



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

Soziale Unterstützung als Sozialkapital

Entwurf eines Fragebogeninstruments für soziale Ressourcen

Verfasser

Gerhard Paulinger

angestrebter akademischer Grad

**Magister der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften
(Mag. rer. soc. oec.)**

Wien, 2012

Studienkennzahl lt. Studienblatt:

A 121

Studienrichtung lt. Studienblatt:

Soziologie (sozial-/wirtschaftsw. Stud.)

Betreuerin / Betreuer:

Ao. Univ.-Prof. Dr. Christoph Reinprecht

Inhaltsverzeichnis

Danksagung	7
1. Einleitung	9
1.1. Theoretische Ausgangsposition	10
1.2. Ziel und Aufbau der Arbeit	12
 I. Ressourcen aus sozialen Netzwerken	 15
2. Sozialkapital	17
2.1. Einleitung	17
2.1.1. Aspekte sozialen Kapitals	19
2.1.2. Zwei Arten von Sozialkapital	20
2.2. Theorien und Konzepte	22
2.2.1. Pierre Bourdieu	22
2.2.2. Glenn C. Loury	33
2.2.3. James S. Coleman	35
2.2.4. Nan Lin	45
2.2.5. Loïc Wacquant	55
2.3. Zusammenfassung	57
2.3.1. Gemeinsamkeiten und Unterschiede	57
2.3.2. Aspekte individuellen Sozialkapitals	60
2.3.3. Ein Zwischenstand	62
 3. Soziale Unterstützung	 63
3.1. Einleitung	63
3.2. Definitionen sozialer Unterstützung	65
3.2.1. Soziale Unterstützung als „host resistance“	66
3.2.2. Soziale Unterstützung als Information	67
3.2.3. Verschiedene Quellen und unterschiedliche Probleme	68
3.2.4. Von sozialen Ressourcen und sozialer Unterstützung	69
3.3. Aspekte sozialer Unterstützung	71
3.4. Zusammenfassung	74
 4. Zusammenfassung: Sozialkapital und soziale Unterstützung	 75
4.1. Zwei populäre Begriffe	75

4.2. Sozialkapital und soziale Unterstützung als soziale Ressourcen	76
4.3. Soziale Unterstützung als Sozialkapital	78
4.4. Ein weiterer Zwischenstand	79
II. Zur Messung sozialer Ressourcen	81
5. Messinstrumente zur Erfassung sozialer Netzwerke und Ressourcen	83
5.1. Einleitung	83
5.2. Erhebungsmethoden	84
5.3. Instrumente für egozentrierte Netzwerke	84
5.3.1. Namensgeneratoren	85
5.3.2. Positionsgeneratoren	87
5.3.3. Ressourcengeneratoren	90
5.4. Zusammenfassung	95
6. Ein Vorschlag für ein Instrument zur Messung individuellen Sozialkapitals	97
6.1. Einleitung	97
6.2. Sozialkapital als subjektiv wahrgenommenes Unterstützungspotential . .	97
6.3. Zur Entwicklung der Items	99
6.3.1. Messung des wahrgenommenen Unterstützungspotentials	100
6.3.2. Arten der Unterstützung	100
6.3.3. Quellen der Unterstützung	100
6.3.4. Investitionen in Sozialkapital	101
6.4. Der Unterstützungsgenerator	101
6.4.1. Informelles Sozialkapital	102
6.4.2. Formelles Sozialkapital	102
6.4.3. Investitionsbereitschaft und -vermögen	103
6.5. Zur Skalierung oder Zählung von Sozialkapital	103
6.6. Itemübersicht	104
III. Ergebnisse	107
7. Beschreibung der Daten	109
7.1. Zur Datenerhebung	109
7.2. Exkurs: Der European Social Survey	109
7.3. Beschreibung des Rücklaufs	110
7.4. Analyse fehlender Werte	114
7.5. Univariate Auswertungen	118
7.5.1. Informelles Sozialkapital	118
7.5.2. Formelles Sozialkapital	120
7.5.3. Investition in Sozialkapital	121
7.6. Fazit	123

8. Güte der Messung	127
8.1. Einleitung	127
8.1.1. Gütekriterien	127
8.1.2. Methoden zur Analyse der Validität	130
8.1.3. Vorgangsweise	131
8.2. Interkorrelationen und Faktoren	131
8.2.1. Informelles Sozialkapital	132
8.2.2. Formelles Sozialkapital	134
8.2.3. Investitionen in Sozialkapital	135
8.2.4. Interkorrelationen zwischen den Konstrukten	135
8.2.5. Fazit	138
8.3. Indexbildung	139
8.4. Sozialkapital und Lebensqualität	139
8.4.1. Definition subjektiver Lebensqualität	140
8.4.2. Regressionsmodell der subjektiven Lebensqualität	142
9. Zusammenfassung und Ausblick	149
A. Abstract	169
B. Lebenslauf	171

Danksagung

Ich widme diese Arbeit meinen Eltern, ohne deren Unterstützung sie sicher nicht zustande gekommen wäre. Ich bedanke mich bei meiner Freundin Tini für ihre Existenz, bei Prof. Christoph Reinprecht für die regelmäßige Ermutigung, und bei Prof. Willem Saris für die Ermöglichung dieses Vorhabens. Danke!

1. Einleitung

Dass unsere sozialen Beziehungen in vielerlei Weise unsere Leben bestimmen, ist eine Alltagserfahrung und wohl nicht nur für SoziologInnen von sehr bescheidenem Neuigkeitswert. Soziale Beziehungen bilden die Grundlage und die Rahmenbedingung für soziales Leben und Handeln, und wirken dabei einerseits ermöglichend und andererseits einschränkend. Soziale Beziehungen können eine *Ressource* darstellen, oder die Verbindung zu bestimmten Ressourcen eröffnen, die wir bei Bedarf für unser Handeln, zur Erreichung bestimmter Ziele nutzen können. Im Alltag wird uns dies bei unseren unmittelbaren zwischenmenschlichen Beziehungen am ehesten bewusst. Wir erhalten Hilfe und *Unterstützung* durch (Ehe-)PartnerInnen, Eltern, Großeltern, FreundInnen, Bekannten, NachbarInnen, ArbeitskollegInnen, (ehemaligen) Schul- und StudienkollegInnen und anderen Menschen mit denen wir durch soziale Beziehungen verbunden sind, und die wir damit zu unserem engeren oder weiteren *sozialen Netzwerk* zählen können.

Diese Hilfe und Unterstützung kann unterschiedliche Formen annehmen – Mitgefühl und Trost, wenn wir wütend, traurig oder deprimiert sind und uns aussprechen möchten, Geld, wenn dieses vor Monatsende schon aufgebraucht ist, Einfluss, wenn wir eine Arbeitsstelle suchen und uns jemand eine solche vermitteln kann, Wissen, wenn wir in einer Sache Rat brauchen, die wir uns nicht selbst erklären können, oder Zeit, wenn jemand diese aufwenden kann, um uns zu pflegen wenn wir krank sind. Gemeinsam haben diese Unterstützungsleistungen, dass sie uns beim Handeln helfen – einerseits dabei, bestimmte Ziele zu erreichen und weiter zu kommen, als es ohne die Unterstützung möglich wäre, und andererseits auch dabei, handlungsfähig zu bleiben, also in einer physischen und psychischen Verfassung, in der autonomes, zielorientiertes Handeln möglich ist.

Wir sind aber nicht nur EmpfängerInnen, sondern potenziell auch GeberInnen von Unterstützung, und damit wiederum für die Personen in unserem Netzwerk eine soziale Ressource. Wir treffen uns mit FreundInnen, wenn diese feiern möchten oder deprimiert sind, sorgen für unsere/n PartnerIn wenn sie/ihn die Grippe plagt, verbringen Zeit mit unseren Eltern oder Großeltern, die das Internet für sich entdeckt haben, sich darin aber noch nicht zurechtfinden, erzählen einem Bekannten von einer freigewordenen Stelle an unserem Arbeitsplatz oder vermitteln ihm diese, und geben den Nachbarskindern Nachhilfe in Mathematik. Dabei helfen wir nicht nur unmittelbar, sondern wir pflegen mit dieser Unterstützung auch unsere wertvollen sozialen Beziehungen und schaffen ein Gefühl der Zusammengehörigkeit und der gegenseitigen Verpflichtung. Wir wenden dabei Zeit und Ressourcen auf – wir *investieren* in unsere sozialen Beziehungen, auch wenn wir dies nicht so wahrnehmen oder nicht so bezeichnen würden, und erhalten auf diese Weise die damit verbundenen Ressourcen, die wir als unser *soziales Kapital* bezeichnen könnten.

1. Einleitung

Die Betrachtung von sozialen Beziehungen und Netzwerken als Ressource ist also nicht unvereinbar mit dem Alltagsverständnis. Eine wesentliche Alltagserfahrung, wenn es um die Ressourcen aus sozialen Netzwerken geht, ist deren ungleiche Verteilung. Die Bedeutung von „Vitamin B“ kann als bekannt vorausgesetzt werden – als Bezeichnung für eine bestimmte Eigenschaft von Beziehungen, die dem Fortkommen eines Individuums in irgendeiner Weise förderlich ist und die nicht allen Individuen im selben Ausmaß zur Verfügung steht – würde sie dies, dann wären diese Beziehungen kein „Vitamin B“ und nicht der Rede wert. Aber auch für andere soziale Ressourcen, die man alltagssprachlich nicht als „Beziehungen“ bezeichnen würde, kann angenommen werden, dass sie innerhalb der Gesellschaft nicht gleich verteilt sind, und dass das individuelle Vermögen an den verschiedenen sozialen Ressourcen vom sozialen Netzwerk abhängig ist, in dem sich ein/e AkteurIn befindet – von dessen Größe und Dichte, der Art und Stärke der Beziehungen, sowie auch von den persönlichen Ressourcen der *Netzwerkkontakte*.

Dieser Sachverhalt, dass eine Ressource manchen Individuen in einem größeren Ausmaß zur Verfügung steht als anderen, ist es auch, der soziale Ressourcen für die Sozialwissenschaften interessant macht. Wenn eine Handlungsressource ungleich verteilt ist, so kann gefragt werden, wie dies mit den individuellen Handlungsmöglichkeiten, den Lebensbedingungen und den Lebenschancen korrespondiert. Es stellen sich Fragen nach sozialstrukturellen Mustern in der Verteilung, nach Faktoren, die das individuelle Vermögen an diesen Ressourcen bestimmen, nach den Unterschieden in verschiedenen Ausgangsvariablen, wie Lebensqualität, Gesundheit, politischer Einstellung oder beruflichem Status, die diese ungleiche Verteilung für die AkteurInnen bedeutet, und vor allem – als Vorbedingung für die Beantwortung dieser Fragen, *wie sich diese sozialen Ressourcen erfassen und messen lassen*.

1.1. Theoretische Ausgangsposition

Die Sozialwissenschaften bieten zumindest zwei Begriffe, mit denen die genannten Phänomene, also bestimmte Aspekte der individuellen sozialen Einbettung und deren Effekte auf soziales Handeln, erfasst werden können: Sozialkapital und soziale Unterstützung. Die beiden Begriffe unterscheiden sich erheblich in Herkunft, theoretischem Schwerpunkt und den Anwendungsfeldern, teilen aber eine Reihe von Charakteristika und dabei vor allem die Grundideen: die Einbettung individuellen Handelns in soziale Strukturen, oder genauer, in interpersonelle soziale Beziehungen, sowie die Funktion und Nützlichkeit dieser Beziehungen, und der sich durch diese Beziehungen eröffnenden Ressourcen, für das individuelle Handeln und Fortkommen. Diese Idee ist mit Sicherheit nicht neu, sondern vielmehr ein Grundgedanke, wenn nicht *der* Gegenstand der Soziologie, rückverfolgbar bis zu den soziologischen Klassikern und entsprechend mindestens so alt wie diese Wissenschaft selbst (vgl. Franzen und Freitag 2007: 7ff).¹

¹Turner spricht im Zusammenhang mit Sozialkapital auch von einem „Durkheimian Revival“ (Turner 2003)

Die beiden Konzepte Sozialkapital und soziale Unterstützung sollen es ermöglichen, die individuellen Unterschiede in den sozialen Beziehungen, d.h. die Variation bestimmter struktureller oder funktionaler Eigenschaften der individuellen sozialen Beziehungen, zu erfassen, und diese gemeinsam mit individuellen Eigenschaften in Modellen zur Erklärung von Unterschieden in verschiedenen Ausgangsvariablen einzusetzen – bei Sozialkapital z.B. Bildungserfolg (vgl. Coleman 1988) oder der erreichte soziale Status (vgl. Lin 1999b), bei sozialer Unterstützung die individuellen Unterschiede der physischen (vgl. Berkman 1984) oder psychischen Gesundheit (vgl. Lin und Dean 1984).

Sozialkapital und soziale Unterstützung teilen neben bestimmten theoretischen Grundlagen auch die Euphorie, mit denen sie in den Forschungsbereichen begrüßt wurden, sowie die leichte Ernüchterung, als sich in beiden Fällen die Vielfalt der Anwendungen in begrifflichen Unschärfen, erheblichen konzeptuellen Unterschieden und, aufgrund der entsprechend verschiedenen Operationalisierungen, in kaum vergleichbaren Ergebnissen niederschlug (vgl. Portes 1998, Barrera 1986), nicht aber in nachlassender Publikationstätigkeit.² Die Kritik an den Begriffen und den Operationalisierungen, die Forderung nach Vereinheitlichung und vergleichbaren Operationalisierungen nimmt folglich in beiden Forschungstraditionen einen hohen Stellenwert ein.

Während Studien zu sozialer Unterstützung von einer Vielzahl von Definitionen³ und entsprechenden Messinstrumenten gekennzeichnet sind (vgl. Heitzman und Kaplan 1988, Sommer und Fydrich 1989:12ff, Vaux 1992), werden in empirischen Arbeiten zu Sozialkapital oft ad hoc-Operationalisierungen vorgenommen, mit Fragebogeninstrumenten, die zwar nicht dezidiert zur Messung von Sozialkapital entwickelt wurden, deren Daten aber verfügbar sind und für Auswertungen herangezogen werden können. Diese Vorgangsweise erschwert den Vergleich von Ergebnissen und die Entwicklung und Überprüfung einer Sozialkapitaltheorie (vgl. Van der Gaag, Snijders 2004: 199), und damit den wissenschaftlichen Fortschritt auf diesem Gebiet.

Flap (vgl. 2004: 10ff) formuliert eine Reihe von Fragen, die den Forschungsbereich „Sozialkapital“ für die nächsten Jahre beschäftigen (sollten). Eine dieser dringenden Fragen, ist jene nach einem tauglichen Messinstrument.

„As empirical research in social capital is catching on, it becomes annoying that measurements of social capital are made in rather *ad hoc*, pragmatic and unsystematic ways. How can social capital be measured, given its multi-dimensional nature, its goal specificity, and the institutional conditioning? It

²Eine Suche im Social-Science-Citation-Index (SSCI) (Stand 24. 2. 2012) ergibt für *social support* 27758 Treffer, für *social capital* 5504 Treffer, und für die Suche nach Artikeln in denen beide Begriffe genannt werden, 181 Treffer – mit dem ersten Artikel im Jahr 1995, in dem das Sozialkapitalkonzept in einer Studie zu sozialer Unterstützung bei Krankheit und verschiedenen signifikanten Lebensereignissen Verwendung findet. Und dies aus einem bestimmten Grund: der Aufgabe des Konzepts der sozialen Unterstützung, zumindest in dieser Arbeit: „Today, the idea of social support has been thoroughly examined, but no one version of this concept has been generally accepted. Here, we propose the theory of social capital, which, we believe, makes a contribution to the empirical and theoretical discussion as it has developed.“ (Tijhuis et al. 1995: 1514).

³„With each new study a new definition of support surfaces.“ (Gottlieb 1983, zitiert nach Barrera 1986: 415)

is unknown what is an effective, reliable, and parsimonious way of measuring social capital. It would be conducive for comparative studies to have ways of measuring social capital that are applicable to a variety of countries and population groups.“ (ebd.: 16)

1.2. Ziel und Aufbau der Arbeit

Inhalt dieser Arbeit, ist ein Versuch, auf die gestellte Frage nach Möglichkeiten der empirischen Erfassung, von „Sozialkapital“, eine praktisch verwertbare Antwort zu formulieren. Ziel ist die Entwicklung eines Fragebogeninstruments zur Messung von individuellem sozialen Kapital, das den von Flap (vgl. 2004: 16) genannten Kriterien von Effizienz, Reliabilität und „Sparsamkeit“ zumindest ansatzweise genügt, das sich für den Einsatz im Rahmen von Bevölkerungsumfragen eignet, und das eine Alternative zu bestehenden Instrumenten, vor allem aber zu ad hoc-Operationalisierungen bieten könnte.

Der erste Teil der Arbeit ist der Entwicklung eines Sozialkapitalkonzepts gewidmet. Dazu ist der mehrdeutige Begriff des sozialen Kapitals im ersten Abschnitt gründlich zu beleuchten. Nach einer ersten Diskussion und der Abgrenzung des Vorhabens folgt die Bearbeitung einer Reihe von maßgeblichen Werken. Dabei soll nicht von den zumeist recht kurzen Abschnitten zur Definition von Sozialkapital ausgegangen, sondern die Rolle des Konzepts im jeweiligen Werk dargestellt werden, wodurch sich ein genaueres Bild vom Begriffsinhalt ergeben soll. Besonderes Augenmerk wird auf die jeweils vorgenommene Dimensionalisierung und die entsprechende empirische Umsetzung des Konzepts gelegt. In einem weiteren Abschnitt wird untersucht, ob Ergebnisse der Forschung zum theoretisch verwandten, praktisch aber getrennten, oder parallelgeführten Konzept sozialer Unterstützung, bei der Konzeptualisierung und Operationalisierung gewinnbringend eingesetzt werden können. Dazu werden zunächst kurz einige Grundelemente von sozialer Unterstützung herausgearbeitet, und Ideen, die bei der Konzeptualisierung und Operationalisierung von Sozialkapital genützt werden können, genauer ausgeführt.

Das erste Kapitel schließt mit der Formulierung eines „Arbeitskonzepts“ von Sozialkapital, das möglichst viele Aspekte der einzelnen Konzepte in sich vereint und dabei klar genug ist, um in einem weiteren Schritt operationalisiert, d.h. in ein konkretes Fragebogenmessinstrument umgesetzt werden zu können.

Im zweiten Teil der Arbeit wird das erarbeitete Konzept operationalisiert. Dazu werden im ersten Abschnitt verschiedene Methoden zur Erfassung sozialer Netzwerke und sozialer Ressourcen vorgestellt und diskutiert, darunter Namensgenerator, Positionsgenerator und Ressourcengenerator. Im einem weiteren Abschnitt wird auf Basis des erarbeiteten Konzepts und der vorangegangenen Diskussion ein Messinstrument entworfen.

Im dritten Teil der Arbeit werden die ersten Messergebnisse des Instruments vorgestellt, das als Zusatz im Fragebogen der vierten Runde des European Social Survey (ESS) in Österreich eingesetzt wurde. Zunächst werden die Datenerhebung und die erhaltene Stichprobe beschrieben. Danach erfolgt eine Analyse der fehlenden Werte der Daten des

Sozialkapitalinstruments. Anschließend erfolgt die deskriptive Auswertung der erhobenen Daten präsentiert, gefolgt von einer ersten Untersuchung der Messgüte des entwickelten Instruments. Dabei werden zuerst die inneren Zusammenhänge der Konstrukte untersucht, d.h. die Interkorrelationen und die Faktorenstruktur der entwickelten Items, und abschließend der Zusammenhang zwischen Sozialkapital und dem externen Kriterium „subjektive Lebensqualität“.

Teil I.

Ressourcen aus sozialen Netzwerken

2. Sozialkapital

2.1. Einleitung

Sozialkapital war in den letzten drei Jahrzehnten einer der erfolgreichsten Exporte der Soziologie in die Sozialwissenschaften, in die Politik, den öffentlichen Diskurs und in die Alltagssprache (vgl. Portes 1998: 2). Der Begriff scheint in sehr unterschiedlichen Bedeutungen schon früher in der Literatur auf, und wurde je nach Quelle zum ersten Mal zu Beginn des 20. Jahrhunderts, von US-amerikanischen Sozialreformern verwendet (vgl. Putnam und Goss 2002: 4) oder auch bereits im 19. Jahrhundert von Karl Marx (vgl. Farr 2004: 12). Die Angaben zu Herkunft und Urheberschaft des Konzepts fallen jedenfalls sehr unterschiedlich aus. Die Ursprünge der aktuellen Diskussion um Sozialkapital liegen in aktuelleren Arbeiten, wie jenen von Pierre Bourdieu (1973, 1983), Glenn Loury (1977), James Coleman (1988, 1990) und Robert Putnam (1995).

Etwa zur Mitte der 1990er Jahre kam es zu einer „Explosion“ (Field 2008: 4) des wissenschaftlichen Interesses an Sozialkapital (s. Abb. 2.1) und es erfolgte eine Ausbreitung in ganz unterschiedliche Forschungsbereiche, in denen Sozialkapital erklärend eingesetzt werden konnte. Von Studien zu Arbeit, Arbeitsmarkt und Organisationen, Bildung und Ausbildung, Migration, zivilgesellschaftlichem Engagement, öffentlicher Gesundheit, Umweltschutz, abweichendem Verhalten, Kriminalität und Gewalt, kollektivem Handeln und Kollektivgüterproblemen, wirtschaftlicher Entwicklung, Demokratie und Governance – der Einsatzbereich von Sozialkapital scheint grenzenlos (vgl. z.B. Woolcock 2010: 472) und die Zahl der Publikationen in sozialwissenschaftlichen Zeitschriften zeigt nach dem exponentiellen Anstieg in den 1990er Jahren noch immer steigende Tendenz. Die durchschnittliche Wachstumsrate der Publikationstätigkeit beträgt seit 1991 etwa 34%¹ und die aktuelle Zahl der Publikationen, die im Social-Science-Citation-Index (SSCI) dem Themenbereich „Social Capital“ zugeordnet werden, liegt aktuell (2011) bei etwa 700 angeführten Publikationen pro Jahr.

Speziell zwei Gründe lassen sich für die Attraktivität des Sozialkapitalkonzepts und dessen breite Durchsetzung nennen, zum ersten die Eigenschaft von Sozialkapital als Schirmbegriff für unterschiedliche soziologische Begriffe und zum anderen als soziologische Antwort auf das Humankapitalkonzept.

„The attraction of the notion is perhaps in part due to the common understanding that as a social element, it may capture the essence of many sociological concepts (e.g., social support, social integration, social cohesion,

¹Angegeben ist das geometrische Mittel der jährlichen Wachstumsraten.

2. Sozialkapital

and even norms and values) and serve as an umbrella term that can easily be understood and transported across many disciplines. It may also be due to the appreciation that as capital, it shares commonalities with other forms of capital (notably human capital) in its focus on a payoff or utility. Intellectually and as a counterpoint theory to human capital, it excites scholars, especially sociologists, who have explored other useful concepts in capturing the elements or resources embedded in social structures and networks rather than in individuals.“ (Lin, Cook und Burt 2001: vii)

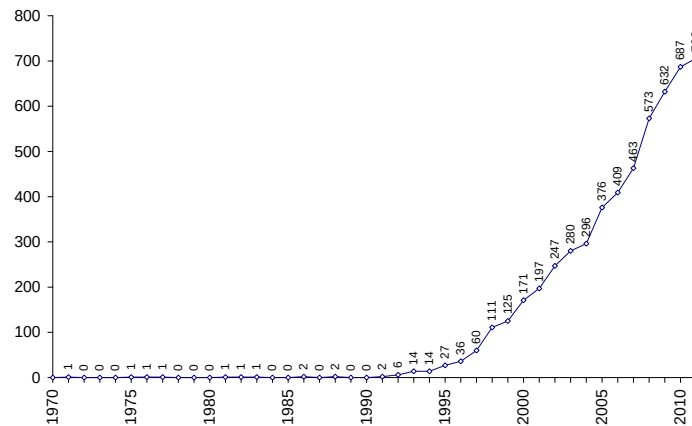


Abbildung 2.1.: Anzahl der Publikationen zu „Social Capital“ nach Jahr (Quelle: SSCI)

Besonders hervorstechend bei der Ausbreitung des Sozialkapitalbegriffs war auch die Euphorie, mit der die Politik das Konzept begrüßte und auf die politische Tagesordnung setzte. Soziales Kapital wurde zur „rhetorischen Trumpfkarte“ (Braun 2002) jener, die sich angesichts des sozialen Wandels und fortschreitender Individualisierungsprozesse um den sozialen Zusammenhalt sorgen, und eine Lösung des Problems in der Stärkung der Bürgergesellschaft suchen – in zivilgesellschaftlichem Engagement, sozialen Netzwerken, stabilen Normen und Werten, und sozialem Vertrauen. Sozialkapital, das aus dieser Sichtweise alles dies beinhalten und leisten soll, wird als Ressource präsentiert, als Kapital, das zur Steigerung der Leistung von Staat und Wirtschaft genützt werden sollte.

