interaktion in der Familie und ihre Wirkung auf Schuleinstellung und Schulerfolg der Kinder. S. 303–315 in: *Jürgen Zinnecker* und *Rainer K. Silbereisen* (Hg.), Kindheit in Deutschland. Weinheim, München: Juventa.

Korrespondenzanschriften: Prof. Jutta Allmendinger, Ph.D. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH, Reichpietschufer 50, 10785 Berlin
E-Mail: Jutta.Allmendinger@wzb.eu

Christian Ebner, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH, Reichpietschufer 50, 10785 Berlin
E-Mail: Christian.Ebner@wzb.eu

Dr. Rita Nikolai, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH, Reichpietschufer 50, 10785 Berlin
E-Mail: Rita.Nikolai@wzb.eu