Sozialkapital ist allerdings nicht nur ein populäres, sondern auch ein umstrittenes Konzept. Portes merkt zur enthusiastischen Aufnahme und der weiten Verbreitung von Sozialkapital kritisch an:

„In one sentence, social capital is an asset of children in intact families; in the next, it is an attribute of networks of traders; and in the following, it becomes the explanation of why entire cities are well governed and economically

flourishing while others are not. The heuristic value of the concept suffers accordingly as it risks becoming synonymous with each and all things that are positive in social life.“ (Portes 2000: 3)

Die Zahl der Anwendungen und die Breite an Anwendungsgebieten von Sozialkapital kann einerseits als eine Stärke des Konzepts gewertet werden. Der interdisziplinäre Charakter führt die Gemeinsamkeiten der verschiedenen Sozialwissenschaften vor Augen und ermöglicht eine Integration mit den Wirtschaftswissenschaften (vgl. Flap und Völker 2004: xv), und die Vielzahl der Anwendungen bedeutet eine vielfache Überprüfung der Sozialkapitaltheorien an unterschiedlichen Ausschnitten der Realität (vgl. Franzen und Pointner 2007: 66f). Andererseits wird die begriffliche Breite dann zu einem Problem, wenn der Inhalt von Anwendung zu Anwendung variiert, also beliebig wird, und der Begriff damit seinen Wert verliert. Ein Konzept, das derart heterogen ausgelegt wird, ist weder präzise noch eindeutig und damit potentiell von geringer theoretischer Fruchtbarkeit (vgl. Opp 2005: 134f). Die Vielzahl an Verwendungsbereichen erweckt jedenfalls den Verdacht, dass Sozialkapital nicht in allen diesen Bereichen dasselbe meinen könnte und deutet bereits auf eine gewisse „Flexibilität“ des Konzepts hin und damit auf begriffliche Unschärfen.

2.1.1. Aspekte sozialen Kapitals

Franzen und Freitag (2007: 10) extrahieren aus einer Reihe verschiedener Definitionen vier unterscheidbare Aspekte von Sozialkapital: Ressourcen, Netzwerke, Normen und Vertrauen, die je nach Gegenstand und Fragestellung ins Zentrum des Interesses rücken. In der Soziologie werden zumeist die personenbezogenen Netzwerke und die Ressourcen betont und deren ungleiche Verteilung; in der Ökonomie der Aspekt des Vertrauens zwischen AkteurInnen, mittels dessen sich Transaktionskosten senken lassen und in der Politikwissenschaft sind es Normen und soziale Netzwerke, die kollektives Handeln, ökonomische Entwicklung, Demokratie und Governance befördern (vgl. Woolcock 2010: 471). Eine Antwort auf die Frage nach dem genauen Inhalt von Sozialkapital lässt sich also nicht in Kurzform geben, vielmehr ist zweifelhaft, ob *eine* Antwort reichen würde. Die Problematik begrifflicher Unschärfe und den daraus folgenden Problemen der Operationalisierung bringen Lin, Cook und Burt auf den Punkt:

„Without a shared perspective, systematic operationalization, and programmatic studies, social capital may be in danger of becoming one of many fads and fashions that come and go in sciences and social sciences, and ultimately be abandoned for its lack of distinctive features and contributions to the scientific knowledge.“ (Lin, Cook und Burt 2001: vii)

Eine solche Kritik an der Uneindeutigkeit des Konzepts wird aber nicht überall geteilt. Die begriffliche Unschärfe wird ebenso als Offenheit und als „Spielraum“ wahrgenommen, und die „ungeheure Fruchtbarkeit der Kategorie Sozialkapital [...] nicht zuletzt auf die unscharfe Definition und disziplinübergreifende Metaphorik des Begriffes“ zurückgeführt (Matiaske und Grözingen 2008: 8). Die Abwesenheit einer klaren Definition stellt aus

2. Sozialkapital

dieser Sicht kein Problem dar, sondern vielmehr eine wissenschaftliche Herausforderung, die letztlich der Diskurs über disziplinäre, ideologische und methodologische Grenzen hinweg, lösen wird (vgl. Woolcock 2010: 470).

Ein Konsens über die Definition von Sozialkapital wird aufgrund der mittlerweile etablierten unterschiedlichen Anwendungsformen nicht so schnell gefunden werden. Die in dieser Arbeit angestrebte Operationalisierung von Sozialkapital macht jedenfalls eine genaue Beleuchtung des Begriffsinhalts, sowie eine präzise Eingrenzung und Spezifikation des verwendeten Sozialkapitalkonzepts notwendig.

2.1.2. Zwei Arten von Sozialkapital

Unabhängig vom Anwendungsbereich geht es bei Sozialkapital im Kern um die Einbettung sozialen Handelns in soziale Strukturen, d.h. um die individuellen, gemeinschaftlichen oder auch gesellschaftlichen Auswirkungen von interpersonellen Beziehungen. Sozialkapital soll sich bei der Modellierung sozialen Handelns nützlich erweisen (Haug 1997: 1) und wird zur Erklärung verschiedener Phänomene und Größen auf unterschiedlichen sozialen Ebenen eingesetzt. In der Diskussion um die Bedeutung und Auswirkungen von Sozialkapital lassen sich zwei große unterschiedliche Strömungen herausarbeiten, mit jeweils unterschiedlichen Problemstellungen und Betrachtungsebenen (vgl. Portes 2000).

Erstens eine Strömung, in der Sozialkapital primär auf der Mikroebene betrachtet wird, als nutzenstiftende Ressource für Individuen und kleinere Gruppen, resultierend aus sozialen Beziehungen und sozialen Netzwerken. Dieser Sichtweise lassen sich die untereinander differierenden Konzepte von Bourdieu (1983), Lin (1999a, 1999b, 2001b) und Coleman (1988, 1990)² zuordnen, deren gemeinsamer Nenner im Fokus auf die sozial ungleiche Verteilung dieser Ressource und den daraus folgenden individuellen sozialen Ungleichheiten liegt.

Die VertreterInnen der zweiten Strömung, die sich in den 1990er Jahren, im Anschluss an Colemans Konzeption von Sozialkapital als Kollektivgut (vgl. Coleman 1990: 315ff) entwickelte, darunter vor allem Putnam³ (1995, 2002) betrachten Sozialkapital primär auf der Makroebene, als Kollektivgut und Eigenschaft größerer sozialer Einheiten, von

²Colemans Bearbeitung des Sozialkapitalbegriffs (1988, 1990) lässt sich einerseits dieser Betrachtungsweise von Sozialkapital als individuellem Gut zuordnen, legt aber auch bereits den Grundstein für die Betrachtung von Sozialkapital als Eigenschaft von Kollektiven.

³Putnam entwickelte das Konzept vor dem Hintergrund einer diagnostizierten Erosion zivilgesellschaftlichen Engagements durch Individualisierungstendenzen und einem damit verbundenen Schwinden jener Faktoren, die den gesellschaftlichen Zusammenhalt sichern und effizientes Regieren ermöglichen sollen, d.h. einer Erosion von Sozialkapital (vgl. Putnam 1995: 66ff). Das Sinnbild dafür ist der einst in Ligen organisierte, heute aber vereinsamte Bowler beim „Bowling Alone“. Mit dem Wissen um den durchschlagenden Erfolg seines Konzept im wissenschaftlichen, politischen und öffentlichen Diskurs – eine Arbeit Putnams zu Demokratie und Zivilgesellschaft in den Regionen Italiens von 1993 wurde in *The Economist* als das wichtigste sozialwissenschaftliche Werk seit Pareto und Weber bezeichnet (vgl. Harriss 2005: 267) – mutet der Anspruch, den Putnam in seinem programmatischen Aufsatz von 1995 äußerte, bescheiden an: „I do not intend here to survey (much less contribute to) the development of the theory of social capital. Instead, I use the central premise of that rapidly growing body of work – that social connections and civic engagement pervasively influence our public life, as well as

Kommunen bis hin zu nationalstaatlichen Gesellschaften.⁴ Sozialkapital bedeutet aus dieser Sicht bestimmte Eigenschaften sozialer Organisationen, die für die Funktionsfähigkeit dieser Organisationen vorteilhaft sind: „such as networks, norms and social trust that facilitate coordination and cooperation for mutual benefit“ (Putnam: 1995: 67). Der inhaltliche Schwerpunkt liegt auf der Erforschung der Bedingungen gesellschaftlichen Zusammenhalts, kollektiven Handelns und ökonomischer Entwicklung – die Mikro-Perspektive sozialer Ungleichheit spielt dabei eine untergeordnete Rolle (vgl. Braun 2002).

Die Sichtweise von Sozialkapital als öffentlichem Gut und Merkmal von Kollektiven wurde aus verschiedenen Gründen kritisiert. Speziell Putnams Konzept war vielfacher Kritik ausgesetzt (vgl. z.B. Harriss 2005: 269ff): ihm wurde eine konservative Schlagseite attestiert und vorgeworfen, Fragen von Macht, Konflikt, Politik und Ökonomie auszublenken (vgl. Navarro 2002: 427f) und Sozialkapital auf eine rein moralische Ressource zu verkürzen⁵ (vgl. Couto, Guthrie 1999: 53). Ein genereller Kritikpunkte an der Sichtweise von Sozialkapital als Kollektivgut war auch jener der potentiellen Gegenläufigkeit privaten und öffentlichen Sozialkapitals. Es wurde in Zweifel gezogen, dass private soziale Beziehungen innerhalb einer Gesellschaft notwendigerweise positive Folgen für das Gemeinwesen zeitigen müssen, wenn doch durch den Einsatz individuellen Sozialkapitals öffentliches Sozialkapital auch untergraben werden kann (vgl. Portes 2000, 4) und die Teilhabe einzelner an privatem Sozialkapital zum Ausschluss anderer beitragen kann – i.S. „mein Sozialkapital, [...] deine soziale Exklusion“ (Harriss 2005: 272). Der nächste Kritikpunkt betraf den potentiell tautologischen Charakter von öffentlichem Sozialkapital, aufgrund der schwierigen Trennung von Ursachen und Wirkungen. Während auf der individuellen Ebene relativ klar zwischen Ursachen (soziale Netzwerke mit unterschiedlichen Eigenschaften) und Folgen (unterschiedlicher, z.B. materieller Nutzen) unterschieden werden kann, ist auf kollektiver Ebene eine solche Zuordnung, etwa bei „Sozialkapital“ und „Effektivität des Regierens“ nur schwer möglich (vgl. Portes 2000: 4). Weitere Kritikpunkte betreffen die begriffliche Vermischung von kollektivem Sozialkapital mit Vertrauen, Normen und anderen Kollektivgütern, sowie die Loslösung des Sozialkapitalbegriffs von individuellen Interaktionen und Netzwerken, durch die Sozialkapital zu einem theoretisch wie empirisch schwer fassbaren Konstrukt wird, einem weiteren „trendy term to employ or deploy in the broad context of improving or building social integration and solidarity.“ (Lin 2001b: 26). Und zumindest Lin kommt zum Schluss:

our private prospects – as the starting point for an empirical survey of trends in social capital in contemporary America.“ (Putnam 1995)

⁴Portes spricht von einem „conceptual stretch“ bzw. „conceptual twist“, der dem Sozialkapitalkonzept hier widerfährt (Portes 2000: 3, 18).

⁵„Robert Putnam’s work supported the conservative revision of the political role of mediating structures. It ignored and diminished the economic function of mediating structures and the material side of social capital. Social capital, in Putnam’s work, consists almost exclusively of moral resources. Defining social capital as moral resources expresses a limited criticism of market economics.“ (Couto, Guthrie 1999: 53)

„While social capital may refer to a variety of features in the social structure, according to different scholars it has become clear that social capital refers primarily to resources accessed in social networks.“ (Lin 1999b: 471).

2.2. Theorien und Konzepte

Aufgrund des Forschungsinteresses liegt der Fokus dieser Arbeit auf der ersten der beiden Sichtweisen sozialen Kapitals, auf Sozialkapital als sozial ungleich verteiltem Gut, als Ressource, oder als Reihe unterschiedlicher Ressourcen die für ein Individuum aufgrund seiner sozialen Beziehungen und sozialen Netzwerken zugänglich sind. Im folgenden Abschnitt werden die Konzepte einer Reihe von Vertretern dieser Sichtweise präsentiert, von Pierre Bourdieu, Glenn Loury, James Coleman, Nan Lin und Loïc Wacquant. Ziel ist es, einen möglichst breiten Überblick über Konzeptionen individuellen Sozialkapitals zu erhalten und jene Aspekte zu extrahieren, die für die Erfassung von Sozialkapital entscheidend sind und bei der Konstruktion eines Erhebungsinstruments Eingang finden sollten. In der anschließenden Diskussion werden Gemeinsamkeiten und Unterschiede herausgearbeitet und schließlich ein Konzept von Sozialkapital, das als Grundlage für die Operationalisierung des Konzepts dienen soll.

2.2.1. Pierre Bourdieu

Pierre Bourdieu formulierte sein Konzept des *capital social* im Laufe der 1970er Jahre, wo es zu Beginn in Arbeiten zur sozialen und kulturellen Reproduktion im Bildungssystem Verwendung fand⁶ und später in „La distinction“ (fr. 1979), dt. „Die Feinen Unterschiede“ (Bourdieu 1987). Der erste kurze, dem Konzept gewidmete Artikel („Le Capital Social – Notes Provisoires“) erschien 1981 als Vorwort einer Ausgabe der von Bourdieu herausgegebenen *Actes de la recherche en sciences sociales*. Die Idee selbst ist früheren Ursprungs und taucht bereits in Bourdieus Feldforschungen der 1950er und 60er Jahren auf (vgl. Schultheis 2008: 17).⁷ Bourdieu gilt aus diesem Grund in zahlreichen Arbeiten zu Sozialkapital als der Urheber, oder zumindest als ein Klassiker,⁸ wenngleich sich auch die

⁶Für einen Überblick über die Arbeiten in dieser Periode vgl. DiMaggio (1979); für die Verwendung von „Sozialkapital“ vgl. (ebd.: 1465)

⁷Schultheis (2008: 31f) verweist hier auf den von Bourdieu bei seinen Feldforschungen in der kabyllischen Gesellschaft analysierten Gabentausch, der durch den zeitlichen Abstand zwischen Geben und Zurückgeben ein Schuldverhältnis zwischen Geber und Empfänger erzeugt, und damit eine „elementare Form von Sozialkapital begründet [und ununterbrochen] soziale Bindungen [produziert]“. Dieses Zeitintervall gestattet es „eine Tauschstruktur als *irreversibel* wahrzunehmen [...], die stets bedroht ist, als reversibel, d.h. anderen und *sich* zugleich als *obligatorisch* und *interessebestimmt* zu erscheinen.“ (Bourdieu 1976: 220)

⁸Angesichts des Stellenwertes, der Bourdieu bei der Entwicklung des Sozialkapitalkonzepts beigemessen wird, erscheint es bemerkenswert, dass die Rolle von Sozialkapital innerhalb seines eigenen Werks als „relativ sekundär“ (Schultheis 2008: 19) eingeschätzt, oder dieser Bereich der Theorie im Vergleich mit anderen als „unterentwickelt“ bezeichnet wird (Albrecht 2002: 199f). Als Indiz für den geringen Stellenwert im Werk wird der Umstand genannt, dass Sozialkapital in einer ganzen Reihe der Arbeiten Bourdieus nicht genannt wird. In „Sozialer Sinn“, „Homo Academicus“, „Die Regeln der

seit den 1990er Jahren anhaltende Hochkonjunktur des Konzepts weniger der Rezeption des Bourdieuschen Werks verdankt, sondern der erfolgreichen Einführung weiterer, sich z.T. erheblich von diesem Konzept unterscheidender, „mit Zeitgeistströmungen und *mainstream*-Diskursen [gemischter]“ Ansätze (vgl. Schultheis 2008: 17).⁹

Zur theoretischen Verortung des Konzepts

Sozialkapital ist bei Bourdieu fester Bestandteil einer umfassenden Sozialtheorie. Um die Frage nach dem begrifflichen Inhalt von Sozialkapital beantworten zu können, und diesen nicht durch Herauslösung des Konzepts aus seinem theoretischen Kontext zu entstellen, ist kurz auszuholen und soziales Kapital in Bourdieus Theorie, und dabei speziell im Konzept des sozialen Raums zu verorten.

Bourdies Konzept des sozialen Raums (Bourdieu 1985) ist eine abstrakte Darstellungsform der sozialen Welt, mittels der die wirksamen Unterscheidungs- und Verteilungsprinzipien und die herrschenden gesellschaftlichen Kräfteverhältnissen sichtbar gemacht werden sollen. Dieser mehrdimensionale Raum wird durch die relative, gegenseitige Positionierung der gesellschaftlichen Akteure zueinander aufgespannt, d.h. er existiert zunächst nicht für sich, sondern wird durch die gesellschaftlichen Akteure erzeugt. Diese Akteure sind durch ihre relative Stellung im Raum definiert und nehmen jeweils eine bestimmte Position in diesem Raum ein (vgl. Bourdieu 1985: 9f). Dabei ist die Idee entscheidend, dass die Position eines einzelnen Akteurs nicht absolut und für sich bestimmbar ist – als würden die verschiedenen individuellen Merkmale zusammengefasst und in einem Koordinatensystem aufgetragen, bereits die jeweilige Position ergeben – sondern abhängig von der Position aller anderen Akteure oder Gruppen in diesem Raum und damit relativ zu diesen oder *relational*.

Die soziale Stellung der einzelnen Akteure und die Positionen der Akteure zueinander sind das Ergebnis von Kämpfen auf verschiedenen gesellschaftlichen *Feldern*, d.h. durch gesellschaftliche Differenzierungsprozesse entstandene, relativ autonome Sphären mit jeweils spezifischen Zwängen und *Spielregeln*, die sich ebenfalls als mehrdimensionale Räume von Positionen beschreiben lassen (vgl. Bourdieu 1985: 11).

Bourdieu spricht im Zusammenhang mit dem Geschehen auf den sozialen Feldern oft von „Spielen“ und Feldern als „Spiel-Räumen“ (Bourdieu 1985: 11). Von einem Spiel im herkömmlichen Sinne unterscheidet sich das Spiel auf den Feldern dadurch, dass es „kein Produkt einer bewußten Schöpfung ist und Regeln unterliegt [...], die nicht expliziert und kodifiziert sind.“ (Bourdieu, Wacquant 1996: 127). Die SpielerInnen auf den Feldern verfolgen Interessen, machen Einsätze, stehen in Konkurrenz zueinander und spielen „wie brutal auch immer“ (ebd. 128) im unhinterfragten Glauben an das Spiel und den Einsatz.

Kunst“ und „Pascalsche Meditationen“ scheint der Begriff nicht im Inhaltsverzeichnis auf. Die genauere Ausarbeitung des Konzepts beschränkt sich auf wenige Seiten, auf die genannten „notes provisoire“ (Bourdieu 1981), sowie auf den vielzitierten, in deutscher Sprache publizierten Artikel „Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital“ (Bourdieu 1983), den Bourdieu im französischen Original ursprünglich nicht zu publizieren gedachte (vgl. Schultheis 1995: 18f).

⁹wie z.B. des oben genannten Ansatzes von Putnam (1995)

2. Sozialkapital

Der Spieleinsatz der einzelnen SpielerInnen auf diesen Feldern ist ihr, in der Vergangenheit akkumuliertes *Kapital*. Die Menge, sowie die Zusammensetzung des verfügbaren Kapitals variiert zwischen den AkteurInnen und bestimmt deren jeweilige *relative Stärke im Spiel* und deren *Spielstrategie* (ebd. 128f). In Bourdieus erweitertem Kapitalbegriff verbindet sich die Marxsche Theorie des Kapitals als akkumulierter, kollektiver Arbeit, und Webers, in dessen religionssoziologischem Werk entwickelte Idee nichtökonomischer (Heils-)güter (vgl. Schultheis 2005: 18). Kapital ist demnach „akkumulierte Arbeit, entweder in Form von Materie oder in verinnerlichter, 'inkorporierter' Form“ (Bourdieu 1983: 183), tritt also nicht nur in materieller Form auf, sondern kann viele verschiedene Formen annehmen. Dabei lassen sich die *Kapitalsorten* unterscheiden in (1) die auf allen Feldern gültigen Grundformen von *ökonomischem*, *kulturellen* und *sozialen Kapital*, die sich mit mehr oder weniger großem Aufwand, durch Einsatz von Zeit und Geld, also ökonomischem Kapital, ineinander transformieren und sich gegenseitig substituieren lassen (Barlösius 2004: 155ff), und (2) in feldspezifische Arten, etwa *wissenschaftlichem* und *universitärem* Kapital im wissenschaftlichen Feld (vgl. Albrecht 2002: 202), oder auch sehr spezifischen Kapitalsorten wie „Kenntnisse in Griechisch oder Integralrechnung“ (Bourdieu, Wacquant 1996: 128), die jeweils in bestimmten Feldern von Wert sind und deshalb als Spieleinsatz verwendet werden können.

Der Besitz von Kapital bedeutet Verfügungsmacht auf den Feldern, wobei die Profitchancen die sich durch Einsatz der verschiedenen *Kapitalsorten* und ihrer Kombination ergeben, feldspezifisch sind. Der Wert eines Kapitals ist von Feld zu Feld unterschiedlich, d.h. die Struktur des Feldes gibt die jeweils wirksamen Kapitalien vor. Welches Kapital in einem Feld von höherem Wert ist als alle anderen, und somit den „Trumpf“ darstellt, ist ebenso Gegenstand von Auseinandersetzungen wie die Bestimmung der Wechselkurse¹⁰ zwischen den Kapitalsorten. Das bedeutet, überspitzt formuliert, dass nichts schon per se Kapital, also auf den Feldern von Wert ist. Welche Eigenschaften oder Ressourcen Kapital bedeuten und welchen Nutzen dieses Kapital bringt, konstituiert sich erst auf den Feldern und kann sich in den dortigen Auseinandersetzungen verändern.

„Ein Kapital oder eine Kapitalsorte ist das, was in einem bestimmten Feld zugleich als Waffe und als umkämpftes Objekt wirksam ist, das, was es seinem Besitzer erlaubt, Macht oder Einfluß auszuüben, also in einem bestimmten Feld zu existieren und nicht bloß eine ‚quantité négligeable‘ zu sein.“ (Bourdieu, Wacquant 1996: 128)

Dieser erweiterte oder offene Kapitalbegriff, in dem die ökonomische Erscheinungsform nur eine von vielen darstellt, enthält Bourdieus Kritik an einer wirtschaftswissenschaftlichen Betrachtungsweise des Kapitals, die „die Gesamtheit der gesellschaftlichen Austauschverhältnisse auf den bloßen Warentausch [reduziert], der objektiv und subjektiv auf Profitmaximierung ausgerichtet und vom (ökonomischen) Eigennutz geleitet ist“

¹⁰ „Die Konstruktion eines zweidimensionalen Raumes [macht] sichtbar, daß die Umtauschrate der verschiedenen Kapitalsorten selbst eines der grundlegendsten Streitobjekte zwischen den verschiedenen Klassenfraktionen darstellt, deren spezifische Verfügungsgewalt und Privilegien an eine jeweilige Sorte geknüpft sind [...]“ (Bourdieu 1987: 209)

(Bourdieu 1983: 184). Diese ökonomistische Betrachtungsweise trage zur Verschleierung („Euphemisierung“) von Praxisformen bei, „die zwar objektiv ökonomischen Charakter aufweisen, aber als solche im gesellschaftlichen Leben nicht erkannt werden und auch nicht erkennbar sind“ (ebd.). Um dieser Verschleierung entgegenzuwirken brauche es eine *allgemeine Wissenschaft von der Ökonomie der Praxis*, die sich bemüht „das Kapital und den Profit in allen ihren Erscheinungsformen zu erfassen und die Gesetze zu bestimmen, nach denen die verschiedenen Arten von Kapital (oder, was auf dasselbe herauskommt, die verschiedenen Arten von Macht) gegenseitig ineinander transformiert werden.“ (ebd.).

Eine weitere Form des Kapitals neben, oder über den bisher genannten, ist das symbolische Kapital, das sich von den anderen Kapitalsorten wesentlich unterscheidet. Es bezeichnet eine bestimmte Qualität von Kapital, jene der Legitimiertheit bzw. des selbstverständlichen Erkennung und Anerkennung, die im Grunde jede der Kapitalformen annehmen kann und die symbolische Macht bedeutet, über die Sichtweisen und Kräfteverhältnisse auf den Feldern und damit die soziale Positionierung der Akteure (vgl. Barlösius 2004: 158f), und damit das Vermögen mit sich bringt, beliebige andere Kapitalsorten zu legitimieren.¹¹

Das angeeignete Kapital in all seinen Formen kann zur Profitgewinnung oder zur Akkumulierung weiteren Kapitals eingesetzt werden und damit zu seiner Reproduktion und Vermehrung. Einen wesentlicher Faktor in diesem Prozess ist die für die Akkumulation benötigte Zeit. Dies ist auch der Grund dafür, dass den gesellschaftlichen Kapitalstrukturen ein gewisses Trägheitsmoment, oder „Beharrungsvermögen“ (Bourdieu 1983: 183) innewohnt, das die Positionsänderungen von AkteurInnen im sozialen Raum bremst oder verhindert und die jeweils bestehende gesellschaftliche Verteilung des Kapitals festigt. Dieses Trägheitsmoment ist zum einen Folge der Reproduktion der Kapitalstrukturen im Rahmen von Institutionen und Dispositionen, zum anderen Ergebnis gezielten politischen Handelns.

Das abstrakte Raummodell Bourdieus bildet auch diese zeitlichen Dimension ab. Das Modell ist dreidimensional¹², wobei eine Achse das gesamte verfügbare Kapitalvolumen repräsentiert, die zweite Achse die Zusammensetzung des Kapitals aus den verschiedenen Kapitalsorten und die dritte Achse die Dimension der Zeit (vgl. z.B. Barlösius 2006: 130). Die Zeitachse ermöglicht einerseits die dynamische Betrachtung des sozialen Raums, und zeigt andererseits die Momenthaftigkeit jeder Konstellation der Positionen innerhalb des sozialen Raums, als dem jeweiligen Status Quo von Auseinandersetzungen oder *Kämpfen* (Bourdieu, Wacquant 1996: 129f) auf den verschiedenen sozialen Feldern.

Ökonomisches, kulturelles und soziales Kapital

Die von Bourdieu unterschiedenen, auf allen Feldern einsetzbaren Grundformen von Kapital, (1) ökonomisches, (2) kulturelles und (3) soziales Kapital unterscheiden sich in

¹¹Bourdieu erkennt im Staat den größten Besitzer symbolischen Kapitals, der die Produktion und Reproduktion kulturellen Kapitals in den Bildungseinrichtungen, die Verteilung des ökonomischen Kapitals und den Wechselkurs zwischen den Kapitalsorten steuern kann. (Barlösius 2004: 159)

¹²Eine kritische Diskussion dieser Simplifizierung findet sich bei Barlösius (2006: 131f)

2. Sozialkapital

ihren Anwendungsbereichen, sowie auch in ihrem jeweiligen Wechselkurs, zu dem sie sich in die jeweils anderen Kapitalsorten, und speziell in ökonomisches Kapital, transformieren lassen (vgl. Bourdieu 1983: 184ff).

1. Ökonomisches Kapital umfasst all jene Kapitalien, z.B. monetäres Vermögen und materielles Eigentum, das direkt, oder mit geringen Kosten in Geld transformierbar ist.
2. Kulturelles Kapital lässt sich in drei Unterarten differenzieren:
 - a) *Inkorporiertes Kulturkapital*, „in Form von dauerhaften Dispositionen des Organismus“ (Bourdieu 1983: 185) ist all das, was als „Bildung“ (nicht Bildungstitel) bezeichnet werden kann. Diese Form des kulturellen Kapitals ist körpergebunden, setzt zur Inkorporierung einen mehr oder weniger zeitintensiven, nicht delegierbaren Verinnerlichungsprozess voraus, und kann nicht kurzfristig weitergegeben werden.
 - b) *Objektiviertes Kulturkapital* existiert in Form von materiell übertragbaren Gütern wie etwa Büchern, Kunstwerken oder Musikinstrumenten. Für eine symbolische Aneignung, also den Genuss dieser materiell angeeigneten Werke, reichen Besitz oder Verfügbarkeit noch nicht aus, vielmehr sind dafür kulturelle Fähigkeiten vonnöten, die wiederum dem inkorporierten kulturellen Kapital zugeordnet werden können, und als solche nicht (oder zumindest nicht kurzfristig) übertragbar sind.
 - c) *Institutionalisiertes Kulturkapital* umfasst Bildungstitel, d.h. von ihrem Träger relativ unabhängige, gesellschaftlich anerkannte Zeugnisse für bestimmte kulturelle Kompetenzen, mit denen dem/der TrägerIn ein dauerhafter, rechtlich garantierter Wert verliehen wird.¹³
3. Soziales Kapital bezeichnet eine Form von Kapital, die sich von den beiden zuvor genannten Kapitalarten durch ihren relationalen Charakter unterscheidet. Sozialkapital bezeichnet Ressourcen, deren Ursprung in sozialen, interpersonellen Beziehungen liegt.

Wozu soziales Kapital?

Im nächsten Abschnitt wird der Begriff des sozialen Kapitals bei Pierre Bourdieu einer genaueren Untersuchung unterzogen. Zunächst stellt sich die Frage, wozu ein sozialwissenschaftlicher Begriff „Sozialkapital“ benötigt wird, d.h. welche Phänomene mit diesem Begriff erfasst und welche individuellen Unterschiede erklärt werden können. Hierzu schreibt Bourdieu (2005: 263):

¹³Der mögliche materielle und symbolische Profit, der durch dieses kulturelle Kapital erzielt werden kann, lässt sich zur Menge des ökonomischen Kapitals, das zum Erwerb des Titels eingesetzt werden muss, in Beziehung setzen. Dies ergibt den jeweiligen Wechselkurs (Bourdieu 1983: 190) zwischen den beiden Kapitalformen, der mit der Seltenheit des Titels (selbst eine Funktion des für den Erwerb nötigen ökonomischen Kapitals) steigt.

„Der Begriff des Sozialkapitals hat sich als das einzige Mittel erwiesen, um jenes Prinzip sozialer Effekte zu bezeichnen, die, auch wenn man sie deutlich auf dem Niveau individueller Akteure erfasst – auf dem sich notwendigerweise die statistische Analyse situiert –, sich nicht auf die Gesamtheit der individuellen Eigenschaften reduzieren lassen, über die ein bestimmter Akteur verfügt.“

Soziales Kapital kann demnach dann erklärend eingesetzt werden, wenn individuelle Unterschiede, etwa im Bildungserfolg, in Beruf, Einkommen und sozialem Status nicht hinreichend durch das individuell vorhandene ökonomische und kulturelle Kapital erklärt werden können, und die Unterschiede im Ergebnis oder Ertrag auf außerindividuelle Eigenschaften zurückgeführt werden müssen. Diese außerindividuellen Eigenschaften umfassen soziale Beziehungen und das Kapital, das AkteurInnen durch ihre sozialen Beziehungen zugänglich wird. Sozialkapital stellt damit ein analytisches Werkzeug dar, um den individuell unterschiedlichen Zugang zu sozialen Ressourcen erfassen, und individuelle Unterschiede in den Erträgen erklären zu können.

Eine Definition sozialen Kapitals

„Das Sozialkapital ist 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. Das Gesamtkapital, das die einzelnen Gruppenmitglieder besitzen, dient ihnen allen gemeinsam als Sicherheit und verleiht ihnen – im weitesten Sinne des Wortes – Kreditwürdigkeit.“ (Bourdieu 1983: 190f)

Der erste Teil der Definition fokussiert auf die *Ressourcen*, die dem Individuum aufgrund seiner sozialen Beziehungen, seiner Gruppenzugehörigkeit¹⁴ zur Verfügung stehen, der zweite Teil, der seltener zitiert wird, auf den *symbolischen Wert* den das in der Gruppe gebündelte Kapital für die Gruppe und damit wiederum für alle Gruppenmitglieder (Anerkennung, Ehre, Prestige) darstellt.

In dieser Unterscheidung wird sichtbar, was Schultheis (2008: 39) für das gesamte Bourdieusche Werk zu sozialem Kapital feststellt. Sozialkapital tritt demnach in zwei Erscheinungsformen auf: einerseits als „vom Individuum relativ unabhängiges Ensemble an kollektiven Handlungsressourcen und Chancen, an dem es Anteil hat“ und andererseits

¹⁴In einer früheren Definition von Sozialkapital bestimmt Bourdieu den verwendeten Gruppenbegriff genauer. Er definiert „Gruppe“ als „Gesamtheit der Akteure, die nicht nur mit gemeinsamen Eigenschaften ausgestattet sind (wahrnehmbar durch Beobachter, andere oder sie selbst), sondern auch durch beständige und nützliche *Verbindungen* vereint sind. Diese Verbindungen lassen sich nicht auf die objektiven Beziehungen der Nähe im physischen (geographischen) oder gar im wirtschaftlichen und sozialen Raum reduzieren, denn sie beruhen auf materiell und symbolisch unteilbaren Tauschhandlungen, die zu begründen und aufrechtzuerhalten nur unter der Voraussetzung des Wieder-Erkennens dieser Nähe möglich ist.“ (Bourdieu 2005: 263)

2. Sozialkapital

als ein „persönliches ‚Vermögen‘ (im Sinne von Macht), in dem sich der gesellschaftliche Wert eines Individuums widerspiegelt“. Diese zweite Erscheinungsform korrespondiert stark mit Bourdieus Begriff des symbolischen Kapitals, das Schultheis (2008: 30) wiederum in enger Verbindung zu, oder auch deckungsgleich mit, sozialem Kapital sieht: „[...] das symbolische Kapital der Ehre; kurzum das, was von Bourdieu rund zwei Jahrzehnte später mit ‚Sozialkapital‘ auf den Begriff gebracht wird“.

Die Binnendifferenzierung des Bourdieuschen Sozialkapitalbegriffs in (1) Sozialkapital auf der individuellen Ebene, die eine Einbindung eines Akteurs in hilfreiche Netzwerkbeziehungen meint, die den Zugang zu Ressourcen eröffnen und (2) Sozialkapital auf der aggregierten Ebene, wo es die symbolischen Profite aus der Zugehörigkeit zu einer Gruppe bezeichnet („Club-Effekt“), die daraus resultieren, dass sich die Anerkennung der Gruppe als Ganzes auf die einzelnen Mitglieder überträgt, erkennt auch Albrecht (vgl. 2002: 205), der in Bourdieus Werk die Dominanz der Perspektive auf aggregierte in Gruppen generierte Sozialkapital sieht, und eine weitgehende Vernachlässigung der Perspektive individueller Netzwerke – die in der vorliegenden Arbeit im Zentrum des Interesses stehen.

Soziale Beziehungen und soziales Kapital

Soziale Verbindungen stellen die notwendige Grundlage für die Entstehung sozialen Kapitals dar, d.h. Individuen müssen über „mehr oder weniger institutionalisierte Beziehungen gegenseitigen Erkennens oder Anerkennens“, d.h. familiäre Beziehungen, Freundschaftsbeziehungen, Bekanntschaften, aber auch Mitgliedschaften in Gruppen, Vereinen, Sportclubs, Kammern, Parteien verfügen um Sozialkapital besitzen zu können. Diese Beziehungen müssen, um nutzenbringend eingesetzt werden zu können, zunächst aufgebaut und weiters fortlaufend gepflegt werden.

„Das Beziehungsnetz ist das Produkt individueller oder kollektiver Investitionsstrategien, die *bewußt oder unbewußt* auf die Schaffung und Erhaltung von Sozialbeziehungen gerichtet sind, die früher oder später einen unmittelbaren Nutzen versprechen. Dabei werden Zufallsbeziehungen, z. B. in der Nachbarschaft, bei der Arbeit oder sogar unter Verwandten, in besonders auserwählte und notwendige Beziehungen umgewandelt, die dauerhafte Verpflichtungen nach sich ziehen. Diese Verpflichtungen können auf subjektiven Gefühlen (Anerkennung, Respekt, Freundschaft usw.) oder institutionellen Garantien (Rechtsansprüchen) beruhen.“ (Bourdieu 1983: 192, Hervorh. GP)

Die Investitionen in Beziehungen, und damit in Sozialkapital, erfolgen nach Bourdieu also entweder bewusst und intentional, oder auch unbewusst. Dies unterscheidet Bourdieus Konzeption von jenen, die Sozialkapital ausschließlich als Produkt rational erwogener Investitionen betrachten, etwa Coleman (1988, 1990) oder auch Lin (2001b). Bourdieu grenzt sich entschieden gegenüber Theorien rationalen Handelns ab (vgl. Bourdieu, Wacquant 1996: 147ff, spez. 156), und sieht die Handlungen der Akteure im Lichte

der *Logik der Praxis*¹⁵ (ebd. 153ff). Es wäre zwar, verkürzt gesagt, möglich, hinter den beobachteten Handlungen eine gewisse Rationalität oder Logik zu erkennen, es wäre aber falsch, diese Rationalität den AkteurInnen selbst zuzuschreiben, die ihr Handeln keineswegs als berechnend, Kosten und Nutzen abwägend erleben müssen. Der Schluss von einer von „außen“ beobachteten Rationalität einer Handlung auf die Rationalität der Akteure stellt deshalb potentiell einen Trugschluss dar, ein „scholastic fallacy“ (Bourdieu, Wacquant 1996: 156).¹⁶ An anderer Stelle bietet Bourdieu, „Missverständnisse“ bereits antizipierend, eine mögliche Erklärung für das nicht rein zweckrationale Handeln der Akteure an:

„Um einem wahrscheinlichen Mißverständnis entgegenzuwirken, muß präzisiert werden, daß Investitionen im hier erörterten Sinne nicht notwendigerweise auf einem bewußten *Kalkül* beruhen; vielmehr ist es sehr wahrscheinlich, daß sie in der *Logik affektiver Investitionen* erlebt werden, d. h. als eine gleichzeitig notwendige und uneigennützte Verpflichtung (involvement).“ (Bourdieu 1983: 195)

Die Existenz des Beziehungsnetzes ist „Produkt einer fortlaufenden Institutionalisierungsarbeit“, die für die „Produktion und Reproduktion der dauerhaften und nützlichen Verbindungen [notwendig ist], die Zugang zu materiellen oder symbolischen Profiten verschaffen.“ (Bourdieu 1983: 192). Um die Dauerhaftigkeit der Beziehungen oder des Beziehungsnetzes zu sichern, ist permanente *Beziehungsarbeit* erforderlich, d.h. Austauschakte, „durch die sich die gegenseitige Anerkennung immer wieder neu bestätigt.“ (ebd. 193). Diese Beziehungsarbeit ist kostspielig, und es muss Zeit und ökonomisches Kapital aufgewendet, d.h. *investiert* werden, um das potentiell verfügbare Sozialkapital zu erhalten oder zu vermehren, und nicht zu verlieren.

Soziale Ressourcen und soziales Kapital

Der Schwerpunkt dieser Arbeit liegt auf der Erscheinungsform von Sozialkapital als individueller Ressource und deren empirischer Erfassung und Messung. Wenn das Vor-

¹⁵Ausführungen zu diesem und weiteren zentralen Begriffen in Bourdieus Sozialtheorie würden den engen Rahmen dieser, auf die Konzeptionalisierung und Operationalisierung von Sozialkapital fokussierte Arbeit leider sprengen. Für einen Einblick in Bourdieus Werk ist Bourdieu, Wacquant (1996) zu empfehlen.

¹⁶Diese Abgrenzung, die Bourdieu so betont, wird von einigen Autoren übersehen oder nicht akzeptiert. Portes z.B. fasst Bourdieus Sozialkapitalkonzept folgendermaßen zusammen: „His treatment of the concept is instrumental, focusing on the benefits accruing to individuals by virtue of participation in groups and on the *deliberate construction of sociability for the purpose of creating this resource*.“ (1998: 3, Hervorh. GP) Portes zitiert zum Nachweis Bourdieus Aussage: „Die Profite, die sich aus der Zugehörigkeit zu einer Gruppe ergeben, sind zugleich Grundlage für die Solidarität, die diese Profite ermöglicht.“, aber nicht den zweiten Teil des Arguments: „Das bedeutet nicht, daß sie bewußt angestrebt werden – nicht einmal in den Fällen, wo bestimmte Gruppen, z. B. exklusive Clubs, offen darauf ausgerichtet sind, Sozialkapital zu konzentrieren und dadurch den Multiplikatoreffekt voll auszunützen, der sich aus dieser Konzentration ergibt.“ (1983: 192). Zwar mag dieser Zusatz diskussionwürdig erscheinen, die selektive Leseweise mancher Autoren legt aber vielmehr Probleme mit der Idee einer unbewussten Rationalität im Rahmen einer „Logik der Praxis“ nahe.

2. Sozialkapital

handensein sozialer Beziehungen die erste notwendige Bedingung für die Existenz von Sozialkapital darstellt, so bedeutet das Vorhandensein von Ressourcen innerhalb des Netzwerks die zweite notwendige Bedingung. Es stellt sich die Frage, wovon die Menge des individuell zur Verfügung stehenden sozialen Kapitals abhängt, also nach den Faktoren, die bei einer Quantifizierung dieses Kapitals zu berücksichtigen sind.

„Der Umfang des Sozialkapitals, das der einzelne besitzt, hängt demnach sowohl von der *Ausdehnung des Netzes* von Beziehungen ab, die er *tatsächlich mobilisieren* kann, als auch von dem *Umfang des (ökonomischen, kulturellen oder symbolischen) Kapitals*, das diejenigen besitzen, mit denen er in Beziehung steht.“ (Bourdieu 1983: 191, Hervorh. GP)

Aus dieser Definition lassen sich drei bestimmende Faktoren extrahieren: die Quantität des sozialen Netzwerks (Ausdehnung), die Qualität der Beziehungen (Mobilisierbarkeit) und die Qualität und Quantität der Ressourcen, die sich im Besitz der Netzwerkkontakte befinden. In einer Reihe von Interpretationen dieser Definition (z.B. bei Portes 1998: 3f, Albrecht 2002: 202f) wird der Aspekt der „tatsächlichen Mobilisierbarkeit“ nicht expliziert und lediglich auf die Ausdehnung des Netzes und das zur Verfügung stehende Kapital abgestellt¹⁷ obwohl bei genauerer Betrachtung alle drei Bedingungen für die Existenz von Sozialkapital notwendig sind und gemeinsam dessen verfügbaren Umfang bestimmen. Die Größe des Netzwerkes mag die Wahrscheinlichkeit für Unterstützung im Bedarfsfall erhöhen und die potentielle Nützlichkeit des Sozialkapitals mit der Qualität, der Quantität und auch der Diversität der bei den Netzwerkkontakten vorhandenen Ressourcen steigen – ohne dass die Netzwerkkontakte den Zugang zu den Ressourcen tatsächlich ermöglichen, stellen diese Beziehungen jedoch noch kein Sozialkapital dar, zumindest in der Betrachtung von Sozialkapital als individueller Ressource aus sozialen Netzwerken. Wenn Person A mit einer Person B in Beziehung steht, die sich in einer gesellschaftlich mächtigen Position befindet, dann kann dies nur dann Vorteile für A bedeuten, wenn B ihre Macht für die Interessen von A einsetzt. Eine Person mit einem hohen Machtpotential oder Geldvermögen zu kennen, bedeutet aber noch nicht notwendigerweise, dieses für sich beanspruchen zu können. In der Betrachtung als individueller Ressource ist die „Mobilisierbarkeit“ der Ressourcen im Beziehungsnetzwerk ein wesentliches Element.¹⁸

¹⁷Wobei Albrecht (2002: 202f) den Einfluss der Netzwerkgröße relativiert, und den der Qualität der Ressourcen betont: „Eine große Zahl solcher [längerfristigen sozialen] Beziehungen allein bildet jedoch noch keinen Kapitalstock, wenn sie nicht die richtige qualitative Ausprägung besitzen: Erst Beziehungen zu entsprechend gut ausgestatteten bzw. hoch bewerteten Akteuren bedeuten für den darin eingebundenen auch ein soziales Kapital.“ (Albrecht 2002: 203)

¹⁸Auch in einer späteren, kompakteren Definition von Sozialkapital kommt der Aspekt der „Mobilisierbarkeit“ vor: „Das soziale Kapital ist die Summe der aktuellen oder virtuellen Ressourcen, die einem Individuum oder einer Gruppe aufgrund der Tatsache zukommen, daß sie über ein dauerhaftes Netz von Beziehungen einer – mehr oder weniger institutionalisierten – wechselseitigen Kenntnis und Anerkenntnis verfügen; es ist also die Summe allen Kapitals und aller Macht, die über ein solches Netz mobilisierbar sind.“ (Bourdieu, Wacquant 1996: 151f)

Der Stellenwert des Sozialkapitals unter den Kapitalsorten

Das Verhältnis der verschiedenen Kapitalsorten untereinander erschließt sich durch die Möglichkeit der Transformierung verschiedener Formen untereinander und des dafür unterschiedlich hohen Aufwands. Ökonomisches Kapital kann durch den Einsatz von Zeit und Transformationsarbeit in kulturelles und soziales Kapital umgewandelt werden – objektiviertes kulturelles Kapital, also kulturelle Güter z.B. können durch den Einsatz ökonomischer Mittel erworben werden und inkorporiertes kulturelles Kapital durch den Einsatz ökonomischen Kapitals, Zeit und Arbeit. Soziale Beziehungen werden durch Investition ökonomischen Kapitals, sowie „Zeit, Aufmerksamkeit, Sorge und Mühe“ (Bourdieu 1983: 196) gepflegt und produktiv gehalten. Ökonomisches Kapital ist damit die Grundlage der anderen Kapitalien. Der umgekehrte Weg, die Transformation von kulturellem und sozialem Kapital in ökonomisches Kapital ist dagegen weniger klar und direkt. Kulturelles und soziales Kapital sind nicht gänzlich auf ökonomisches Kapital rückführbar, weil letzteres die Wirkung der ersteren bestimmt, bzw. weil kulturelles und soziales Kapital „ihre spezifischsten Wirkungen überhaupt nur in dem Maße hervorbringen können, wie sie verbergen (und zwar zu allererst vor ihrem eigenen Inhaber), daß das ökonomische Kapital ihnen zugrundeliegt [...]“ (ebd.).

Der Zusammenhang zwischen den Kapitalsorten und der entscheidende zweifache Einfluss ökonomischen und sozialen Kapitals lässt sich anhand des Werts von Bildungsabschlüssen, also institutionalisiertem Sozialkapital, auf dem Arbeitsmarkt zeigen. Einerseits ist ökonomisches Kapital für den Erwerb des Titels notwendig, und soziales Kapital zumindest förderlich – darüber hinaus, nach dem Erwerb des Titels, ist aber auch weiteres Kapital erforderlich um aus der Investition in Bildung auch Profit, in Form ökonomischer Ressourcen zu erzielen. Aus diesem Grund variieren die Verwertungschancen von Bildungstiteln mit dem verfügbaren individuellen Kapital und Personen mit den selben oder vergleichbaren Abschlüssen profitieren von diesen in sehr unterschiedlichem Ausmaß (vgl. Bourdieu 1987: 248ff)

„Außerhalb des eigentlich schulischen Marktes gilt das Bildungszertifikat, was sein Inhaber in ökonomischer und sozialer Hinsicht gilt: der Nutzen des Bildungskapitals hängt ab vom ökonomischen und sozialen Kapital, das zu seiner Verwertung in Anspruch genommen werden kann.“ (Bourdieu 1987: 226)

Dem sozialen Kapital kommt damit die Rolle eines „Katalysators“ oder Verstärkers (vgl. Schultheis 2008: 18) zu, der durch sein Wirken die Produktivität und die Erträge der beiden anderen Kapitalsorten unterstützt und erhöht („Multiplikatoreffekt“) oder auch überhaupt erst ermöglicht. So nennt Bourdieu Beziehungen „ein zur Verwertung des eigenen ökonomischen und kulturellen Kapitals unerläßliches soziales Kapital“ (Bourdieu 1987: 529).

Sozialkapital als elitäres Gut (?)

Ein Aspekt im Bourdieuschen Werk zu Sozialkapital erscheint noch von Interesse. Sozialkapital wird (beinahe) durchgehend als elitäres Gut konzipiert¹⁹ (vgl. Field 2008: 20), oder zumindest an eine „gehobene soziale Herkunft“ (Bourdieu 1987: 224) gebunden.

Sozialkapital ist „Kapital an ‚mondänen‘ Beziehungen, die bei Bedarf einen nützlichen Rückhalt bieten, Kapital an Ehrbarkeit und Ansehen, das in der Regel von allergrößtem Nutzen ist, um das Vertrauen der ‚guten Gesellschaft‘ [...] zu gewinnen und zu erhalten, und das sich durchaus einmal z.B. in einer politischen Karriere bezahlt machen kann.“ (Bourdieu 1987: 204).

Sozialkapital erscheint als ein Gut, das etwa Angehörige der herrschenden Klasse, des Adels, *Studenten einer Grande école* (Bourdieu 1987: 160) und *kaufmännische Geschäftsführer der größten Unternehmen* (ebd.: 488) besitzen, das aber etwa den Angehörigen der *unteren und Mittelklassen* (ebd.: 250) fehlt. Speziell die diesbezügliche Mittellosigkeit des *Kleinbürgers* hebt Bourdieu hier hervor. Dieser bezahlt den sozialen Aufstieg mit einem Bruch mit Familie und Herkunftsmilieu, beschränkt sich familiär auf wenige Nachkommen und verliert so seine sozialen Ressourcen, ohne auf anderweitiges soziales Kapital zurückgreifen zu können, um diesen Verlust zu kompensieren.

„[Dem] Kleinbürger bieten Familien- und Freundschaftsbande keine Zuflucht mehr gegen Unglück und Not, Einsamkeit und Elend, und auch kein Netz von Unterstützung und Schutz, von dem man notfalls Hilfe, ein Darlehen oder einen Posten erhoffen darf; sie sind noch nicht das, was man anderswo ‚Beziehungen‘ nennt, d.h. ein zur Verwertung des eigenen ökonomischen und kulturellen Kapitals unerlässliches Sozialkapital. (Bourdieu 1987: 529)

Interessant ist, dass Bourdieu hier implizit eine inhaltliche Definition sozialen Kapitals gibt und dabei Aspekte oder Funktionen sozialer Ressourcen anspricht, die sich dem Bereich der „sozialen Unterstützung“ zurechnen lassen (s.u.) – emotionale, wie auch materielle und instrumentelle Unterstützung, die zusammen die Verwertung des vorhandenen Kapitals ermöglichen. Aus diesem Blickwinkel wäre Sozialkapital kein prinzipiell elitäres Gut, sondern vielmehr ein breiter, aber sozial ungleich verteiltes Gut mit unterschiedlichen Dimensionen und Funktionen, das die Investition von Zeit und ökonomische Ressourcen

¹⁹Schultheis (2008: 19) gibt den in diesem Zusammenhang interessanten Hinweis, dass die Ausgabe der *Actes de la recherche science sociale*, in der Bourdieu seine *Notes provisoire* publizierte (Bourdieu 1981), sich inhaltlich dem Adel widmete, was die elitäre Konzeption erklären könnte. Allerdings ist Sozialkapital auch z.B. in „Die Feinen Unterschiede“ Bourdieu 1987 eine Angelegenheit der herrschenden Klasse, was schließlich nahelegt, dass sich diese Eigenschaft durch das gesamte Werk zieht. Schultheis (2008: 19) notiert weiters: „[...] ist doch der Adel als Relikt der ständischen Gesellschaft weiterhin durch seine Rolle als ‚geschlossene Gesellschaft‘ gekennzeichnet, in der jedem Individuum kraft Geburt und Blutsbande ein eindeutiger Ort in einem klar hierarchisierten Raum zukommt und alle Individuen wiederum einander die Anerkennung dieser sozialen Identität schulden und garantieren. Die großen Namen großer Familien spiegeln ihren über Generationen akkumulierten gesellschaftlichen Wert wieder, öffnen Türen, prädestinieren für spezifische Allianzen, sei es in Form von Heiraten, Geschäftsbeziehungen oder Geselligkeit.“

erfordert, dessen ökonomischer Nutzen vom Vermögen an anderen Kapitalien abhängt, das darüber hinaus aber auch immateriellen Nutzen bringt (z.B. Wohlbefinden), der wiederum indirekt mit einem individuellen ökonomischen Nutzen (z.B. durch individuelle Handlungsfähigkeit) verbunden sein kann. Es erscheint fraglich, ob diese Interpretation mit Bourdieus intendierter Aussage vereinbar ist – der primäre Fokus liegt mit Sicherheit auf Sozialkapital als einem Vermögen und Privileg der herrschenden Klasse, das dieser zur Erhaltung ihres Status dient und zur Reproduktion der gesellschaftlichen Verhältnisse (vgl. Lin 2001b: 24).

Fazit

Bourdies Konzept des sozialen Kapitals ist ein wesentlicher Baustein eines Theoriegebäudes, das es ermöglichen soll, gesellschaftliche Prozesse der kulturellen und sozialen Reproduktion zu erklären – soziales Kapital ist Argument in einer Kritik an einer individualistischen und ökonomistischen Sichtweise auf die AkteurInnen, die die soziale Einbettung der Akteure und daraus resultierende „soziale Effekte“ unberücksichtigt lässt und Unterschiede, die sich nicht auf die individuellen Eigenschaften der Akteure zurückführen lassen, nicht erklären kann – und die darüber hinaus den ökonomischen Charakter bestimmter sozialer Praktiken nicht erkennt und damit zu deren „Verschleierung“ beiträgt. Bourdieu gibt in seinen Arbeiten Hinweise zu Ursprung („Zugehörigkeit zu einer Gruppe“), Herstellung und Pflege (durch Tauschakte, Rituale, Investition anderer Kapitalsorten, sowie „Zeit, Aufmerksamkeit, Sorge und Mühe“ und die daraus resultierende Herstellung von Obligationen), Trägern (Akteure von „gehobener sozialer Herkunft“) und den groben Inhalt des sozialen Kapitals („aktuelle und potentielle Ressourcen“), sowie auch Hinweise zu dessen Doppelcharakter als individuelle Ressource und Ressource von Gruppen, zur Transformierbarkeit der Kapitalsorten untereinander, zum Stellenwert des sozialen Kapitals als Verwertungsbedingung, „Katalysator“ und „Multiplikator“ für die anderen Kapitalsorten, und als Einsatz auf den verschiedenen „Spielfeldern“ – er erarbeitet also ein komplexes theoretisches Instrumentarium, aber Angaben zum genauen Inhalt des sozialen Kapitals, oder eine hinreichende Konzeptspezifikation, die eine Operationalisierung des Begriffs und die empirische Arbeit mit dem Konzept ermöglichen würde, bleiben leider aus. In den empirischen Arbeiten Bourdieus wird Sozialkapital mit sozialer Herkunft oder Gruppenzugehörigkeit gleichgesetzt (vgl. Albrecht 2002: 200), eine genauere Differenzierung und ausgefeiltere Umsetzung erfolgt aber nicht.

2.2.2. Glenn C. Loury

Als Pionier des Sozialkapitalkonzepts gilt auch Glenn C. Loury (vgl. Portes 1998: 4f; Coleman 1990: 300). Loury, ein Ökonom, untersuchte in quantitativen Analysen die Einkommensunterschiede zwischen schwarzen und weißen US-Amerikanern und kam zum Schluss, dass die geringeren Einkommen schwarzer US-AmerikanerInnen nicht hinreichend durch deren geringere Investitionen in Humankapital zu erklären waren (vgl. Loury 1977: 153). Lourys Kritik richtete sich gegen die verbreitete ökonomistische Betrachtungsweise von Individuen als atomisierten, nutzenmaximierenden AkteurInnen, die auf

2. Sozialkapital

vollkommenen Märkten in einem unverzerrten Wettbewerb stehen, sowie auch gegen die „traditionelle“ wirtschaftswissenschaftliche Forschung, die zwar den Einkommenseffekt von Investitionen in Humankapital untersuchte, dabei aber den sozioökonomischen Prozess, in dem dieses Humankapital erworben wird, außer Acht lassen würde. Loury zog die Wirksamkeit von „equal opportunity laws“ in Zweifel, da diese den genannten Prozess ebenfalls unberücksichtigt ließen und die ungleich verteilten Arbeitsmarktchancen, die bereits in den ungleichen, vom sozialen Hintergrund und den damit verbundenen Möglichkeiten der Unterstützung des Bildungserwerbs abhängigen, Bildungschancen lägen und nachträglich kaum zu korrigieren wären.

„As long as *the social class and racial background of an individual influence the process by which he or she acquires marketable skills*, group differences in the supply of market-valued characteristics will tend to persist. These socioeconomic effects are likely to be evident even in the presence of equal opportunity. Thus the ability of the equal opportunity laws to guarantee (eventual) racial economic justice must be questioned.“ (Loury 1977: 154, Hervorh. GP)

Zur Berücksichtigung dieser Effekte führte Loury den Begriff des „Sozialkapitals“ als erklärendes Merkmal ein, um die Humankapitaltheorie um die Wirkung sozialer Herkunft und Beziehungen und die damit einhergehenden ungleichen Bedingungen des Bildungserwerbs zu ergänzen.²⁰ Loury thematisiert dabei auch die Messprobleme, die sich bei diesem Vorhaben stellen würden, geht aber nicht genauer auf diese und etwaige Lösungsmöglichkeiten ein.

„An individual’s social origin has an obvious and important effect on the amount of resources that is ultimately invested in his or her development. It may be useful to employ a concept of „social capital“ to represent the consequences of social position in facilitating acquisition of the standard human capital characteristics. While *measurement problems* abound, this idea does have the advantage of forcing the analyst to consider the *extent to which individual earnings are accounted for by social forces outside an individual’s control*.“ (Loury 1977: 176, Hervorh. GP)

Bei der Erarbeitung des Begriffs bleibt Loury allerdings vage und Sozialkapital ist in seiner Formulierung mehr eine Umschreibung als ein scharfes Konzept – es bedeutet

²⁰Über die Schwierigkeiten der Wirtschaftswissenschaften mit einer solchen „sozialen“ Perspektive und seine Annahme einer solchen schreibt Loury (2002: 101f) „This perspective does not come naturally to an economist. It is conventional in our discipline to posit an atomized agent acting more or less independently, seeking to make the best of opportunities at hand. For some time now I have been convinced that this way of thinking cannot adequately capture the ways that racial inequality persists over time. In actuality, individuals are embedded in complex networks of affiliations: They are members of nuclear and extended families; they belong to religious and linguistic groupings; they have ethnic and racial identities; they are attached to particular localities. Each individual is socially situated, and one’s location within the network of social affiliations substantially affects one’s access to various resources. Opportunity travels along the synapses of these social networks.“

die soziale Herkunft, den sozioökonomischen, familiären und gemeinschaftlichen Hintergrund, sowie die Ressourcen, die aus diesen Quellen für den Bildungserwerb bzw. die Investition in das individuelle Humankapital zur Verfügung stehen (Loury 2002: 102). Diese Ressourcen scheinen fast durchwegs materiell gedacht zu sein, als Startvorteil im Erwerb von Bildungsprozess, als „nontransferable advantages of birth that are conveyed by parental behaviors bearing on later-life productivity.“ (Loury 1989: 272). Weiter bzw. genauer formuliert Loury das Konzept nicht mehr aus. Coleman, dessen Sozialkapitaltheorie als nächstes präsentiert wird, nahm die Idee der Wirkung von Sozialkapital im Bildungserwerb auf und entwickelte sie weiter.

Fazit

Auch Lourys Sozialkapitalkonzept ist Ausdruck einer Kritik an einer Betrachtungsweise von AkteurInnen als atomisiert, sozial entbetteten und rational-nutzenmaximierend handelnden Individuen. Die Ausarbeitung ist dabei aber skizzenhaft und der Begriff eher eine Metapher für soziale Herkunft und den damit verbundenen, beim Erwerb von Humankapital nützlichen Ressourcen. Eine empirische Umsetzung dieses Konzepts würde wohl genau auf diese Merkmale abstellen. Interessant ist hierbei noch, dass der Erwerb des Sozialkapitals, anders als bei den anderen Ansätzen nur als ererbt, und nicht als durch den Einsatz von Ressourcen prinzipiell erwerbbar konzipiert wird, und die Lebenschancen damit durch die soziale Herkunft determiniert erscheinen.

2.2.3. James S. Coleman

Wie bei Bourdieu und Loury stellt auch bei Coleman (1988, 1990) die Einführung seines Konzeptes von Sozialkapital²¹ eine Kritik an einer ökonomistischen Sichtweise dar, die

²¹Interessanterweise findet Bourdieus Werk in Coleman (1988) keine Erwähnung, wobei ein Artikel von De Graaf und Flap (1988) zitiert wird, die sich wiederum explizit auf Bourdieus kurzen französischsprachigen Artikel in der *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* (Bourdieu 1981) berufen. Portes (vgl. 1998: 3), der die schwache Rezeption des Bourdieuschen Konzepts bedauert, führt diese auf die späte Übersetzung von Bourdieus Aufsatz über die Kapitalsorten (dt: 1983, en: 1985) zurück, wobei hier einzuwenden wäre, dass bereits 1973 ein bildungssoziologischer Beitrag Bourdieus in englischer Sprache erschien, in dem Sozialkapital definiert wird als „capital of social relationships which will provide, if necessary, useful ‚supports‘ : a capital of honourability and respectability which is often indispensable if one desires to attract clients in socially important positions, and which may serve as currency, for instance, in a political career.“ (Bourdieu 1973: 93) – eine Definition, die übrigens mit jener späteren, weiter oben zitierten aus „Die Feinen Unterschiede“ (Bourdieu 1987: 204) exakt übereinstimmt. Dieser Beitrag wurde später (Bourdieu 1977) in einem weiteren Sammelband erneut veröffentlicht. DiMaggio (1979) publizierte einen Review-Essay „On Pierre Bourdieu“ im *American Journal of Sociology*, in dem Sozialkapital explizit genannt und in seinem Zusammenwirken mit den anderen Kapitalsorten beschrieben wird: „Increasingly, however, the children of the upper classes – managers and captains of industry are also forced to rely on the school for the ‚credentialed cultural capital‘ which, *supplemented by their social capital of networks and connections*, can be reconverted into a high class position.“ (DiMaggio 1979: 1465, Hervorh. GP). Schließlich zitiert Coleman (1990: 300) Bourdieus französischsprachigen Aufsatz (Bourdieu 1981), mit dem Hinweis, dass dieser Sozialkapital „in a similar fashion“ wie Loury verwende. Mehr zu diesem „priority dispute“ s. Wacquant (1998: 35f).

2. Sozialkapital

sich der Fiktion hingibt, „that society consists of a set of independent individuals, each of whom acts to achieve goals that are independently arrived at, and that the functioning of the social system consists of the combination of these actions of independent individuals.“ (Coleman 1990: 300). Sozialkapital ist ein Baustein in Colemans Sozialtheorie, in der er versucht, ökonomische und soziologische Sichtweisen auf AkteurInnen und deren Handeln zu integrieren, bzw. das ökonomische Prinzip des rationalen Handelns in die Analyse sozialer Systeme einzuführen (Coleman 1988: S97). Coleman beruft sich auf Granovettters Kritik an „undersocialized“, wie auch „oversocialized“, d.h. atomistischen oder normativ-deterministischen Sichtweisen auf die Akteure und ihr Handeln, die gleichermaßen, aufgrund der Vernachlässigung der Wirksamkeit sozialer Beziehungen und der sozialen Einbettung („embeddedness“) des individuellen Handelns nicht in der Lage wären, soziales Handeln hinreichend zu erklären (Granovetter 1985: 483ff).

Colemans Ausgangspunkt ist die Theorie rationaler Wahl, mit der zentralen Annahme, dass die einzelnen Akteure rational und nutzenmaximierend entscheiden und handeln. Diese Annahme betrachtet Coleman als notwendig, um den AkteurInnen eine, in der „übersozialisierten“ soziologischen Perspektive fehlende, „engine of action“ (Coleman 1988: S96) zu verleihen. Die rationalen, nutzenmaximierenden Handlungen der einzelnen AkteurInnen sind dabei aber nicht unabhängig von den Handlungen anderer Akteure, sondern in soziale Strukturen eingebettet – ein Argument mit dem Coleman die individualistische Sichtweise der Theorie rationaler Wahl zurückweist. Sozialkapital ist damit Colemans Lösung für das Problem der Zusammenführung von rationalem Handeln und sozialen Organisationen (Coleman 1988: S97).

Sozialkapital als Handlungsressource

Sozialkapital umfasst bei Coleman eine Klasse bestimmter, ungleich verteilter Handlungsressourcen, die den einzelnen AkteurInnen mit ihren spezifischen Interessen, neben anderen, ebenfalls ungleich verteilten Ressourcen für ihr nutzenmaximierendes Handeln zur Verfügung stehen. Damit beeinflusst das individuell verfügbare Sozialkapital einerseits maßgeblich die individuelle Handlungsfähigkeit, und andererseits auch die individuelle Lebensqualität der Akteure („perceived quality of life“) (Coleman 1990: 317).

„Social capital is defined by its function. It is not a single entity but a variety of different entities, with two elements in common: they all consist of some aspect of social structures, and they facilitate certain actions of actors – whether persons or corporate actors – within the structure. Like other forms of capital, social capital is productive, making possible the achievement of certain ends that in its absence would not be possible.“

Coleman definiert Sozialkapital über seine Funktion und seine Quelle. Sozialkapital ist nach dieser Definition jede Handlungsressource, die sozialen Beziehungen entspringt und den AkteurInnen bei der Verfolgung ihrer Interessen von Nutzen ist. Die Offenheit dieser Definition, in der Coleman auch einen Wert sieht,²² ermöglicht es eine ganze Reihe –

²² „The value of the concept of social capital lies first in the fact that it identifies certain aspects of social structure by their functions, just as the concept ‚chair‘ identifies certain physical objects by

auch gegensätzlicher – Prozesse als Sozialkapital zu bezeichnen (vgl. Portes 1998: 5) und ist deshalb aus theoretischer, wie auch empirischer Sicht problematisch.

Der „Sitz“ des Sozialkapitals, das einem/einer AkteurIn zur Verfügung steht, ist dabei nicht *bei* den mit ihm verbundenen AkteurInnen und deren persönlichen Ressourcen, sondern *in* den Beziehung zu diesen AkteurInnen. Coleman (1990: 304f) illustriert diese Eigenschaft, und den diesbezüglichen Unterschied zwischen Sozial- und Humankapital, anhand einer Beziehungsstruktur in der drei Akteure (dargestellt durch drei Punkte) durch Beziehungen (repräsentiert durch drei Linien) miteinander verbunden sind. Das Humankapital sitzt bei dieser Beziehung bei den AkteurInnen (also den Punkten), das Sozialkapital aber in den Beziehungen selbst (also in den Linien).²³ Aufgrund dieser Eigenschaft ist soziales Kapital in geringerem Maße zwischen AkteurInnen übertragbar als Humankapital, das aufgrund seiner Bindung an das Individuum in Form von Wissen und Fertigkeiten nur eingeschränkt übertragbar ist, und insbesondere weniger als physisches Kapital, das vergleichsweise einfach an andere AkteurInnen übertragen werden kann (Coleman 1988: S100).

Die handlungsunterstützende Wirkung des verfügbaren Sozialkapitals, d.h. jener Handlungsressourcen aus denen sich dieses zusammensetzt, ist dabei vom jeweiligen Handlungsziel abhängig. Nicht jede Ressource eignet sich für jeden Zweck und entsprechend kann dasselbe Sozialkapital, das im Rahmen einer Handlung nutzenbringend ist, in einer anderen wertlos, oder sogar schädlich sein (Coleman 1988: S98), d.h. was tatsächlich Sozialkapital darstellt entscheidet sich im Kontext der Anwendung.

Formen von Sozialkapital

Coleman (vgl. 1988: S101ff) unterscheidet zunächst drei Formen sozialen Kapitals: (1) Obligationen und Erwartungen, (2) Informationskanäle und (3) soziale Normen. Alle drei Formen stellen entsprechend der Definition Handlungsressourcen aus (und in) sozialen Strukturen dar.

1. Obligationen und Erwartungen entstehen in sozialen Beziehungen durch Tauschhandlungen, d.h. durch Leistungen, die ein Akteur A für einen Akteur B erbringt und die Akteur B nicht unmittelbar zeitgleich durch eine Gegenleistung erwidert.²⁴ Akteur A *erwartet* und *vertraut* darauf, dass sich Akteur B dieser Leistung erinnert, diese als Verpflichtung wahrnimmt und sich zu einem zukünftigen Zeitpunkt mit

their function, despite differences in form, appearance, and construction. The function identified by the concept of 'social capital' is the value of these aspects of social structure to actors as resources that they can use to achieve their interest." (Coleman 1988: S101)

²³ Sozialkapital kann dabei, gemäß der Definition, nicht nur in den Beziehungen zwischen *individuellen* AkteurInnen existieren, sondern auch in den Beziehungen zwischen *korporativen* AkteurInnen. Als Beispiel hierfür nennt Coleman (1988: S98) Preisabsprachen zwischen Unternehmen – ohne dabei auf negative externale Effekte, wie Wettbewerbsminderung und Marktverzerrung einzugehen. Der ambivalente Charakter sozialen Kapitals scheint hier durch, wird aber nicht weiter untersucht. Coleman beschränkt sich in seinen Darstellungen (1988, 1990) auf die Wirkung von Sozialkapital auf individuelles Handeln.

²⁴ Tauschakte und die aus der zeitlichen Versetzung von Gabe und Gegengabe resultierenden Obligationen stehen auch bei Bourdieu im Zentrum seines Sozialkapitalkonzepts (s. o.)

2. Sozialkapital

einer Leistung revanchiert um diese Schuld auszugleichen. Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit („trustworthiness“) spielen in solchen rationalen Tauschbeziehungen also eine entscheidende Rolle. Demnach würde A die Leistung für B nicht erbringen, wenn die von A eingeschätzte Wahrscheinlichkeit, dass B defektieren und keine Gegenleistung erbringen wird, hoch wäre. Damit A die Leistung für B erbringt, muss also ein *Vertrauensverhältnis* zwischen den beiden gegeben sein und die Investition in Sozialkapital, die As Leistung darstellt, gesichert sein, oder zumindest so erscheinen.

Beziehungen, d.h. Tauschbeziehungen, werden nur eingegangen und aufrecht erhalten, wenn und solange diese Nutzen bringen oder versprechen (vgl. Coleman 1988: S105). Der Anreiz für rationale Akteure eine nicht gänzlich sichere Investition in Sozialkapital zu tätigen liegt im möglichen Profit: Akteur A investiert zu einem Zeitpunkt, wo ihm Ressourcen (materielle, Information, Wissen, Zeit, etc.) zur Verfügung stehen, die B dringend benötigt, A selbst aber nicht. Die Investition kommt A daher relativ günstig, ist für B aber vergleichsweise wertvoll. Gewinnbringend ist diese Investition für A dann, wenn B seine Schuld erst begleicht, wenn A selbst Hilfe benötigt und B ihm dann für ihn wertvolle Ressourcen zur Verfügung stellen kann. Der Gewinn beträgt dann die objektive oder subjektive Differenz von Kosten und Nutzen, Leistung und Gegenleistung. Die Investition stellt im Grunde eine Art Versicherung dar, die bei relativ geringen Prämien im Bedarfsfall von hohem Wert sein kann (vgl. Coleman 1990: 309f).

Die AkteurInnen innerhalb eines Netzwerks unterscheiden sich in der Menge ihres Sozialkapitals, d.h. in der Menge der ausstehenden Gegenleistungen („credit slips“), also Obligationen anderer AkteurInnen, deren Einlösung bei Bedarf eingefordert werden kann. Je größer die Menge an solchen einforderbaren Verpflichtungen, desto höher das Sozialkapital – die relative Höhe dieser Anzahl bedeutet Macht: je höher diese Anzahl im Vergleich mit den anderen AkteurInnen, desto mächtiger ist ein/e AkteurIn (oder eine Gruppe von AkteurInnen).²⁵

Soziale Strukturen wiederum unterscheiden sich in der Summe oder Dichte der Obligationen zwischen den AkteurInnen. Diese Unterschiede lassen sich auf verschiedene Faktoren zurückführen (Coleman 1990: 307), etwa auf das herrschende Vertrauen zwischen den AkteurInnen innerhalb der Struktur, die tatsächlichen Bedürfnisse der AkteurInnen an Hilfestellungen, die Möglichkeit auf andere Hilfsangebote (z.B. wohlfahrtsstaatliche Leistungen) zurückzugreifen,²⁶ das Wohlstandsniveau der Ak-

²⁵ „The most extreme examples are in hierarchically structured extended family settings, in which a patriarch (or ‘godfather’) holds an extraordinarily large set of obligations that he can call in at any time to get what he wants done. Near this extreme are villages in traditional settings that are highly stratified, with certain wealthy families who, because of their wealth, have built up extensive credits that they can call in at any time.“ (Coleman 1988: S103)

²⁶ Interessant ist hier die Aussage zu Wohlstand und wohlfahrtsstaatlichen Leistungen, durch die Sozialkapital gleichsam *zerstört* wird. Aufgrund der mehrheitlich positiven Konnotation von Sozialkapital lässt sich dies auch als Argument für die Reduktion wohlfahrtsstaatlicher Leistungen mit dem Ziel der Steigerung des Sozialkapitals lesen: „Although there are various additional factors which affect the

teure, kulturelle Unterschiede beim Geben und Annehmen von Hilfeleistungen, die Geschlossenheit des Netzwerks und die Logistik der Sozialkontakte.

Das individuelle Sozialkapital ist eine Funktion der Menge und Dichte der Obligationen innerhalb einer Sozialstruktur:

„Individuals in social structures with high levels of obligations outstanding at any time, whatever the source of those obligations, have greater social capital on which they can draw. The density of outstanding obligations means, in effect, that the overall usefulness of the tangible resources possessed by actors in that social structure is amplified by their availability to other actors when needed.“ (Coleman 1988: S103)

Der Nutzen einer Sozialstruktur mit einem dichten Netzwerk gegenseitiger Verpflichtungen für die Akteure erscheint hier relativ unabhängig vom individuellen Vermögen an Sozialkapital der Akteure selbst. D.h. diese Eigenschaft der Struktur, die aggregierte Menge und Dichte an Obligationen bedeutet an sich schon eine Handlungsressource für die Akteure innerhalb dieser Struktur.

2. Informationsflüsse in sozialen Beziehungen sind eine weitere Form sozialen Kapitals. Information ist eine Handlungsressource, bzw. eine Grundlage für Handeln, speziell dann, wenn dieses wie bei Coleman als rational nutzenmaximierend betrachtet wird und auf Basis der vorhandenen Information zwischen unterschiedlichen Zielen und Handlungsalternativen entschieden werden muss. Erhält ein/e AkteurIn für sein/ihr Handlungsziel passende Informationen (oder Informationen über mögliche Ziele) aus seinen/ihren sozialen Beziehungen, so bedeutet dies einen vergleichsweise geringeren Zeit- und Kostenaufwand für den Erwerb sonst schwierig und teuer zu akquirierender Information. Dies kann etwa die Suche nach einem Arbeitsplatz, einer Wohnung, Investitionsmöglichkeiten oder weiteren Informationsquellen vergünstigen und beschleunigen, sowie die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Handlungsergebnisses erhöhen. Bei der Beschaffung der benötigten Information können dabei auch soziale Beziehungen als Informationskanäle genutzt werden, die ursprünglich für andere Zwecke eingegangen worden sind (Coleman 1990: 310).
3. Soziale Normen sind eine weitere Form von Sozialkapital (Coleman 1990: 310f). Die Gültigkeit sozialer Normen, gewährleistet durch wirksame Sanktions- oder auch Belohnungsmechanismen, sowie durch die Internalisierung dieser Normen im Rahmen der Sozialisation, kann die Funktion einer Organisation unterstützen, indem durch sie abweichendes Verhalten verhindert, und „Trittbrettfahrer-Probleme“ bei

creation and destruction of social capital, only one broad class of these is especially important. This is the class of *factors which make persons less dependent on one another*. *Affluence* is one important member of this class; *official sources of support* in times of need (government aid of various sorts) is another. *The presence of these alternatives allows whatever social capital is generated to depreciate and not to be renewed*. For despite the public-good aspect of social capital, the more extensively persons call on one another for aid, the greater will be the quantity of social capital generated. When, because of affluence, government aid, or some other factor, persons need each other less, less social capital is generated.“ (Coleman 1990: 321, Hervorh. GP)

2. Sozialkapital

öffentlichen Gütern reduziert werden können – letztere können dann auftreten, wenn Akteure in der Lage sind, aus einem bestimmten Gut auch ohne eigenen Einsatz und Investitionen Nutzen zu ziehen und der Anreiz für Investitionen in dieses (öffentliche) Gut aus der Sicht rationaler Akteure entsprechend gering ist.²⁷

„Effective norms that inhibit crime in a city make it possible for women to walk freely outside at night and for old people to leave their homes without fear. Norms in a community that support and provide effective rewards for high achievement in school greatly facilitate the school’s task. A prescriptive norm that constitutes an especially important form of social capital within a collectivity is the norm that one should forgo self-interests to act in the interests of the collectivity. A norm of this sort, *reinforced by social support, status, honor, and other rewards*, is the social capital which builds young nations (and which dissipates as they grow older), strenghtens families by leading members to act selflessly in the familiy’s interest, facilitates the development of nascent social movements from a small group of dedicated, inward-looking, and mutually rewarding persons, and in general leads persons to work for the public good.“ (Coleman 1990: 310f, Hervorh. GP)

In Colemans Beschreibung der Wirkweise sozialer Normen zeigt sich, wie der Definitionsbereich sozialen Kapitals mit dem Geltungsbereich der sozialen Normen ausgeweitet wird – von der Mikroebene von Individuen und Gemeinschaften, Familien, Nachbarschaften und Schulen auf die Makroebene größerer Einheiten von Städten bis hin zu nationalstaatlichen Gesellschaften. Sozialkapital in dieser Form erscheint als eine Eigenschaft von Kollektiven.²⁸ Weiters wird die Möglichkeit der Einflussnahme auf die Normen und damit des Sozialkapitals betont. In der Konstruktion sozialer Organisationen und im gezielten Einsatz negativer und positiver Anreize zur Etablierung und Festigung von Normen, sieht Coleman die Lösung für das Problem sozialer Desintegration angesichts des Zerfalls „primordialer“, d.h. familiärer und gemeinschaftlicher Beziehungen (Coleman 1990: 650ff).²⁹

²⁷Mehr zur Kollektivgutproblematik s. Olson (2002: 9f).

²⁸Portes (2000: 3) ortet diese inhaltliche Verschiebung von der individuellen Handlungsressource auf eine kollektive Eigenschaften nicht im Werk Colemans, bei dem noch immer der individuelle Nutzen aus sozialen Beziehungen im Zentrum steht, sondern erst beginnend mit Putnams (1995) Übernahme des Begriffs, der Sozialkapital primär auf der Kollektivebene betrachtet. Die Leseweise von Sozialkapital als Eigenschaft von Kollektiven erscheint aber bereits bei Coleman möglich und eine solche begriffliche Veränderung zumindest als schon angelegt.

²⁹Portes schreibt zu diesem inhaltlichen Schwerpunkt Colemans (vgl. z.B. Coleman 1990: 650ff): „In the waning years of his life, Coleman became preoccupied by the disintegration of what he called „primordial“ social ties guaranteeing the observance of norms. A whole gamut of pathologies followed from this state of affairs—from crime and insecurity in the streets to freeloading by teachers and students in American public schools. In seeking remedies to these ills, Coleman pursued a double path: first, he wrote in defense and celebration of the community ties that still remained in place; second, he advocated the replacement of primordial social structures that had disappeared elsewhere with „purposively constructed“ organizations where economic incentives took the place of vanishing social capital. Thus, he devised a whole series of schemes through which parents and teachers would

Später fügt Coleman (1990: 311ff) noch drei weitere Formen von Sozialkapital hinzu: (4) Autoritätsbeziehungen, (5) aneigenbare („appropriable“) soziale Organisationen und (6) intentionale soziale Organisationen.

4. Der Nutzen von Autoritätsbeziehungen gründet darin, dass durch die Delegation von Handlungsbefugnissen von mehreren AkteurInnen an eine/n AkteurIn die Handlungsmacht der Gruppe gebündelt wird und konzentriert auf bestimmte Handlungsziele angewendet werden kann. Auf diese Weise kann auch die „Trittbrettfahrerproblematik“ für Kollektivgüter gelöst (oder zumindest verringert) werden.
5. Die „Aneigenbarkeit sozialer Organisationen beschreibt den Sachverhalt, dass soziale Organisationen, die für bestimmte Zwecke gegründet wurden, auch für die Erreichung anderer Ziele eingesetzt werden können – und aus diesem Grund auch für diese Sozialkapital darstellen. Dies ist etwa dann der Fall, wenn die sozialen Strukturen, die von einer gewerkschaftlichen Organisation aufgebaut wurden, für bestimmte Zwecke anderen sozialen Organisationen, z.B. Parteien, zur Verfügung gestellt werden.
6. Intentionale soziale Organisationen werden für einen bestimmten Zweck eingerichtet, etwa zur Erzielung finanziellen Profits – als typisches Beispiel sei ein Betrieb genannt, in den finanzielles Kapital investiert wird, um physisches Kapital, Humankapital und soziales Kapital aufzubauen und schließlich für das eingesetzte Kapital Gewinn zu erhalten. Das Sozialkapital, das notwendig ist, um diese Organisationen funktionsfähig zu machen oder zu halten, kann durch Investitionen in die Organisationsstruktur, d.h. in die Gestaltung der Hierarchien und Verantwortungsverhältnisse, der Regeln und Sanktionen, der Verpflichtungen und Erwartungen aufgebaut werden. Eine weitere Form der intentionalen Organisation sind freiwillige Vereinigungen, die zur Erzeugung eines bestimmten Kollektivguts gegründet werden. Auch wenn eine solche Organisation ausschließlich zur Erreichung des vorgegebenen Ziels genutzt wird – und nicht für andere Ziele „angeeignet“ – kommen bei einem Erfolg der Organisation „by its very nature“ (Coleman 1990: 313) mehr Personen als nur die InitiatorInnen in den Genuss des erzeugten Gutes. Kollektives Sozialkapital entsteht so als nicht-intendiertes Nebenprodukt einer sozialen Organisation.

Use it or lose it

Sozialkapital ist, wie auch Humankapital und physisches Kapital ein vergängliches Gut, das dann vergeht, wenn es nicht genutzt wird, d.h. wenn nicht darin investiert wird und wenn es nicht nachgefragt wird. Sozialkapital nützt sich also nicht durch seine Verwendung ab, sondern wird erst durch die aktive Nutzung erzeugt und erhalten. Soziale Beziehungen müssen durch Tauschakte, also Investitionen gepflegt werden, um Obligationen aufzufrischen und neue Erwartungen zu erzeugen.³⁰ Auch Sozialkapital in

be economically rewarded for the „value added“ to society produced by their child-rearing and educational efforts“ (Portes 2000: 2f).

³⁰Auch hier zeigt sich eine Parallele zu Bourdieus Konzeption (s.o.), allerdings mit dem Unterschied des rein rationalen Charakters solcher Investitionen bei Coleman

2. Sozialkapital

Form von Normen verringert sich mit der Zeit und es braucht regelmäßige Kommunikation um diese aufrecht zu erhalten (Coleman 1990: 321).

Schließung und Vertrauen

Für Coleman ist die Geschlossenheit eines sozialen Netzwerks ein wesentlicher Faktor für die Entstehung und Einhaltung von Normen, das gegenseitige Vertrauen der AkteurInnen des Netzwerks untereinander und damit die Grundlage für die Entstehung von Sozialkapital (Coleman 1988: S105ff). Geschlossenheit bedeutet, dass sämtliche Akteure im Netzwerk durch Beziehungen miteinander verbunden sind. Diese begünstigen zum einen den Informationsfluss innerhalb der Struktur und ermöglichen zum anderen eine Vereinigung der Kräfte bei der Durchsetzung von Sanktionen, sollten Akteure die Gruppennormen tatsächlich verletzen. Als Beispiel führt Coleman (1988: S98f) die Gemeinschaft der jüdischen Diamantenhändler in New York an, die durch ethnische und familiäre Beziehungen in enger Verbindung stehen und entsprechend häufig miteinander interagieren. Aufgrund dieser engen Verbindung, d.h. der Geschlossenheit der Gruppe, sei es den Händlern untereinander möglich, Edelsteine von hohem Wert gefahrlos zur Ansicht und Beurteilung zu verborgen. Die zu erwartenden Sanktionen, sollte jemand gegen die Normen verstoßen und Diebstahl begehen, wären rigoros, weshalb die Akteure vor der Übertretung solcherart bewehrter Normen auch zurückschrecken. Die Händler können einander vertrauen und die Ehrlichkeit ihrer Geschäftspartner als gegeben annehmen. D.h. eine Folge der Durchsetzung von Normen innerhalb einer Struktur ist das Entstehen von Vertrauen zwischen den AkteurInnen. Sozialkapital bedeutet aus dieser Perspektive soziale Kontrolle, die die Funktion einer Organisation gewährleistet.

Sozialkapital beim Erwerb von Humankapital

In einer vielzitierten Studie untersuchte Coleman (1988: S109f) die Auswirkungen des familiären Hintergrunds auf den Bildungserwerb von SchülerInnen. Die Frage war, ob das Risiko, die High-School vorzeitig ohne Abschluss zu beenden durch Unterschiede im familiär verfügbaren Finanz-, Human- und Sozialkapital erklärt werden kann. Sozialkapital bedeutet in dieser Untersuchung die positive Unterstützung der SchülerInnen im Bildungsprozess durch ihre Eltern, weitere Familienangehörige und außerfamiliäre Netzwerke, die den Kindern in ihrer kognitiven und sozialen Entwicklung helfen – eine Bedeutung, die auch jener in Lourys Definition von Sozialkapital (Loury 1977: 272) entspricht (s.o.).

Sozialkapital ist in dieser empirischen Untersuchung, die auf die theoretische Einführung des Konzepts (Coleman 1988) folgt, kaum wiederzuerkennen. Sozialkapital wird auf die Stärke der Beziehungen zwischen Kind und Eltern beschränkt und auf ererbtes Sozialkapital. Der zuvor betonte rational-nutzenmaximierende Charakter der Investitionen und die Vielfalt der möglichen Formen von Sozialkapital werden bewusst außer Acht gelassen (vgl. Coleman 1988: S110). Es erfolgt die Konzentration auf den Kern des Konzepts, auf Handlungsressourcen aus sozialen Beziehungen, die die Erreichung von bestimmten Zielen ermöglichen (vgl. Coleman 1990: 317).

Sozialkapital kommt beim Erwerb von Humankapital eine wichtige Funktion zu: durch das Sozialkapital innerhalb der Familie können die Kinder auf das Humankapital ihrer Angehörigen zurückgreifen. Ist Sozialkapital nur in geringem Ausmaß vorhanden, kann ein Kind auch aus hohem familiären Humankapital keinen Nutzen ziehen. Sozialkapital erscheint als ein Mittel um Mängel an familiärem Humankapital zu kompensieren (vgl. Coleman 1988: S110). Die physische Anwesenheit der Eltern ist dabei eine Grundlage für die Existenz von Sozialkapital, wie auch die Aufmerksamkeit, die die Eltern dem Kind und dessen Lernprozess zuteil werden lassen und die Zeit, die sie diesem widmen. Alleinerziehende Eltern, und arbeitende Elternteile bedeuten ein strukturelles Defizit im familiären Sozialkapital verglichen mit dem Sozialkapital bei ganztägiger Anwesenheit beider Elternteile oder der Anwesenheit von nahen Verwandten in der Nähe des Wohnorts (vgl. Coleman 1988: S111). Die Stärke der Beziehung zwischen Kindern und Eltern bildet einen weiteren Einflussfaktor auf die Menge an familiärem Sozialkapital. Die Beziehung kann etwa dann schwächer sein, wenn die Kinder in Jugendgruppen eingebunden, oder die Eltern in Beziehungen eingebettet sind, die nicht generationsübergreifend sind (vgl. Coleman 1988: S111).

Coleman führt eine Sekundärdatenanalyse³¹ einer nationalen Bildungsumfrage durch („High School and Beyond“) und versucht, das Drop-Out-Risiko von SchülerInnen zwischen der zehnten und zwölften Schulstufe durch eine Reihe von Variablen zu erklären: dem sozioökonomischen Status der Eltern (Bildungsabschlüsse, Einkommen, Berufsstatus des Vaters, Haushaltsausstattung), der Ethnie (weiß, afrikanisch-amerikanisch, hispano-amerikanisch), der Anwesenheit der Eltern im Haushalt (beide Elternteile, ein Elternteil), der Anzahl der Geschwister, der Bildungsaspirationen der Mutter für das Kind (College ja/nein), der Häufigkeit von Gesprächen des Kindes mit den Eltern über persönliche Erlebnisse, der Anzahl der Wohnortswechsel der Familie seit der fünften Schulstufe und dem Schultyp (öffentlich, privat/katholisch, privat/andere)(vgl. ebd.: S111).

Sozialkapital wird nicht explizit operationalisiert, vielmehr wird mit den einzelnen Variablen jeweils ein bestimmtes Sozialkapital und eine bestimmte Arbeitshypothese verbunden (vgl. Coleman 1988: S113): (1) Die Anwesenheit beider Elternteile im Haushalt des Kindes bedeutet höheres Sozialkapital, (2) mit steigender Anzahl von Geschwistern wird die Aufmerksamkeit für die einzelnen Kinder geringer, dies bedeutet ein geringeres Sozialkapital, (3) mit der Anzahl der Wohnortswechsel wird ein entsprechend häufiges Auflösen sozialer Beziehungen verbunden, das destruktiv auf das außerfamiliäre Sozialkapital wirkt, (4) der Schultyp misst das soziale Umfeld der Schule – um religiöse, hier katholische Privatschulen vermutet Coleman eine organisierte religiöse Community und entsprechend höheres Sozialkapital.

Die Auswertung ergibt, dass bei Kontrolle der oben genannten Variablen (bzw. einer Auswahl aus diesen, vgl. Coleman 1988: S113) das Drop-Out-Risiko der SchülerInnen mit der Anzahl der Geschwister ansteigt, sowie auch mit der Anzahl an Wohnortswechseln. Die Häufigkeit von Gesprächen über die persönlichen Erlebnisse des Kindes, die

³¹Coleman ist sich der Nachteile dieser ad hoc-Operationalisierung bewusst und schreibt: „These results provide a less satisfactory test than if the research had been explicitly designed to examine effects of social capital within the family“ (Coleman 1988: S113).

2. Sozialkapital

das innerfamiliäre Sozialkapital erfassen sollte, und für die entsprechend ein negativer Effekt erwartet wurde, hatte keinen bedeutend hohen, aber dennoch einen statistisch signifikanten positiven Effekt auf das Risiko des Schulabbruchs. Alle anderen Effekte erwiesen sich als statistisch nicht signifikant. Trotz der dürftigen Operationalisierung und der wenigen signifikanten Effekte kommt Coleman zum Schluss:

„Nevertheless, taken all together, the data do indicate that social capital in the family is a resource for education of the family's children, just as is financial and human capital.“ (Coleman 1988: S113)

Fazit

Colemans Ansatz enthält Kritik an über-, wie auch untersozialisierten Sichtweisen sozialen Handelns und stellt den Versuch einer integrierten Betrachtung von Struktur und rational-nutzenmaximierendem Handeln dar. Sozialkapital fungiert dabei als Verbindung zwischen Struktur und Individualebene und ist ein Schirmbegriff für verschiedene *Funktionen* sozialer Strukturen, die zur Erreichung der von AkteurInnen verfolgten Handlungsziele positiv beitragen. Soziales Kapital kann unterschiedliche Erscheinungsformen annehmen, und die Nützlichkeit eines bestimmten sozialen Kapitals hängt von der Passung mit dem jeweiligen Handlungsziel ab.

Coleman betont den Wert starker Beziehungen und sozialer Schließung für die Entstehung von Sozialkapital. Soziale Schließung lässt eine stärkere Kontrolle sozialer Normen und Sanktionierung von Normübertretungen zu und fördert damit das Vertrauen innerhalb der Gruppe. Coleman geht davon aus, dass Sozialkapital auch nicht-intendierte Effekte auf Akteure hat, die nicht der Gruppe angehören. Dadurch wird Sozialkapital zu einem Kollektivgut.

Der rational-nutzenmaximierende Handlungsantrieb der AkteurInnen kommt bei den Investitionen in Sozialkapital zum Ausdruck. In Beziehungen wird nur so lange investiert, wie sie Nutzen bringen. Wird das Sozialkapital nicht genutzt und nicht in selbiges investiert, d.h. werden keine gegenseitigen Verpflichtungen erneuert und Normen durch Kommunikation in ihrem Bestehen gefestigt, so verfällt das Sozialkapital. Der Nutzen und die Nutzung sind also notwendige Bedingungen für das Vorhandensein von Sozialkapital. Aus dieser Annahme und jener, dass wohlfahrtsstaatliche Einrichtungen die Abhängigkeiten der Individuen untereinander verringern, und einhergehend auch den Nutzen und die Nutzung von zwischenmenschlichen Beziehungen und damit letztlich die Entstehung und den Bestand von Sozialkapital, ließe sich entsprechend logisch folgern, dass wohlfahrtsstaatliche Leistungen negativ mit dem verfügbaren Sozialkapital korrelieren. Dieser Schluss scheint aus verschiedenen Gründen unplausibel (vgl. Wacquant 1998: 35) und sozialstaatliche Leistungen vielmehr als Grundlage für den Aufbau und die Erhaltung von Sozialkapital.

Die funktionale Definition eines Begriffs und die Bezeichnung einer ganzen Klasse von Phänomenen mit dem selben Label bringt Probleme in theoretischer, wie auch empirischer Hinsicht mit sich. Aus theoretischer Sicht deshalb, weil der Begriff aufgrund der prinzipiellen Offenheit für alle Phänomene, die diese Funktion erfüllen, keinen genau

definierbaren Inhalt annehmen kann, und aus empirischer Sicht, weil aus einem Begriff ohne klare Definition und Dimensionalisierung und Konzeptspezifikation auch keine klare Operationalisierung abgeleitet werden kann. Dies zeigt sich dann auch in der Operationalisierung von Sozialkapital in einer Studie zu dessen Rolle beim Erwerb von Humankapital – die Offenheit des Begriffs lässt Anpassungen der Theorie an die Empirie und ad-hoc Operationalisierungen zu, die die Vergleichbarkeit von Ergebnissen beeinträchtigen oder verhindern.

2.2.4. Nan Lin

Nan Lin wird seltener den Klassikern der Sozialkapitaltheorie zugeordnet, auch wenn sein Werk inhaltlich eng mit dem verbunden ist, was bis hierher als Sozialkapital bezeichnet wurde und bis in die 1970er Jahre zurückreicht. Der Grund dafür dürfte darin zu finden sein, dass Lin in den Bereichen sozialer Netzwerke, sozialer Unterstützung und sozialer Ressourcen forschte, aber erst relativ spät explizit zu „Sozialkapital“.³² Lin entwickelte zu Beginn der 1980er Jahre eine „Theorie sozialer Ressourcen“ (Lin 1982, 1983), die er bis Ende der 1990er Jahre weiter ausarbeitete, bis er sie nach einer kritischen Diskussion der Entwürfe von Coleman, Bourdieu und Portes (Lin 1999a) zu einer Theorie sozialen Kapitals umarbeitete (Lin 2001b), bzw. den Begriff des sozialen Kapitals übernahm.

„The convergence of the social resources and social capital theories complements and strengthens the development of a social theory focusing on the instrumental utility of accessed and mobilized resources embedded in social networks. It places the significance of social resources in the broader theoretical discussion of social capital and sharpens the definition and operationalization of social capital as a research concept.“ (Lin 1999b: 471)

Von sozialen Ressourcen zu sozialem Kapital

Der erste Aufsatz Lins, der den Begriff „Sozialkapital“ enthält und seine „Theorie sozialer Ressourcen“ zu diesem in Verhältnis setzt, erschien Mitte der 1990er Jahre in französischer Sprache (Lin 1995). Lin kritisiert darin die Unschärfe des Begriffs in den Theorien von Bourdieu und vor allem von Coleman, die unter dem Sozialkapitalbegriff zu viele verschiedene Begriffe summierten und Sozialkapital auf individueller und kollektiver Ebene betrachteten, ohne aber dabei genauere Aussagen zu den verbindenden Mechanismen zu machen. Sozialkapital sei deshalb einerseits theoretisch zu weit gefasst, andererseits aber, was die Empirie anbelangt, wo nur auf Gruppenzugehörigkeiten abgestellt werde, zu eng – etwa um mit Humankapital in einen *dialogue conceptuel* treten zu können. Als Lösung für dieses Problem schlägt Lin die Konzentration auf soziale Ressourcen vor, die er als zentrale Elemente sozialen Kapitals betrachtet, sowie die von ihm erarbeitete Theorie sozialer Ressourcen, mit der die Lücke zwischen Mikro- und Makroebene überbrückt

³²Lin ordnet sich auch (neben Bourdieu und Coleman) jenen Soziologen zu, die das Sozialkapitalkonzept in den 1980er Jahren unabhängig voneinander entdeckten und erstmals genauer ausarbeiteten (vgl. Lin 2001b: 21)

2. Sozialkapital

werden könne (vgl. Lin 1995: 686f). Eine solche Konzeption von Sozialkapital als sozialer Ressource auf der Mikroebene von Individuen hat im Vergleich mit Konzeptionen auf der Meso- oder der Makroebene folgende Vorteile (vgl. 1995: 701f):

- Sozialkapital kann, wenn es wie physisches Kapital und Humankapital, auf der Individualebene operationalisiert wird, mit diesen gemeinsam in multivariaten Modellen analysiert werden, wodurch es möglich wird, den jeweils spezifischen Effekt der unterschiedlichen Kapitalien zu bestimmen.
- Der Mikro-Makro-, oder besser Makro-Mikro-Übergang von der Gruppenressource auf die individuelle Ressource kann umgangen werden, d.h. die Gruppe muss nicht genau spezifiziert, und es müssen keine Vermutungen über die Auswirkungen der Gruppenzugehörigkeit auf die individuelle Ressourcenausstattung angestellt werden.
- Tautologien, zu denen es etwa in Colemans Sozialkapitalkonzept durch die unklare Trennung zwischen Ursachen und Folgen von Sozialkapital kommt, können durch die klare theoretische und empirische Trennung der Ressourcen und der Wirkungen vermieden werden.

Soziale Ressourcen als Sozialkapital

Lin stellt Sozialkapital integriert in eine generelle Kapitaltheorie (vgl. Lin 2001b: 3ff) dar, basierend auf dem klassischen Marxschen Kapitalbegriff, mit Kapital in seiner Doppelrolle als Investition in die Güterproduktion bzw. als Gewinn aus der Güterproduktion und den „Neo-Kapitalien“ Humankapital, kulturellem Kapital³³ und sozialem Kapital. Alle diese Kapitalformen bedeuten ein „*investment with expected returns in the marketplace*“ (Lin 2001b: 3). Individuen, so die Annahme, interagieren und bilden soziale Netzwerke um Profit zu erzielen (ebd.). Lin definiert Sozialkapital entsprechend als „*investment in social relations with an expected return in the marketplace*“ und weiter als

„resources embedded in a social structure that are accessed and/or mobilized in purposive actions.“ (Lin 2001b: 29).

Die drei wesentlichen Komponenten dieser Definition sind (1) die Ressourcen,³⁴ auf die Lin den Schwerpunkt legt und die, so Lin (ebd.), den Kern aller Kapitaltheorien und im Speziellen auch jenen von Sozialkapital darstellen, (2) deren Einbettung in die Sozialstruktur und (3) soziales Handeln, im Rahmen dessen die Ressourcen zur Erreichung bestimmter Ziele genutzt werden und Sozialkapital seine produktiven Kräfte entfaltet.

Lin bietet vier Erklärungen für die produktive Wirkung sozialen Kapitals auf den Erfolg sozialen Handelns an, die nicht von individuellen Eigenschaften, persönlichem ökonomischen Kapital oder Humankapital geleistet werden kann (vgl. Lin 2001b: 19f).

³³Lin ist sich dabei der sehr unterschiedlichen Bedeutungen von Humankapital, als am Arbeitsmarkt verwertbaren Fertigkeiten und Zeugnissen, und Bourdieus kulturellem Kapital, als Instrument zur gesellschaftlichen Reproduktion, bewusst (vgl. Lin 2001b: 14ff).

³⁴Die Begriffe *Sozialkapital* und *soziale Ressourcen* verwendet Lin in seiner Sozialkapitaltheorie synonym: „[...] individual actors access resources through social ties. We define social resources, or social capital, as those resources accessible through social connections.“ (Lin 2001b: 43).

1. *Information*: Soziale Beziehungen fördern den Informationsfluss. Zum einen kann ein/e AkteurIn über seine/ihre Kontakte handlungsrelevante Informationen erhalten – etwa über eine freie Arbeitsstelle – und zum anderen können diese Kontakte Informationen über den/die AkteurIn an Organisationen (z.B. Arbeitgeber) weitergeben, wodurch sich die Transaktionskosten bei der Suche sowohl beim Akteur oder bei der Akteurin, als auch bei der Organisation verringern.
2. *Einfluss*: Beziehungen zu einflussreichen Kontakten können dann den Handlungserfolg positiv beeinflussen, wenn diese in der Lage sind, selbst oder durch Einfluss auf andere EntscheidungsträgerInnen im Interesse des Akteurs oder der Akteurin zu intervenieren.
3. *Referenzen* („*social credentials*“): Der Nachweis bestimmter Beziehungen oder die Zugehörigkeit zu bestimmten Gruppen, informiert Organisationen über die Ressourcenausstattung des Akteurs und seine sozialen Ressourcen, auf die er im Bedarfsfall zugreifen kann, und die auch für die Organisation wertvoll sein könnten.
4. *Verstärkung* („*reinforcement*“): Dass einem Individuum in sozialen Beziehungen Anerkennung und Wertschätzung entgegengebracht wird und dass es mit seiner Gruppe Interessen und Ressourcen teilt, bedeutet einerseits emotionale Unterstützung, als wesentlichen Faktor für die Erhaltung der mentalen Gesundheit, sowie auch die öffentliche Anerkennung von Ansprüchen auf bestimmte Ressourcen.

Um die Funktion sozialer Ressourcen genauer zu erläutern soll im folgenden Abschnitt die Theorie sozialer Ressourcen dargestellt werden, auf der Lins Sozialkapitalkonzeption aufbaut und die in diese auch weitgehend unverändert Eingang gefunden hat.

Eine Theorie sozialer Ressourcen

Den Ausgangspunkt der Theorie sozialer Ressourcen bildet die Frage, warum manche zielorientierten Handlungen erfolgreicher ausfallen als andere (vgl. Lin 1982: 131), oder präziser formuliert: warum die Handlungserfolge zwischen Personen mit ähnlicher Ressourcenausstattung (an materiellem Vermögen, Bildung, etc.) und in vergleichbaren sozialen Positionen variieren (vgl. Lin 2000: 2793). Die Antwort darauf wird, wie in den anderen bisher vorgestellten Konzepten, in den sozialen Beziehungen und im jeweils unterschiedlichen Vermögen an sozialen Ressourcen gesucht, über das die Akteure verfügen, und das sie in jeweils unterschiedlichem Ausmaß für die Erreichung ihrer Ziele einsetzen können. Lins Theorie sozialer Ressourcen erweist sich als ausgearbeitete Theorie sozialer Ungleichheit, mit dem Schwerpunkt der empirischen Anwendung auf Prozesse des sozialen Statuserwerbs.

Lins Modell der Sozialstruktur besteht aus einer hierarchischen Anordnung unterschiedlicher gesellschaftlicher Positionen, die jeweils mit bestimmter Autorität ausgestattet sind und deren Rang innerhalb der Struktur von ihrer jeweiligen Ausstattung mit ökonomischem Vermögen, Status und Macht abhängt (vgl. Lin 1999b: 470). Die Positionen

2. Sozialkapital

werden von AkteurInnen besetzt, die im Rahmen der durch die Position vorgegebenen strukturellen Einschränkungen und Möglichkeiten, die ihnen die ihre Ressourcen bieten, handeln und durch soziale Netzwerke miteinander in Verbindung stehen. Die Gesellschaftsstruktur ist in diesem Modell pyramidenförmig, d.h. mit einer höheren vertikalen Position und steigender Ressourcenausstattung sinkt die Zahl der Akteure, die diese Position besetzen. *Laterale Positionen*, d.h. Positionen, die mit vergleichbarer Verfügungsgewalt über Ressourcen ausgestattet sind, liegen auf jedem vertikalen Niveau horizontal nebeneinander (vgl. Lin 2001b: 35). Vorteile für höhere Positionen ergeben sich (1) durch das größere Vermögen an Ressourcen, das mit der Position verbunden ist, (2) dadurch, dass sich mit der Höhe der Position der „Überblick“ über die anderen, speziell darunter liegenden Positionen und die eingebetteten Ressourcen verbessert, was einen relativen Informationsvorteil für die Lokalisierung spezifischer Ressourcen bedeutet (vgl. Lin 1983: 10f) und (3) weil sich durch Ausübung von Autorität auch die Möglichkeit bietet, zusätzlich auch auf diese Ressourcen zugreifen zu können (vgl. Lin 2001b: 49).

Ressourcen werden als materielle und symbolische Güter definiert, die in sozialen Handlungen erschlossen und nutzenbringend, zur Steigerung der Erfolgchancen zielorientierter Handlungen oder des Handlungsergebnisses eingesetzt werden können (vgl. Lin 1982: 132). Unter diesen Ressourcen sind vor allem „valued resources“ von Interesse, Ressourcen die allgemein als wichtig für die Erhaltung und Verbesserung der individuellen (Über-)Lebenschancen betrachtet werden und denen ein entsprechend hoher normativer Wert beigemessen wird, d.h. vor allem materielle Ressourcen, sozialer Status und Macht. Lin unterscheidet zwei Arten von Ressourcen, in Abhängigkeit von ihrer Quelle bzw. ihrem Sitz (vgl. Lin 2001b: 42ff).

Persönliche Ressourcen befinden sich im Besitz des individuellen Akteurs, der über diese frei verfügen kann. Zu diesen zählen materielle und symbolische Ressourcen, wie Geld, Besitz, Land, Beruf, Bildung, Titel, Mitgliedschaft in Vereinen, Reputation, Prestige, sowie auch „familiäre Ressourcen“ (Lin 2000: 2790). Diese Ressourcen können dem/der AkteurIn vererbt und übertragen, oder aufgrund bestimmter Eigenschaften zugeschrieben werden,³⁵ oder durch individuellen Aufwand, durch Investition von Ressourcen und Anstrengungen erworben worden sein. Weiters können Ressourcen direkt durch Tausch gegen andere Ressourcen oder Geld erworben werden. Innerhalb der persönlichen Ressourcen lässt sich noch die Klasse von *positionalen Ressourcen* herausarbeiten, über die ein Individuum zwar verfügen kann, die aber nicht an das Individuum selbst, sondern an seine Position innerhalb einer hierarchischen Struktur, also auch an seine soziale Position, gebunden sind. Über die Ressourcen hinaus, die direkt mit der Position verbunden sind, eröffnet eine Position auch, abhängig von der Autorität und den Verbindungen die mit der Position verbunden sind, den Zugang zu weiteren Ressourcen innerhalb der hierarchischen Struktur, wodurch sich der Wert einer Position für den Inhaber noch vervielfachen kann.

³⁵Zu den persönlichen Ressourcen zählt Lin (vgl. 2000: 2790) auch askriptive Charakteristika wie Geschlecht, Ethnie, Alter und Religion. In einer späteren Arbeit (vgl. 1999b: 472) wird vorgeschlagen, diese Charakteristika (zusammen mit Arbeitserfahrung, Beschäftigungsdauer, Arbeitsmarktsektor) in einem Modell des sozialen Statuserwerbs als „opportunity/constraint factors“ einzusetzen, was den Sachverhalt m.E. besser trifft.

Soziale Ressourcen, auf die der Fokus in dieser Theorie gelegt wird, sind Ressourcen, die sich zwar nicht im Besitz eines Akteurs oder einer Akteurin (Ego) befinden, über die ein/e AkteurIn aber aufgrund seiner/ihrer sozialen Verbindungen direkt oder indirekt zugreifen kann. Soziale Ressourcen sind „resources embedded in one’s social network“ (Lin 1983: 10).³⁶ Diese sozialen Ressourcen setzen sich aus den persönlichen und positionalen Ressourcen der individuellen Netzwerkkontakte (Alteri) von Ego zusammen, ihren materiellen und symbolischen Ressourcen, sowie auch deren sozialen Kapital, auf das diese direkt oder indirekt durch ihre eigenen Beziehungen zugreifen können. Die Wirkung dieser Ressourcen entfaltet sich entweder dadurch, dass Ego Ressourcen von Alteri mobilisiert, oder bereits durch das potentielle Vermögen, etwa die symbolische Wirkung der Verbindung von Ego zu einflussreichen Alteri, ohne dass deren Ressourcen tatsächlich mobilisiert werden müssen. Die soziale Ressource kann z.B. das Auto eines Freundes sein (sofern dieser bereit ist, es zu verleihen) oder auch die einflussreiche soziale, ökonomische, politische Position eines Bekannten, die es diesem ermöglicht ein „gutes Wort“ für Ego einzulegen – entscheidend ist, dass diese Ressource nur durch soziale Beziehungen zugänglich ist, zeitlich beschränkt verliehen wird, im Besitz von Alter bleibt, und von Ego für die Verfolgung bestimmter eigener Ziele eingesetzt werden kann (vgl. Lin 1999b: 468). Von besonderem Wert sind dabei auch jene Ressourcen, auf die Ego nur indirekt zugreifen kann, d.h. auf Ressourcen aus den Beziehungen der Alteri, die von diesen mobilisiert werden können, wenn die Alteri selbst nicht über die von Ego benötigte Ressource verfügen, z.B. spezielle Informationen über eine freie Arbeitsstelle. Die Netzwerkkontakte der Alteri, sind damit also ebenfalls zu Egos sozialen Ressourcen zu zählen. Weiters betont Lin den Wert der positionalen Ressourcen von Alteri, zu denen neben den direkt mit der Position verbundenen Ressourcen, auch Vermögen, Macht und Reputation der Organisation selbst zählen, sowie auch die Verbindungen der Organisation zu anderen Organisationen, wodurch die positionalen Ressourcen von vielfach höherem Wert sein können, als die persönlichen Ressourcen der Alteri (vgl. Lin 2001b: 44f).

Instrumentelle und expressive Handlungen

Für Lin stellen soziale Ressourcen bzw. Sozialkapital das Bindeglied zwischen Sozialstruktur und sozialem Handeln dar (vgl. Lin 2001b: 3). Lin unterscheidet zwei primäre Motive nach denen die als rational nutzenmaximierend angenommenen Akteure han-

³⁶Von besonderem Interesse für die Operationalisierung von Sozialkapital erscheint der Aspekt, dass objektiv vorhandene soziale Ressourcen dann ohne Wert für die Akteure und deren Handlungen sind, wenn diese nicht von diesen Ressourcen wissen und diese entsprechend nicht in Betracht ziehen und einsetzen können. „Individual actors’ own knowledge of resources embedded in their ties may be only a subset of the actual types and amounts of their social capital. This is so for two reasons: they are unaware of all their alters’ (direct ties’) resources and/or of the ties and resources in their alters’ networks. Thus, individual actors’ social capital can be divided into two parts: (a) the portion that they are aware of and (b) the remaining unknown portion. Actors’ self-reporting inevitably yields an incomplete and conservative estimate of their social capital’s potential repertoire. Self-reporting may yield different estimates than sociometric methods. There is no true estimate because that if social capital is not within individual actors’ cognitive maps, it may be inaccessible and not useful to them.“ (Lin 2001b: 43f)

deln. Im Zentrum beider Motive stehen die individuell verfügbaren Ressourcen, die es einerseits zu schützen und zu bewahren gilt, die aber andererseits auch vermehrt werden können. Entsprechend dieser Handlungsmotive lassen sich *expressive* und *instrumentelle* Handlungen unterscheiden (2001b: 45ff) .

Expressive Handlungen folgen Motiven der Erhaltung vorhandener Ressourcen. D.h. es werden Ressourcen eingesetzt, um Ressourcen zu erhalten und gegen Verlust zu verteidigen. Dazu werden andere AkteurInnen mit ähnlicher Ressourcenausstattung mobilisiert, mit denen die Ressourcen „gepooled“ und geteilt werden können. Für diese Alteri liegt dies auch in ihrem Interesse, da durch die Erhaltung von Ego und seiner Ressourcen, der legitime Anspruch der Alteri auf ähnliche Ressourcen gestärkt wird (vgl. Lin 1999a: 40). Für expressive Handlungen lassen sich drei verschiedene Handlungserträge spezifizieren: (1) physische Gesundheit (Aufrechterhaltung der physischen Funktionalität, Freiheit von Verletzungen und Krankheit), (2) mentale Gesundheit (Fähigkeit mit Stress umzugehen, Erhaltung eines kognitiven und emotionalen Gleichgewichts) , (3) Lebenszufriedenheit (Optimismus und Zufriedenheit in verschiedenen Lebensbereichen wie Familie, Partnerschaft, Arbeit, Gemeinschaft und Nachbarschaft) (vgl. ebd.). Grundlage für expressive Handlungen ist, dass Egos Ansprüche auf Ressourcen von anderen Personen anerkannt wird, bzw. das Vorhandensein anderer Personen, die mit Ego sympathisieren und bereit sind Ego Empathie entgegenzubringen. Die expressiven Handlungen von Ego können etwa darin bestehen, Unterstützung und Mitgefühl zu suchen, Gefühle, Probleme und Erfahrungen zu teilen, mit FreundInnen essen oder Kaffee trinken zu gehen, in der Gegenwart von anderen „Dampf“ abzulassen oder sich einfach zu unterhalten und Zeit miteinander zu verbringen. Expressive Handlungen zeichnen sich dadurch aus, dass Mittel und Zweck nicht unterscheidbar sind, dass ein Kommunikationsakt, etwa die Handlung „über ein Problem sprechen“ gleichsam Mittel und Zweck darstellt, wobei sich Ego mit Alteri austauscht, die ihm zuhören, sich in seine Situation einfühlen, seine Gefühle anerkennen und erwidern und dabei implizit Egos Ansprüche auf ihre Ressourcen anerkennen und legitimieren, sowie auch ihre eigenen Ansprüche auf derartige Ressourcen. Expressive Handlungen stellen damit einerseits die Grundlage für die Erhaltung freundschaftlicher oder partnerschaftliche Beziehungen dar (vgl. Lin 2000: 2790) und sind andererseits auch von zentralem Stellenwert für die individuelle mentale Gesundheit (vgl. Lin, Dean 1984: 87).

Instrumentelle Handlungen folgen Motiven der Ausweitung vorhandener Ressourcen. Der Ertrag der eingesetzten Ressourcen kann (1) ökonomisch (als Einkommen oder Vermögen), (2) politisch (durch eine höhere Position in der Hierarchie und größere Macht) oder (3) sozial (in Form einer höheren Reputation)³⁷ sein. Ziele und Mittel lassen sich bei instrumentellen Handlungen klar unterscheiden. Ziel könnte es sein z.B. einen Arbeitsplatz

³⁷Lin definiert Reputation als „the extent of favorable/unfavorable opinions about an individual in a collective“ (Lin 2001b: 244). Wenn Transaktionen zwischen sehr unterschiedlich hohen sozialen Positionen erfolgen und die Akteure in der niedrigeren Position aufgrund ihrer geringeren Ressourcen nicht in der Lage sind, eine der Leistung entsprechende Gegenleistung zu erbringen, können die Akteure in der höheren Position, sofern die Transaktion und das Schuldverhältnis publik gemacht werden, ihren Profit von der Gemeinschaft erhalten – in Form öffentlicher Anerkennung und einer höheren Reputation. Dadurch lässt sich auch die Motivation für rational nutzenmaximierende Akteure

zu finden, eine höhere berufliche Position, eine Beförderung, oder ein höheres Einkommen zu erreichen, ein Darlehen zu erhalten, eine bestimmte Person zu finden, oder an bestimmte Informationen zu kommen. Zur Zielerreichung können persönliche oder soziale Ressourcen eingesetzt werden – es kann eine Suche über verschiedene formelle Kanäle betrieben werden und berufliche Weiterbildung als Investition in persönliches (Human-)Kapital – oder es können die individuellen sozialen Beziehungen und Sozialkontakte bemüht werden, um bei der Suche und Informationsgewinnung zu helfen, um direkt oder indirekt Einfluss zu nehmen, um als Sicherheit und Bürgen zu fungieren oder um allein schon durch die Verbindung zu Ego für diesen von Nutzen zu sein.

Sowohl in expressiven, als auch in instrumentellen Handlungen spielen soziale Beziehungen eine entscheidende Rolle (Lin, Dean 1984: 86f). Expressive Handlungen sind ohne soziale Beziehungen nicht möglich, und auch der Erfolg von instrumentellen Handlungen hängt in entscheidendem Maße von den individuellen Beziehungen ab. Die Unterscheidung in expressive und instrumentelle Beziehungen ist dabei nicht ganz trennscharf. Überschneidungen zwischen den Handlungstypen rühren daher, dass einerseits expressive Handlungen auch als instrumentell interpretiert werden können, etwa wenn Ego die expressive Handlung zur Festigung einer Beziehung instrumentell einsetzt, und dass andererseits instrumentelle Handlungen, in denen soziale Ressourcen mobilisiert werden müssen, notwendigerweise soziale Beziehungen voraussetzen, für deren Erhaltung expressive Handlungen nötig sind (Lin 2001b: 46).

Die Erträge instrumenteller und expressiver Handlungen können einander auch verstärken (vgl. Lin 1999a: 40). So ist physische und mentale Gesundheit die Voraussetzung für instrumentelles Handeln und die Bewältigung der beim Anstreben ökonomischer, politischer oder sozialer Erträge nötigen Arbeit und Verantwortung. Umgekehrt liefern die ökonomischen, politischen oder sozialen Erträge die Grundlage für die Erhaltung der Gesundheit nötigen Ressourcen und erhöhen mentale Gesundheit und Lebenszufriedenheit. Die Faktoren, die zu instrumentellen oder expressiven Erträgen führen sind aber jeweils andere.

Lin setzt den Schwerpunkt seiner aktuelleren Arbeiten auf Sozialkapital als Ressource für instrumentelle Handlungen (vgl. Lin 1999b, 2001b: xii, Lin und Erickson 2008: 12). In einer Definition, die beide Handlungsformen umfasst, bedeutet soziales Kapital ein „investment in social relations by individuals through which they gain access to embedded resources to enhance expected returns of instrumental or expressive actions.“ (Lin 1999a: 39).

Starke und schwache Beziehungen

Unterschiedliche Handlungsmotive und entsprechende Handlungen erfordern jeweils unterschiedliche soziale Ressourcen und unterschiedliche soziale Beziehungen. Lin nimmt

erklären, die eine solche unmittelbar verlustträchtige Transaktion grundsätzlich meiden würden. Je höher die Schuld, je größer das Netzwerk und je wichtiger die Aufrechterhaltung der Beziehung für Ego und Alter, desto weiter die Kreise in denen sich die Transaktion herumspricht und desto höher der Zugewinn an Reputation für Alter (ebd.)

hier das Argument von Granovetter (1973, 1983) auf, der zwischen starken und schwachen Beziehungen („strong and weak ties“) unterscheidet.³⁸ Die Stärke der Beziehung spielt bei der Diffusion von Informationen über das Netzwerk eine entscheidende Rolle. Eine starke interpersonelle Beziehungen zwischen zwei AkteurInnen bedeutet tendenziell ein hohes Ausmaß an Überlappung der Netzwerke der beiden AkteurInnen. Je schwächer die Beziehung, desto weniger wahrscheinlich wird eine solche Überlappung, hingegen umso wahrscheinlicher, dass sich die beiden AkteurInnen in unterschiedlichen Beziehungskreisen bewegen. Die „Stärke der schwachen Beziehungen“ besteht nun darin, dass diese solche „dicht verwobene Klumpen von engen Freunden“ miteinander verbinden können (Granovetter 1983: 202) und damit eine „Brücke“ (Granovetter 1973: 1364) zwischen Gruppen darstellen, die den Fluss von Informationen und Ressourcen zwischen diesen Gruppen ermöglicht, der ohne diese Beziehung(en) nicht möglich wäre.

Für instrumentelle Handlungen, wo Ego Informationen verschiedenster Art benötigt, etwa bei der Suche nach einem Arbeitsplatz, sind möglichst weitverzweigte schwache Beziehungen, idealerweise zu AkteurInnen in höheren Positionen der sozialen Hierarchie, die Einfluss ausüben und Ego dadurch behilflich sein können (Lin 1999b: 470), deshalb potentiell eher von Nutzen, als starke Beziehungen – wobei die schwachen Beziehungen nicht direkt von Ego ausgehen müssen, sondern auch von Alteri geführt werden können, mit denen Ego eine starke Beziehung pflegt und so betrachtet die starken Beziehungen die Bedingung für den Zugang zu schwachen Beziehungen darstellen. Für expressive Handlungen hingegen, wo es weniger um die Akquisition von Information geht, sind schwache Beziehungen und Informationsflüsse weniger bedeutend – hier sind starke Beziehungen von höherem Wert, mit Personen, die mit Ego bestimmte Charakteristika teilen, die eine ähnliche soziale Position besetzen, vergleichbar mit Ressourcen ausgestattet sind und einen ähnlichen Lebensstil pflegen (Lin, Dean 1984: 87), die mit Ego sympathisieren und deren Interaktionen primär auf „geteilten Gefühlen“ basieren (Lin 2001b: 39).

Sozialkapital und soziale Position

Der Zugang zu Sozialkapital, speziell zu jenem für instrumentelle Handlungen, ist sozial ungleich verteilt, abhängig von (a) der Position Egos in der Sozialstruktur, (b) von der Stärke der Beziehungen von Ego zu anderen AkteurInnen und (c) von deren Position innerhalb des Netzwerks (Lin 2001b: 60ff). Ausgehend von der Behauptung („Social-Capital Proposition“), dass (1) die Erfolgchancen individuellen Handelns positiv mit dem jeweils verfügbaren Sozialkapital verbunden sind, entwickelt Lin sechs weitere Behauptungen über den Zugang zu Sozialkapital: (2) je höher die Position eines/r AkteurIn, desto

³⁸Granovetter (1973: 1361) differenziert bei der Stärke interpersoneller Beziehungen starke, schwache, sowie nicht vorhandene Beziehungen („strong, weak, or absent“), die sich in vier Parametern unterscheiden: „[...] the strength of a tie is a (probably linear) combination of the [1] amount of time, [2] the emotional intensity, [3] the intimacy (mutual confiding), and [4] the reciprocal services which characterize the tie.“ Zu den nicht vorhandenen Beziehungen zählt Granovetter u.a. auch sog. „nodding relationships“, unter Personen die sich beim Namen kennen und grüßen, darüber hinaus aber nicht interagieren, räumt aber ein, dass unter bestimmten Umständen, etwa in einem Notfall, auch solche Beziehungen von Wert sein können (ebd.)

„besser“ das verfügbare Sozialkapital, d.h. desto eher bestehen Verbindungen zu Akteuren in vergleichbar hoher oder höherer Position innerhalb der Sozialstruktur, (3) je stärker die Beziehung zwischen Ego und Alter, desto eher wird das verfügbare Sozialkapital expressive Handlungen befördern, (4) je schwächer die Beziehung zwischen Ego und Alter, desto eher hat Ego Zugang zu Sozialkapital, das bei instrumentellen Handlungen nützlich ist (5) je näher ein/e AkteurIn sich an einer „Brücke“ des Netzwerkes befindet, die Gruppen miteinander verbindet, desto besser eignet sich das zugängliche Sozialkapital für instrumentelle Handlungen, wobei die Nützlichkeit (6) vom Niveauunterschied der verbundenen Gruppen abhängt, d.h. je höher die Positionen innerhalb der Gruppe zu der die Brücke verbindet, desto nützlicher das Sozialkapital für instrumentelle Handlungen, (7) als Interaktion aus Behauptung 5 und 6: je näher ein/e AkteurIn an einer Brücke zu anderen Gruppen und je höher die Positionen innerhalb dieser Gruppen über jener von Ego liegen, desto nützlicher das Sozialkapital für instrumentelle Handlungen.

Diese Annahmen haben entsprechende theoretische Auswirkungen auf die mögliche soziale Mobilität von AkteurInnen. Mit dem Niveau der „Startposition“, d.h. den Ressourcen in der Herkunftsfamilie korreliert die soziale Position der individuellen Netzwerkkontakte und mit diesen die verfügbaren Ressourcen und damit die Nützlichkeit des zugänglichen Sozialkapitals. Je niedriger die Position, desto niedriger die Positionen der Kontakte, desto geringer der Nutzen des verfügbaren Sozialkapitals für instrumentelle Handlungen, etwa für die Erreichung eines höheren beruflichen Status und einen damit verbundenen sozialen Aufstieg.

Als die zwei kritischen Forschungsfragen die in Untersuchungen zu Sozialkapital gestellt werden sollten, bezeichnen Lin et al. (Lin, Fu, Hsung 2001: 61) entsprechend (1) die Ungleichheit im Zugang zu Sozialkapital („who has better or worse access to the embedded resources“) und (2) die Folgen des ungleichen Zugangs, etwa auf das individuelle Wohlbefinden.

Fazit

Lin präsentiert die im Vergleich begrifflich genaueste Sozialkapitaltheorie und legt den thematischen Schwerpunkt auf die Rolle des ungleich verteilten Sozialkapitals beim sozialen Statuserwerb und die entsprechende empirische Umsetzung. Er übt Kritik an bestehenden Ansätzen von Bourdieu, Coleman und Putnam, an deren begrifflichen Unschärfen, der Vermischung von individueller und kollektiver Ebene und der fehlenden theoretischen Verbindung zwischen den Ebenen und schlägt alternativ die Konzentration auf soziale Ressourcen auf der Individualebene vor. Den Vorteil der Konzeption auf der Individualebene sieht Lin speziell darin, dass auf diese Weise Sozialkapital zur Erklärung von bestimmten abhängigen Variablen gemeinsam mit individuellem Humankapital und ökonomischem Kapital modelliert werden kann und dadurch die jeweiligen Effekte bestimmt werden können. Soziale Ressourcen sind dabei die verschiedenen persönlichen Ressourcen von Netzwerkkontakten, über die ein/e AkteurIn im Bedarfsfall, aufgrund seiner/ihrer Investitionen in sein/ihr Beziehungsnetz, verfügen kann. Der Investitions-

2. Sozialkapital

charakter von Sozialkapital geht im Laufe des Werks und am Weg zur empirischen Überprüfung verloren (vgl. z.B. Lin 2001b: 82f).

Von besonderem Interesse für die hier vorzunehmende Operationalisierung von Sozialkapital erscheint die Unterscheidung in instrumentelle und expressive Handlungsmotive und die jeweils nützlichen Ressourcen. Instrumentelle Handlungen verfolgen das Ziel der Vermehrung persönlicher Ressourcen, speziell von Geld, Macht und Reputation, während expressive Handlungen auf die Erhaltung der bestehenden Ressourcen gerichtet sind und für physische und psychische Gesundheit und Lebenszufriedenheit verantwortlich sind. Die Nutzen dieser beiden Handlungsarten verstärken sich dabei gegenseitig, bzw. bedingen einander. Für instrumentelle und expressive Handlungen sind jeweils andere Beziehungen von Nutzen und entsprechend unterschiedliches Sozialkapital: für instrumentelle Handlungen sind es vor allem schwache Beziehungen, die den Fluss an potentiell instrumentell nutzbarer Information erhöhen, während für expressive Handlungen starke Beziehungen benötigt werden. Lin legt den Schwerpunkt seiner Sozialkapitaltheorie auf instrumentelle Handlungsziele und verweist für die expressiven Ressourcen auf sein Werk zu sozialer Unterstützung.

Interessant bei Lin erscheint auch speziell ein Punkt, der noch bei der Frage nach der Messung von Sozialkapital zu behandeln sein wird: das „Verschwinden“ der Ressourcen hinter den Positionen. Zwar betont Lin die Rolle der sozialen Ressourcen, die er mit Sozialkapital gleichsetzt (vgl. Lin 2001b: 43), und differenziert unterschiedliche Handlungsmotive und entsprechend unterschiedliche Ressourcen, etwa in der genannten Unterscheidung zwischen instrumentellen und expressiven Ressourcen, letztlich bleiben von diesen Ressourcen aber lediglich die sozialen Positionen, die in der Operationalisierung mit dem Berufsprestige der Netzwerkkontakte gemessen werden. Das Auto, das die Freundin Ego für einen Umzug borgt, und das gute Wort, das der Vater eines alten Klassenkollegen für Ego einlegt, und das diesem bei der Stellensuche hilft (vgl. Lin 2001b: 21) verschwinden hinter sozialen Positionen, über deren Ressourcenausstattung bestimmte theoretische Annahmen getroffen werden müssen. In der Messung (vgl. Lin 2001: 61ff) wird dies so umgesetzt, dass die RespondentInnen nach bestimmten Positionen in ihrem sozialen Umfeld gefragt werden, nach bestimmten Eigenschaften der InhaberInnen der abgefragten Positionen und nach Merkmalen der Beziehungen. Die Positionen werden durch Berufe repräsentiert für die Berufsprestigewerte errechnet werden. Durch verschiedene Kennziffern, die aus den angegebenen Beziehungen zu Positionen errechnet werden, wie die Anzahl der Kontakte, die Spanne der Positionen, oder die höchste Position im egozentrierten Netzwerk (vgl. ebd.: 63), wird auf die sozialen Ressourcen geschlossen, bzw. das Sozialkapital, das dem/der Befragten zur Verfügung steht. Die Möglichkeiten und Probleme, die mit dieser Operationalisierung verbunden sind, sowie alternative Ansätze der Messung werden in einem späteren Kapitel (s. Seite 87ff) behandelt.

2.2.5. Loïc Wacquant

Loïc Wacquant (1998) baut seine Argumentation auf Bourdieus Sozialkapitalbegriff ³⁹ auf und bringt eine weitere interessante Perspektive in die Diskussion ein. Er weitet den Sozialkapitalbegriff auf Beziehungen zu formellen Organisationen, und im Speziellen zu öffentlichen Institutionen aus (vgl. Wacquant 1998: 28).

- *Informelles Sozialkapital* bedeutet Ressourcen aus interpersonellen sozialen Netzwerken, gekennzeichnet durch Tauschakte, Vertrauen und gegenseitige Verpflichtungen.
- *Formelles Sozialkapital* bedeutet Ressourcen aus positiven oder negativen, freiwilligen oder unfreiwilligen Beziehungen zu formellen (privaten oder öffentlichen) Organisationen, als Mitglied, KlientIn oder Bevormundeter/m.

Beide Formen von Sozialkapital bestimmen gemeinsam das individuelle Handlungsvermögen, die Handlungsmöglichkeiten und die Handlungsstrategien und damit die individuellen Lebenschancen. Sowohl informelles, wie auch formelles Kapital sind sozial ungleich verteilt, und dies auch speziell in räumlicher Hinsicht. Wacquant untersucht die Ursachen für die Verschlechterung der sozialen Bedingungen und Lebenschancen in städtischen schwarzen amerikanischen Ghettos und erkennt als die Hauptursache ...

„[...], the *erosion of 'state social capital'*, that is, organizations presumed to provide civic goods and services – physical safety, legal protection, welfare, education, housing, an health care – which have turned into instruments of surveillance, suspicion, and exclusion rather than vehicle of social integration and trust-building.“ (Wacquant 1998: 26)

Formelles Sozialkapital bedeutet demnach Beziehungen, durch die eine Grundversorgung mit Gütern und Dienstleistungen zugänglich wird, die die Möglichkeiten des unmittelbaren sozialen Netzwerks übersteigen – letzteres speziell dann, wenn das soziale Netzwerk von Ressourcenarmut gekennzeichnet ist, und mit dem vorhandenen informellen Sozialkapital, das dann entsprechend gering ausfällt,⁴⁰ dieser Mangel an formellem Sozialkapital nicht kompensiert werden kann. Darüber hinaus besteht auch eine kausale Verbindung zwischen formellem und informellem Sozialkapital, die sich am angeführten Beispiel zeigt. Der *Breakdown* der öffentlichen Institutionen im Ghetto und der Rückzug des Lohnarbeitssektors aus diesem sozialen Raum führt zu einer weiteren Verringerung des vorhandenen informellen sozialen Kapitals (vgl. ebd.: 26). Das Vermögen an informellem Sozialkapital sinkt – und steigt – mit dem verfügbaren formellen Sozialkapital. Wacquant betont hier die Rolle des Staates: „For state structures and policies play a decisive role in the formation and distribution of both formal and informal social capital.“ (ebd.: 35)

³⁹s. Seite 22ff

⁴⁰In Bourdieus Definition ist Sozialkapital, kurz gesagt, die Summe der Ressourcen, die einem/einer AkteurIn aufgrund seiner/ihrer Zugehörigkeit zu einer bestimmten Gruppe zur Verfügung stehen (vgl. Bourdieu 1983: 190f). Je größer die Macht und das Vermögen dieser Gruppe, desto höher ist der Wert der Beziehungen des Akteurs. Dies bedeutet dann auch, dass dieses Sozialkapital umso weniger wert ist, je geringer die Ressourcenausstattung einer Gruppe ist (Wacquant 1998: 27f).

2. Sozialkapital

und argumentiert, dass der Rückzug von staatlichen Organisationen nicht nur zu einer Verringerung an Sozialkapital geführt hat, sondern öffentliche Institutionen vielmehr nun als *negatives Sozialkapital* agierten, das die BewohnerInnen der städtischen Ghettos in dieser marginalen und abhängigen Position festhält (vgl. ebd.: 29).

Wacquant ist mit der Unterscheidung in formelles und informelles Sozialkapital nicht alleine. Couto und Guthrie (1999) unterscheiden in ihrer Untersuchung der Rolle von Politik, intermediären gemeinschaftlichen Strukturen, und des Marktes bei der Förderung bzw. Zerstörung von Sozialkapital nicht zwischen formellem und informellem Sozialkapital, kommen aber mit einer Dimension ihrer Auffassung von Sozialkapital der Bedeutung des formellen Sozialkapitals bei Wacquant sehr nahe. Sozialkapital besteht zum einen aus „moralischen Ressource“, und umfasst weiters öffentliche Güter, d.h. „[...] the public and social provision of economic goods and human services, such as housing, education, cultural expression, environmental quality, children’s services, and other policies so unpopular in the 1990s.“ (ebd.: 5). Sozialkapital, als die Summe aus diesen Komponenten, bedeutet jene Ressourcen „by which we produce and reproduce ourselves in community.“ (ebd.: 3). Pichler und Wallace (2007) unterscheiden explizit formelles und informelles Sozialkapital und untersuchen in einem Ländervergleich etwaige Muster in deren Verteilung und dabei speziell auch das komplementäre oder substitutive Verhältnis der beiden Kapitalformen zueinander (ebd.: 425). Formelles Sozialkapital meint dabei aber nicht Ressourcen aus formellen Beziehungen, sondern zivilgesellschaftliche Partizipation auf der Aggregatebene der Länder, wie sie etwa in Putnams Ansatz (vgl. 1995) zentral ist, und generalisiertes oder soziales Vertrauen, das Putnam als Proxy für Sozialkapital betrachtet (Putnam 2001: 45). Informelles Sozialkapital wird als, ebenfalls auf aggregierte Einbindung in soziale Netzwerke und deren Dichte, Stärke und Ausdehnung definiert (Pichler, Wallace 2007: 427) und durch Fragen zur Häufigkeit von Sozialkontakten mit FreundInnen, KollegInnen und NachbarInnen operationalisiert.⁴¹ Und schließlich unterscheiden auch Nistor et al. (2011: 156f) formelles und informelles Sozialkapital, definieren formelles Sozialkapital aber als freiwilliges Engagement (ebd.: 163). Sie bleiben dabei auf der Individualebene und untersuchen die komplementäre Wirkung von formellem und informellem Sozialkapital auf generelles Vertrauen und das Vertrauen in nationale und internationale Institutionen.

Fazit

Wacquants Unterscheidung von formellem und informellem Sozialkapital erscheint von theoretischem und empirischem Wert. Sie würde es ermöglichen, die soziale Verteilung beider Dimensionen zu untersuchen, sowie Wechselwirkungen zwischen formellen und informellen Ressourcen, oder auch deren getrennte Wirkung auf die jeweils relevante

⁴¹Pichler und Wallace (2007: 431) merken die Problematik bei der Operationalisierung von Sozialkapital an und kritisieren die bisherige Vernachlässigung der informellen Dimension in quantitativen Studien. „The quantitative literature has concentrated predominantly upon the measurement of formal social capital associative ties and generalized trust. Informal social capital has been neglected in quantitative studies and yet we show that this is also an important dimension, without which some countries would appear to be lacking in social cohesion. We show that it is important to take into account these different dimensions of social capital and that they are regionally differentiated.“

abhängige Variable, wie etwa Lebensqualität, Gesundheit, Bildungserfolg oder beruflichen Status. Für eine Untersuchung möglicher kompensatorischer Effekte zwischen den Dimensionen wäre deren Vergleichbarkeit in Definition und Operationalisierung von entscheidender Wichtigkeit. Um diese Vergleichbarkeit herzustellen, könnte auf bestimmte Ressourcen fokussiert werden, und die Zugänglichkeit dieser Ressourcen jeweils für informelle und formelle Beziehungen erhoben werden. Dies wird beim Entwurf des Messinstruments zu beachten sein.

2.3. Zusammenfassung

In diesem Kapitel wurden verschiedene Konzeptionen individuellen Sozialkapitals vorgestellt. Dabei zeigte sich, dass die Ansätze zwar alle um einen Kern kreisen, um die soziale Einbettung individuellen Handelns, dass die theoretische Schnittmenge der Konzeptionen aber aufgrund der unterschiedlichen Perspektiven dennoch z.T. relativ klein ausfällt. Ziel dieses Abschnittes ist eine abschließende Diskussion der Entwürfe, sowie die Erstellung einer Grundlage für die Operationalisierung von Sozialkapital auf Basis dieser Arbeiten.

2.3.1. Gemeinsamkeiten und Unterschiede

Allen präsentierten Sozialkapitalkonzepten und -theorien ist gemeinsam, dass Sozialkapital als eine Möglichkeit genutzt wird, um die soziale Einbettung von AkteurInnen und deren Effekte auf soziales Handeln theoretisch zu erfassen. Sozialkapital erscheint als Kritik an „untersozialisierten“, rein individualistischen Handlungsmodellen und als Antwort auf Humankapital. Die individuellen Akteure, ausgestattet mit persönlichen Ressourcen, darunter ökonomischem Kapital und kulturellem bzw. Humankapital, handeln innerhalb sozialer Strukturen und können bestimmte Ausschnitte der sozialen Struktur, d.h. ihr Beziehungsnetzwerk und die darin enthaltenen Ressourcen bei ihrem Handeln nützen.

In allen der betrachteten Ansätze entfaltet Sozialkapital seine Wirkung auf der individuellen Ebene. Bei Bourdieu und speziell bei Coleman kommt aber auch der Aspekt von Sozialkapital als Gruppenressource bzw. als kollektivem, öffentlichem Gut vor. Bei Bourdieu besteht eine Erscheinungsform sozialen Kapitals in der sozialen Anerkennung einer Gruppe, die sich von dieser Ebene auf alle einzelnen Gruppenmitglieder überträgt (Albrecht 2002: 30). Bei Coleman, der Sozialkapital wesentlich weiter auffasst, wird Sozialkapital aufgrund der positiven Effekte, die es unintendiert über den Entstehungszusammenhang hinaus ausstrahlt zu einem Kollektivgut (vgl. Coleman 1990: 313, 1988: S102f). Lin fordert eine Beschränkung auf Sozialkapital auf der Individualebene, als individuelle Ressource, was den Vorteil bringe, dass die nötige theoretische Verbindung zwischen verschiedenen sozialen Ebenen entfällt und sich dadurch die Möglichkeit eröffnet, Sozialkapital an der Seite anderer individueller materieller Ressourcen oder Humankapital zu modellieren (vgl. Lin, Fu, Hsung 2001: 61).

Die Perspektive sozialer Ungleichheit ist allen Konzepten gemeinsam. Soziales Kapital wird, wie persönliches Kapital als sozial ungleich verteilt betrachtet und eingesetzt, um

2. Sozialkapital

die Variation in den individuellen Handlungserfolgen zu erklären, die nicht allein durch die persönlichen Charakteristika und das Vermögen an persönlichen Ressourcen erklärt werden kann. Unterschiede bestehen hingegen in der Frage, wie Sozialkapital verteilt ist, d.h. ob es sich um ein mehr oder weniger ungleich verteiltes Gut handelt. Bei Bourdieu erscheint Sozialkapital vor allem als Handlungsressource von gesellschaftlichen Eliten, von der Angehörige der anderen sozialen Klassen ausgeschlossen sind, bei Coleman dagegen ist es gerade soziales Kapital, mit dem auch mit weniger materiellem Vermögen oder Bildung begüterte Familien diesen Mangel beim Bildungserwerb ihrer Kinder kompensieren können, und bei Lin wird sowohl der ungleiche Zugang zu Sozialkapital thematisiert, als auch die jeweils unterschiedlichen möglichen Erträge, wobei das Ausmaß des Zugangs, wie auch des erzielbaren Ertrags mit der sozialen Position steigt, woraus sich eine Bündelung des Sozialkapitalvermögens bei höheren sozialen Positionen ableiten lässt.

Für Wacquant, der auf Bourdieus Sozialkapitaltheorie aufbaut ist Sozialkapital zum einen kein elitäres Gut und zum anderen nicht durchwegs nur positiv konnotiert: „Except for totally isolated, nomadic individuals resembling Leibnizian monads, everyone possesses forms of [social] capital, be it negative, if only by virtue of inheritance.“ (Wacquant 1998: 28). Die negativen Seiten vorhandenen sozialen Kapitals für die AkteurInnen selbst, werden in den präsentierten Ansätzen, bei Bourdieu, Coleman, Loury und Lin nicht behandelt. Eine genauere Beleuchtung der negativen Effekte, der „Kosten“ sozialer Einbindung, wie der Einschränkung der persönlichen Freiheiten und Handlungsmöglichkeiten durch Gruppendruck (vgl. Portes, Sensenbrenner 1993: 1338ff) bleibt hier aus. In Wacquants Konzeption kommt eine Möglichkeit negativer Auswirkungen aber vor: hier ist es Sozialkapital aus Beziehungen zu formellen Organisationen, das negative Wirkungen entfalten kann, nämlich dann, wenn öffentliche Institutionen sich aus der Sicherung von Grundbedürfnissen (Sicherheit, Bildung, Wohnen, Gesundheit, etc.) zurückziehen und dadurch soziale Rahmenbedingungen schaffen, die das erfolgreiche Handeln innerhalb dieser Strukturen erschweren (vgl. Wacquant 1998: 29ff).

Bezüglich des Erwerbs von Sozialkapital wird bei Bourdieu, Coleman und Lin die Notwendigkeit von Investitionen in Sozialkapital betont, wobei sich die Ansätze in Bezug auf die Intentionalität dieser Investitionen unterscheiden. Coleman und Lin betrachten die AkteurInnen in ihrem Investitionsverhalten als rational-nutzenmaximierend, Bourdieu berücksichtigt zusätzlich auch die Möglichkeit unbewusster, nicht intentional auf Profit ausgerichteter Investitionen. Neben dieser Betonung von Investitionen deutet aber vieles darauf hin, dass ein wesentlicher Teil des Sozialkapitals bereits ererbt wird: bei Bourdieu zeigt sich dies in der Betonung der Zugehörigkeit zu einer Familie oder zum Adel, bei Coleman in der Rolle, die die Familie beim Bildungserwerb spielt, bei Lin in der Thematisierung des familiären Hintergrunds als sozialer Startposition beim sozialen Statuserwerb und bei Loury wird Sozialkapital als Eigenschaft der Herkunftsfamilie und ausschließlich ererbt dargestellt.

Was sich in der Mehrzahl der Ansätze zeigt, Lins Ansatz bedingt ausgenommen, ist die mangelhafte inhaltliche Bestimmung, Dimensionalisierung und Operationalisierung von Sozialkapital. Bourdieu entwickelt soziales Kapital als potentiell grundlegenden Teil seines Theoriegebäudes (vgl. Bourdieu 1983: 190ff), kommt aber in der Konzeption

nicht über eine einleuchtende, aber hinsichtlich einer Operationalisierung zu allgemeine Definition und in der empirischen Umsetzung nicht über die Gleichsetzung sozialen Kapitals mit der sozialen Herkunft oder der Zugehörigkeit zu Gruppen (vgl. Albrecht 2002: 200) hinaus. Auch Loury setzt Sozialkapital mit den sozioökonomischen Gegebenheiten in der Herkunftsfamilie gleich, merkt aber lediglich die methodischen Schwierigkeiten bei deren Erfassung an und unternimmt darüber hinaus keine weiteren Versuche der Präzisierung. Colemans Ansatz ist wiederum aufgrund seiner Breite kaum zu fassen und zu operationalisieren, was sich auch im Kontrast zwischen Theorie und Empirie bei Coleman selbst (vgl. Coleman 1988: S109ff) zeigt. Einzig Lin hat eine relativ klare Vorstellung von der empirischen Umsetzung des Sozialkapitalkonzepts, wobei zugunsten einer universellen Einsetzbarkeit des Instruments der Fokus auf konkrete Ressourcen aufgegeben wird und Sozialkapital mit bestimmten Kennwerten, errechnet aus den Berufsprestigedaten des egozentrierten sozialen Netzwerks, gleichgesetzt wird (vgl. Lin 2001a: 17).

Von Interesse für die Operationalisierung des Konzepts erscheinen neben einer Reihe von Aspekten, die sich aus den Entwürfen ableiten lassen, vor allem zwei Aspekte. Zum einen die Unterscheidung Lins (vgl. 2001b: 45ff) in instrumentelle und expressive Ressourcen, sowie Wacquants Idee, dass auch Ressourcen aus dem Zugang zu öffentlichen Institutionen, staatlichen Organisationen und Vereinen Sozialkapital bedeuten (vgl. Wacquant 1998: 28). Die erste Unterscheidung, und die Thematisierung der Wechselwirkungen zwischen instrumentellen und expressiven Ressourcen, öffnet Sozialkapital, das im Allgemeinen als produktiv und instrumentell für die Erreichung bestimmter Ziele gedacht wird, für expressive Ressourcen, die für die Erhaltung der psychischen physischen Gesundheit und der Lebenszufriedenheit entscheidend sind (vgl. Lin 2001b: 244f). Lin, der diese Idee in seinem aktuellen Werk nicht weiterverfolgt, sondern auf den instrumentellen Nutzen sozialer Beziehungen fokussiert, verweist hier auf seine Arbeiten zu „Sozialer Unterstützung“. Coleman berührt diese expressive Dimension an einer Stelle, wo er ein System gegenseitigen Vertrauens als Sozialkapital bezeichnet und als Beispiel eine Paarbeziehung anführt: „For both members of such a couple, the relation has extraordinary psychological value. Each can confide in the other, can expose inner doubts, can be completely forthright with the other, can raise sensitive issues – all without fear of the other’s misuse of the trust.“ (Coleman 1990: 307). Was Coleman hier Sozialkapital nennt, wird in anderen Forschungsbereichen als „emotionale Unterstützung“ bezeichnet (vgl. Cutrona 1996: 4). Die Aufnahme dieses theoretischen Fadens scheint jedenfalls vielversprechend. Eine weitere Differenzierung in informelles Sozialkapital aus individuellen sozialen Netzwerken, d.h. jener Form, die Sozialkapital in den meisten Arbeiten einnimmt, und formelles Sozialkapital, d.h. Ressourcen aus formellen Organisationen, wäre für Forschung zu sozialer Ungleichheit von Interesse: es könnte die Verteilung des Zugangs zu verschiedenen Ressourcen aus den beiden Quellen untersucht werden und weiters auch die Zusammenhänge zwischen den beiden Quellen, d.h. die Frage, ob ein Ressourcenmangel aus sozialen Netzwerken durch Ressourcen kompensiert werden kann, oder ob sich die Mängel tendenziell kumulieren.

Diese weitere, zweifache Öffnung des Konzepts könnte nun als problematisch für die ohnehin schwierige Suche nach dem Inhalt von „Sozialkapital“ betrachtet werden. Bei

2. Sozialkapital

klarer Konzeptionalisierung, z.B. der Trennung von Ressourcen und Quellen und einer entsprechend klaren Operationalisierung könnte der theoretische und empirische Nutzen die Kosten der Ausweitung des Begriffs aber übersteigen.

2.3.2. Aspekte individuellen Sozialkapitals

Ziel dieses Abschnitts ist es nun, auf Basis von Ideen aus den präsentierten Arbeiten, eine Grundlage für die folgende Operationalisierung des Sozialkapitalkonzepts herzustellen. Dazu wird zunächst eine Definition und anschließend eine Reihe von Bedingungen und Aspekten sozialen Kapitals vorgelegt.

Sozialkapital als individuelle Ressource

*Sozialkapital bedeutet unterschiedliche, ungleich verteilte Handlungsressourcen mit kontext- und zielspezifischem Nutzen, die ein Individuum nicht selbst besitzt, über die es aber aufgrund seiner informellen sozialen Beziehungen zu anderen Individuen oder durch formelle Beziehungen zu sozialen Organisationen verfügen kann.*⁴²

Der Zugang zu diesen Ressourcen, der die individuellen Lebenschancen maßgeblich bestimmt, unterliegt mehreren Bedingungen:

Beziehungen

Das Bestehen sozialer Beziehungen zwischen AkteurInnen ist die erste notwendige Bedingung für die Existenz sozialer Ressourcen und damit sozialen Kapitals. Es lassen sich informelle und formelle Beziehungen unterscheiden.

Informelle soziale Beziehungen eröffnen potentiell den Zugang zu den persönlichen Ressourcen anderer AkteurInnen. Die nötigen einzelnen Beziehungen und das Beziehungsnetzwerk lassen sich nach verschiedenen Merkmalen beschreiben, etwa nach der Art und Stärke der Beziehungen, nach der Anzahl der Netzwerkkontakte, oder der Dichte des Netzwerks, etc., die mit der Verfügbarkeit von Sozialkapital potentiell, aber nicht zwingend in Verbindung stehen – entscheidend ist zunächst die Existenz solcher Beziehungen.

Der *Zugang zu formellen Organisationen* bildet eine weitere Möglichkeit des Zugangs zu sozialen Ressourcen (vgl. Wacquant 1998: 28). Der Zugang entsteht dabei durch die Ansprüche, die eine Mitglied- oder Klientschaft bei formellen, privaten oder öffentlichen Organisationen, wie Vereinen, Verbänden, staatlichen oder kirchlichen Einrichtungen, etc. mit sich bringt.

Von einer oder mehreren Beziehungen zu informellen sozialen Netzwerken oder zu formellen Organisationen kann noch nicht auf den Zugang zu Sozialkapital geschlossen werden. Dazu müssen weitere Bedingungen erfüllt sein.

⁴²Die negativen Seiten von Sozialkapital (vgl. Portes und Sensenbrenner 1993: 1338ff) werden hier vernachlässigt.

Ressourcen

Ein Vermögen an verschiedenen Ressourcen bei den Netzwerkkontakten und den formellen Organisationen, mit denen ein/e AkteurIn verbunden ist, bildet die zweite notwendige Bedingung für die Verfügbarkeit von Sozialkapital.

Die persönlichen Ressourcen (materielles Vermögen, Einfluss, Reputation, Wissen, Zeit, Empathie) der Kontaktpersonen, mit denen ein/e AkteurIn in Beziehung steht, bilden einen Teil des Reservoirs an potentiell zugänglichen Ressourcen, den anderen Teil bilden jene Ressourcen, über die die formellen Organisationen verfügen, zu denen eine Beziehung besteht. Die Höhe der potentiell verfügbaren Ressourcen steigt mit dem Ressourcenvermögen der beiden möglichen Quellen.

Der potentielle Wert der jeweiligen Ressourcen ist *zielspezifisch*, und richtet sich nach dem Ziel, das ein/e AkteurIn verfolgt, d.h. nach der Passung von Ressource und Zweck (vgl. Coleman 1988: S98, Van der Gaag 2005: 11f). Die Ressourcen können nach ihrem Nutzen für bestimmte Handlungsziele eingeteilt werden, grob in Ressourcen für instrumentelle und expressive Handlungsmotive (vgl. Lin 2001b: 45ff), d.h. (1) in Ressourcen, die für Handlungen nützlich sind, mit denen eine Ausweitung der persönlichen Ressourcen verfolgt wird, sowie (2) in Ressourcen, die bei Handlungen von Nutzen sind, mit denen das jeweils aktuelle Vermögen an Ressourcen erhalten werden soll, und feiner in verschiedene Unterkategorien instrumenteller oder expressiver Ressourcen, etwa materielles Vermögen, Macht und Einfluss, Wissen bzw. Zeit, Empathie.

Zugang

Die dritte notwendige Bedingung für die Verfügbarkeit von Sozialkapital ist der Zugang zu den sozialen Ressourcen der Netzwerkkontakte bzw. der formellen Organisation oder die tatsächliche „Mobilisierbarkeit“ dieser Ressourcen (vgl. Bourdieu 1983: 191). Ohne diesen Zugang, der von der Bereitschaft der sozialen Netzwerkkontakte bzw. den Ansprüchen durch die Mitglied- oder Klientschaft bei einer formellen Organisation abhängt, besteht auch bei vorhandenen Beziehungen und Ressourcen noch kein individuelles Sozialkapital.

Die Bereitschaft der Netzwerkkontakte hängt bei informellen Beziehungen von der Art und Qualität der Beziehung ab, von den wahrgenommenen gegenseitigen Verpflichtungen und vom Vertrauen, das Alter Ego entgegenbringt, d.h. der Einschätzung, dass Ego im Bedarfsfall auch für Alter Ressourcen zur Verfügung stellen würde. Die gegenseitigen Verpflichtungen können als Folge der vorangegangenen bewussten oder unbewussten „Investitionen“ in diese Beziehungen betrachtet werden, sofern diese Beziehungen solche Investitionen erfordern und nicht, wie etwa familiäre Beziehungen durch Vererbung „erworben“ wurden. Bei formellen Organisationen ist der Zugang zu, bzw. der Anspruch auf Ressourcen durch die Mitgliedschaft oder Klientschaft bei der Organisation geregelt.

Information

Die vierte notwendige Bedingung für Sozialkapital stellen Informationen über die Ressourcen der Netzwerkkontakte bzw. formellen Organisationen dar. Je geringer der Grad

2. Sozialkapital

an Informiertheit über die potentiell zugänglichen persönlichen Ressourcen der Netzwerkkontakte, bzw. über die sozialen Ressourcen dieser Netzwerkkontakte, oder über die Ressourcen, die mit der Mitgliedschaft in formellen Organisationen verbunden sind, so die Annahme, desto unwahrscheinlicher ist es, dass auf diese sozialen Ressourcen zugegriffen wird: „[...] if social capital is not within individual actors' cognitive maps, it may be inaccessible and not useful to them.“ (Lin 2001b: 44).

2.3.3. Ein Zwischenstand

Das obige Sozialkapitalkonzept, in dem versucht wurde, die verschiedenen vorgestellten Konzeptionen durch Reduktion oder Erweiterung zusammenzuführen, stellt den ersten Zwischenstand auf dem Weg zu einer Operationalisierung dar. Im nächsten Schritt soll untersucht werden, ob die Einbeziehung bestimmter Aspekte des Konzepts der „Sozialen Unterstützung“ bei der Konzeptspezifizierung und der Operationalisierung von Sozialkapital hilfreich sein könnte. Einen ersten Hinweis gab Lin mit der Differenzierung in instrumentelle und expressive Ressourcen, von denen letztere den Kern von sozialer Unterstützung darstellen. Die Beantwortung dieser Frage ist Aufgabe des nächsten Abschnitts.

3. Soziale Unterstützung

3.1. Einleitung

Das Vorhandensein oder auch das Fehlen von Unterstützung durch andere Personen gehört zu den menschlichen Alltagserfahrungen und ganz intuitiv und vorwissenschaftlich, ohne Kenntnis von Ergebnissen der wissenschaftlichen Forschung, ist es möglich den Kern dieser Erfahrung herausarbeiten, nämlich dass die Unterstützung oder Hilfe durch andere Personen einem Individuum bei der Bewältigung von kleineren oder größeren Problemen des Lebens hilft oder helfen kann, und dass Individuen im Laufe ihres Lebens wechselweise selbst Unterstützung empfangen oder anderen Personen Unterstützung geben. Geht es aber an die Umsetzung dieses Alltagsverständnisses in ein wissenschaftliches Konzept, das zur Erforschung von Zusammenhängen mit anderen wissenschaftlichen Konstrukten, etwa Stress, Gesundheit oder subjektiver Lebensqualität dienen soll, offenbart sich erst die Komplexität des Begriffs, dessen Mehr- oder Vieldimensionalität, und die resultierende Problematik, wenn „soziale Unterstützung“ gemessen werden soll (vgl. House 1981: 13ff).

Soziale Unterstützung ist ein inhärent interdisziplinäres Konzept, mit soziologischen, (sozial-)psychologischen und sozialepidemiologischen Wurzeln und Traditionen. Die Befassung mit den individuellen sozialen Beziehungen und deren Wirkungen bildet etwa in der Soziologie einen wesentlichen Teil des Gegenstands. So hat sich bereits Durkheim mit den Zusammenhängen zwischen sozialem Wandel, den mit diesem einhergehenden Veränderungen der sozialen Bindungen und den individuellen Reaktionen auf diese Veränderungen beschäftigt, als er den soziologischen Tatbestand des Suizids untersuchte, und die scheinbar so individuelle Entscheidung zum Suizid mit Veränderungen auf der gesellschaftlichen Makroebene zu erklären versuchte (vgl. Durkheim 1973: 273ff).

Der Ursprung der aktuelleren Erforschung sozialer Unterstützung liegt in der Sozial-epidemiologie der 1950er Jahre (vgl. Laireiter 2009: 75), in der die Frage gestellt wurde, warum Individuen auf gleiche oder vergleichbar belastende Ereignisse psychisch und physisch unterschiedlich reagieren. Der eine Teil der Antwort wurde in psychologischen Mechanismen gesucht, wie der individuellen Fähigkeit zur Bewältigung der Belastungen („Coping“) und der unterschiedlichen Ich-Stärke, der andere Teil, etwas später, in den individuellen sozialen Ressourcen, die sich den Betroffenen durch ihre sozialen Beziehungen erschließen und die, wie soziale Unterstützung, eine *Funktion* dieser Beziehungen und Netzwerke darstellen (vgl. ebd.).

Das Konzept der sozialen Unterstützung („social support“) sollte die Aufgabe erfüllen, die erheblichen individuellen Unterschiede in Gesundheit, Krankheit und Sterblichkeit zu beleuchten, d.h. jenen Gutteil der Varianz in diesen Variablen, der nicht durch die bekannten gesundheitlichen Risikofaktoren erklärt werden konnte (vgl. Oakley 1992:

3. Soziale Unterstützung

24). Neben (1) dem unzulänglichen Erklärungsgehalt der konventionellen negativen Risikofaktoren, deren Entdeckung traditionell im Zentrum der Gesundheitsforschung stand, nennt Oakley zwei weitere Gründe für die „Mode“ der Erforschung sozialer Unterstützung: (2) die Beständigkeit oder Wiederkehr von Klassenunterschieden in Krankheit und Sterblichkeit, sowie (3) die theoretische Vernachlässigung von, und das praktische Defizit an sozialer Unterstützung im Rahmen des Gesundheitswesens, die Konzentration auf die Behandlung von Krankheiten bei gleichzeitiger Vernachlässigung von Prävention und der vorbeugenden und heilenden Wirkung des sozialen Umfelds der PatientInnen (ebd.: 24ff). Die Euphorie nach der Einführung des Begriffs in den breiteren wissenschaftlichen Diskurs zur Mitte der 1970er Jahre war jedenfalls groß und die Erwartungen an das Konzept hoch. Soziale Unterstützung erlangte innerhalb weniger Jahre große Popularität und den Status eines Allheilmittels, wie Sarah Berkman in folgendem Zitat veranschaulicht:

„From shopping bags in California bearing ‚Friends make good medicine‘ to editorials in the Journal of the American Medical Association, ‚A Friend, Not an Apple, a Day Will Help Keep the Doctor Away‘, the message is that social support is both good preventive and curative medicine. Like chicken soup, its powers are believed to be pervasive, the reasons for its effects are unknown, and knowledge of its qualities is widespread and based on folk wisdom. No other ‚risk factor‘ has recently gained so much sustained attention so rapidly. From interactions among mice litter mates to collegiality among university graduates, evidence has been garnered to support the notion that social ties are related to good health and well-being.“ (Berkman 1984: 413)

Diese Popularität schlug sich auch in den Publikationszahlen nieder. Eine Suche im Social-Science-Citation-Index (SSCI) nach Artikeln zum Thema „Social Support“ ergibt bis zum Ende des Jahres 2011 insgesamt 27758 Treffer (Stand: 24. 2. 2012), wobei die jährliche Wachstumsrate der Anzahl der Publikationen von 1971 bis 2011 im Schnitt 22%¹ beträgt. Klar ersichtlich ist auch das erneute Einsetzen des Anstiegs zu Beginn der 1990er Jahre, mit einem Sprung von 1990 auf 1991 (Faktor 2,6), einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum der Publikationszahlen bis 2011 von 14% und einer aktuellen Anzahl jährlicher Publikationen von knapp 2500.² Im Vergleich dazu mutet die Zahl der Publikationen im Bereich des Sozialkapitals geradezu „bescheiden“ an (s. 2.1 auf S. 18).

Angesichts dieser Publikationszahlen und der kaum überschaubaren Vielfalt an Anwendungen, Konzepten und Operationalisierungen kann es nicht das Ziel dieser Arbeit sein, einen umfassenden Überblick über den aktuellen Forschungsstand zu geben. Vielmehr

¹Angegeben ist das geometrische Mittel der jährlichen Wachstumsraten.

²Bereits vor dem Einsetzen des Anstiegs um 1990 zeigten sich ForscherInnen beeindruckt von den Publikationszahlen: „The study of social support, especially in relation to health, has emerged seemingly out of nowhere in the last decade. A search of the Social Science Citation Index for articles with social support in the title revealed an average of only two such articles per year from 1972 to 1976. The next five years saw an almost exponential growth in the number of such articles, to 43 in 1981, with continued though more linear growth over the next five years, to 83 in 1986.“ (House et al. 1988: 293f)

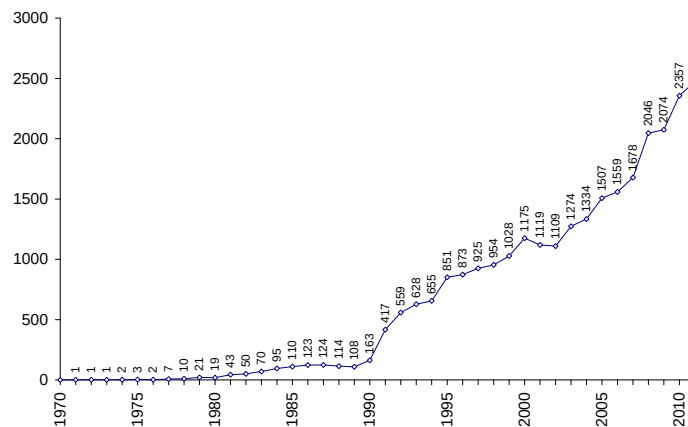


Abbildung 3.1.: Anzahl der Publikationen zu „Social Support“ nach Jahr (Quelle: SSCI)

interessieren hier einige Grundideen und Konzepte von „Klassikern“ des Forschungsbereiches „Soziale Unterstützung“.

3.2. Definitionen sozialer Unterstützung

Eine Konstante in der Forschung zu sozialer Unterstützung ist die Kritik an der Vieldeutigkeit des Begriffs³, an den unterschiedlichen Definitionen⁴ und Konzeptspezifikationen, an der mit der konzeptuellen Vielfalt korrespondierenden Vielzahl unterschiedlicher Erhebungsinstrumente, und der daraus folgenden mangelhaften Vergleichbarkeit der Forschungsergebnisse (vgl. z.B. Barrera 1986). Einen Einblick in die schwierige Suche nach dem Inhalt eines Begriffs, der intuitiv wohl den meisten Menschen zugänglich ist, aber nur schwierig in ein sozialwissenschaftliches Konzept gefasst werden kann, geben z.B. Veiel, Bauman (1992) oder Oakley (1992: 26ff).

Ziel des folgenden Abschnitts ist es, einen Einblick in einige Ideen und Konzepte von sozialer Unterstützung zu geben, beginnend mit jenen Arbeiten, von denen der wissenschaftliche Diskurs um das Konzept seinen Ausgang nahm, oder die darin eine prominente Stelle einnehmen. Anschließend werden einige weitere Aspekte beleuchtet und speziell jene Elemente genauer untersucht, die im Zusammenhang mit der Konzeptualisierung und Operationalisierung von Sozialkapital von Interesse sind. Die präsentierten Arbeiten,

³ „Social support has come to refer to an ever-widening domain of content that, it seems, will soon be coextensive with both the structural and the social aspects of all human relationships and interactions.“ (Turner 1992: 217)

⁴ „With each new study a new definition of support surfaces“ (Gottlieb 1983, zitiert nach Barrera 1986: 415)

Ideen und Konzepte stellen eine verschwindend kleine Auswahl aus der Masse an Werken dar. Einen Überblick über die unterschiedlichen Dimensionalisierungen des Konzepts und die bestehenden Messinstrumente geben u.a. Lin (1986: 20ff), Heitzman und Kaplan (1988), Vaux (1992), sowie Wills und Shinar (2000).

3.2.1. Soziale Unterstützung als „host resistance“

In der klassischen Arbeit von Cassel (1976) stellen soziale Beziehungen, oder „the presence of other members of the same species, or more generally, certain aspects of the social environment“ einen entscheidenden Faktor dar („host resistance factor“), der die individuelle Anfälligkeit für Krankheiten maßgeblich beeinflusst (vgl. ebd.: 108ff). Diese Wirkungen werden anhand einer Reihe von Forschungsergebnissen, darunter auch aus Tierversuchen, nachgewiesen. Menschen in gesellschaftlichen Randpositionen und mit einem geringeren Ausmaß an für diese bedeutsamen Sozialkontakten neigten dabei vermehrt zu physischen und psychischen Krankheiten, Unfällen und Suizid.⁵ Weiters hatten auch Veränderungen im sozialen Umfeld negative Auswirkungen auf die betroffenen Individuen. Dies wird damit begründet, dass durch diese Veränderung bestimmte Kausalitäten ungültig werden, und auf bestimmte Signale und Handlungen nicht mehr die vor der Veränderung zu erwartende Reaktion folgt. Bezogen auf menschliche Gesellschaften entspricht dies dem, was Durkheim in seinem Anomiebegriff fasste (vgl. Lamnek 1999: 108ff), eine Schwächung der sozialen Normen und eine damit einhergehende verringerte Erwartbarkeit von Reaktionen und Ereignissen.

Cassel identifiziert eine zweite Art von Prozessen mit positiven Auswirkungen auf die individuelle Gesundheit, nämlich jene Faktoren, die Individuen vor den physischen oder psychischen Auswirkungen von belastenden Situationen schützen, indem sie einen „Puffer“ zwischen möglichen Ursachen und Folgen bilden (vgl. Cassel 1976: 112). Diese unterschiedlichen Prozesse haben einen gemeinsamen Nenner: „the strength of the social supports provided by the primary groups of most importance to the individual“ (ebd.). Alle Vorgänge und Ereignisse, die die Stärke dieser Beziehungen verringern und damit den Zugang zu sozialer Unterstützung, wie rapider sozialer Wandel oder soziale Desintegration, wirken sich demnach indirekt – über den Abbau dieser Schutzfunktion – und negativ auf die Gesundheit der Betroffenen aus.

Dem Konzept der „sozialen Unterstützung“ kommt entsprechend eine Schlüsselfunktion in der Erforschung der individuellen physischen und psychischen Gesundheit zu: Cassel schließt damit, dass sich die Forschung nach Maßnahmen zur Krankheitsprävention angesichts der Vielfalt und der individuell unterschiedlichen Auswirkungen belastender Faktoren, und angesichts des generell positiven Einflusses sozialer Unterstützung weniger auf die Suche nach allgemein wirksamen „Stressoren“ und nach Verbindungen zwischen Stressoren und bestimmten Krankheitsbildern konzentrieren sollte, sondern vielmehr auf Maßnahmen zur Stärkung der schützenden Prozesse, also sozialer Unterstützung (vgl. Cassel 1976: 120).⁶

⁵Cassel (1976: 109) führt hier u.a. Durkheims Studie zum Suizid an (Durkheim 1973).

⁶„Recognizing that throughout all history, disease, with rare exceptions, has not been prevented by finding and treating sick individuals, but by modifying those environmental factors facilitating its

3.2.2. Soziale Unterstützung als Information

Cobb (1976) vertritt in seinem Aufsatz aus dem selben Jahr eine ganz ähnliche Ansicht, was den geforderten Fokus der Forschung auf Präventivmaßnahmen angeht,⁷ und zeichnet bereits ein genaueres Bild von sozialer Unterstützung und dessen Wirkweise. Aus seiner Sicht bedeutet soziale Unterstützung bestimmte *Informationen*, die beim Individuum eine Schutzfunktion entwickeln, die bei der Bewältigung von Krisen und bei der Anpassung an Veränderungen hilfreich sind (ebd.: 302), und die sich in drei Klassen einteilen lassen:

„Social support is defined as information leading the subject to believe that he is [1] cared for and loved, [2] esteemed [and valued], and [3] a member of a network of [communication and] mutual obligations.“ (Cobb 1976: 300).

Die erste Klasse von Informationen bedeutet emotionale Unterstützung, wie sie in Beziehungen gegenseitigen Vertrauens gegeben werden kann, die zweite Klasse umfasst Informationen der Wertschätzung, durch die ein Individuum Selbstwert aufbauen kann und die dritte Klasse bezeichnet die Eingebundenheit des Individuums in eine Gemeinschaft, gekennzeichnet durch (a) eine gemeinsame Geschichte, (b) einen geteilten Zugang zu verschiedenen Gütern und Dienstleistungen und die Information über die verfügbaren Ressourcen, sowie (c) gemeinsame Informationen „with respect to the dangers of life and the procedures for mutual defense“ (Cobb 1976: 301), also das Wissen um, oder besser das Vertrauen in die Fähigkeit, bestimmte Probleme im Bedarfsfall lösen zu können.⁸

Instrumentelle Unterstützung in immaterieller oder materieller Form, letztere etwa in Form finanzieller Unterstützung, zählt Cobb explizit nicht zu sozialer Unterstützung (vgl. House 1981: 16).⁹ Soziale Unterstützung bedeutet hier also im Kern (oder ausschließlich) Informationen, die dem Individuum, sofern dieses die Information entsprechend interpretiert, einen Eindruck der Geborgenheit und Unterstützung vermitteln, und dies im Grunde ungeachtet dessen, ob diese Informationen auf objektiven Tatsachen beruhen, oder nicht. Dies erinnert an das Thomas-Theorem, demnach das Handeln von AkteurInnen weniger von der jeweils objektiv gegebenen Situation, d.h. den objektiven Rahmenbedingungen abhängt, sondern vielmehr von ihrer subjektiven Interpretation der Situation.¹⁰

occurrence, this formulation would suggest that we should focus efforts more directly on attempts at further identification and subsequent modification of these categories of psychosocial factors rather than on screening and early detection.“ (Cassel 1976: 120)

⁷ „It is [...] timely to address ourselves to preventive issues. As the title suggests, this essay will focus on social support. It will [...] emphasize the way that social support acts to prevent the unfortunate consequences of crisis and change.“ (Cobb 1976: 300)

⁸ Cobb nennt hier als Beispiel das Wissen um ein gut ausgestattetes Spital, das im Notfall zur Lösung eines gesundheitlichen Problems zur Verfügung steht (vgl. Cobb 1976: 301).

⁹ „[...] it is information rather than goods or services that is central to the concept“ (Cobb 1976: 301)

¹⁰ „For his immediate behavior is closely related to his definition of the situation, which may be in terms of objective reality or in terms of a subjective appreciation – ,as if‘ it were so. [...] *If men define situations as real, they are real in their consequences.* The total situation will always contain more and less subjective factors, and the behavior reaction can be studied only in connection with the whole context, i.e., the situation as it exists in verifiable, objective terms, and as it has seemed to exist in terms of the interested persons.“ (Thomas und Thomas 1928: 572, Hervorh. GP)

3. Soziale Unterstützung

Es könnte hier gefolgert werden, dass (1) die Wahrnehmung einer Situation, bzw. bestimmter Elemente einer Situation als mehr oder weniger bedrohlich, die subjektiv wahrgenommenen Handlungsmöglichkeiten beeinflusst, und dass (2) die Information oder das Gefühl sozialer Unterstützung die gefühlte Bedrohung verringert, und damit die individuellen Handlungsziele, -alternativen und das letztlich resultierende Handeln bestimmt. Dies bedeutet, dass soziale Unterstützung in Form der genannten Informationen das Anstreben und die Erreichung von Handlungszielen ermöglicht, die ohne diese Unterstützung nicht vorstellbar oder erreichbar wären.

3.2.3. Verschiedene Quellen und unterschiedliche Probleme

Den Kern des Sozialkapitalbegriffs, bzw. jene Fragen, die bei der Konzeptualisierung zu beachten sind, bringt House (1981: 22) auf die Kurzformel:

„*Who gives what to whom regarding which problems?*“.

Ein Konzept sozialer Unterstützung sollte demnach zwischen unterschiedlichen Quellen sozialer Unterstützung, sowie auch unterschiedlichen, zu jeweils bestimmten Problemen passenden Arten von Unterstützung differenzieren. Bei den GeberInnen sozialer Unterstützung unterscheidet House insgesamt neun Kategorien, anhand des Verhältnisses zum/zur EmpfängerIn der Unterstützung, von (Ehe-)partnerInnen, Verwandten, FreundInnen, NachbarInnen, VorarbeiterInnen und ArbeitskollegInnen, bis zu (semi-)professionellen DienstleisterInnen und Selbsthilfegruppen (ebd.). Weiters unterscheidet House vier Arten sozialer Unterstützung (House 1981: 24ff):

1. *Emotionale Unterstützung*, die Empathie, Pflege, Liebe und Vertrauen umfasst und in vielen Konzepten die zentrale, oder wie etwa bei Cobb (1976), die einzige Rolle einnimmt
2. *Instrumentelle Unterstützung*, die direkte, praktische Hilfe bei auftretenden Problemen bedeutet, in Form von Hilfe bei der Arbeit, Pflege oder auch Geld,
3. *Informationelle Unterstützung*, als Hilfe durch die Vermittlung bestimmter Informationen, die zur Lösung eines Problems eingesetzt werden können, als eine Art „Hilfe zur Selbsthilfe“¹¹ und
4. *Unterstützung der Selbstbewertung* („appraisal support“) (vgl. Schröder und Schmitt 1988: 153) in Form von Information über das Individuum aus dessen sozialen Umfeld, die eine Einschätzung des Individuums enthalten, oder es dem Individuum ermöglichen, sich selbst zu „evaluieren“.

Soziale Unterstützung ist dann, auf Basis dieser Überlegungen, *der Fluss von emotionaler Sorge, instrumenteller Hilfe, Informationen und/oder Einschätzungen zwischen verschiedenen Personen.*

¹¹ „For example, informing an unemployed person of job opportunities or more generally teaching them how to find a job is informational support.“ (House 1981: 25)

House macht auch theoretische Angaben zur Wirkweise sozialer Unterstützung und zu deren empirischer Prüfung. Als Beispiel dient der Kausalzusammenhang zwischen der individuellen Arbeitsbelastung und der physischen und psychischen Gesundheit (ebd.: 30ff). Demnach übt soziale Unterstützung zum einen direkte Effekte auf die Arbeitsbelastung und den Gesundheitszustand aus, und moderiert darüber hinaus den Zusammenhang zwischen diesen beiden Merkmalen. Die Stärke des Effekts von der Arbeitsbelastung auf den Gesundheitszustand wird damit zu einer Funktion der sozialen Unterstützung, mit der Hypothese, dass dieser Effekt mit steigendem Ausmaß an Unterstützung abnimmt. Dies würde bedeuten, dass der negative Effekt der beruflichen Belastung auf den Gesundheitszustand durch soziale Unterstützung abgefedert werden kann, bzw. soziale Unterstützung einen „Puffer“ zwischen den beiden Variablen darstellt.¹²

Als maßgebliche Entscheidungen, die bei der Operationalisierung sozialer Unterstützung zu treffen sind, nennt House (ebd.: 26ff) (1) ob die subjektive oder die objektive Unterstützung gemessen werden soll, d.h. die individuell wahrgenommene („perceived“), oder die objektiv erhaltene und/oder beobachtbare soziale Unterstützung („received“), (2) ob soziale Unterstützung als problemspezifisch oder generell wirksam konzipiert wird, und wie zielgerichtet auf bestimmte Probleme oder Lebensbereiche die Fragen entsprechend formuliert sein sollten, und (3) welche der Quellen und Dimensionen von Unterstützung hinsichtlich der eingeschränkten Möglichkeiten in konkreten Erhebungen tatsächlich gemessen werden sollten.

3.2.4. Von sozialen Ressourcen und sozialer Unterstützung

Lin (1986) unternimmt im Rahmen einer Studie zur Auswirkung von sozialer Unterstützung und kritischen Lebensereignissen auf die individuelle mentale Gesundheit und im Speziellen auf das Auftreten von Depressionen (Lin et al. 1986) zunächst den Versuch einer synthetischen Definition von sozialer Unterstützung, in der er versucht, die Gemeinsamkeiten der zu diesem Zeitpunkt bestehenden Konzepte (vgl. Lin 1986: 20ff) zusammenzufassen. Als Alternative zu dieser synthetischen Definition bietet Lin noch eine weitere, deduktiv aus seiner Theorie sozialer Ressourcen (S. 47) abgeleitete Definition sozialer Unterstützung an.

¹²Empirisch überprüfen lässt sich dieser Puffereffekt in Regressionsmodellen durch die Integration eines Interaktionseffekts. Dabei wird ein Interaktionsterm gebildet, im vorliegenden Beispiel durch die Multiplikation der Variablen „Belastung“ und „sozialer Unterstützung“, und überprüft, ob (1) der Effekt dieser neuen Variable signifikant ausfällt, bzw. (2) wie sich die Haupteffekte im Modell verändern. Ein signifikanter Interaktionseffekt wäre dabei ein Hinweis auf die vorläufige Gültigkeit der Annahme, dass sich der Effekt der Belastung auf den Gesundheitszustand mit dem Ausmaß an sozialer Unterstützung verändert. Eine genaue Beschreibung dieser Modellierung für dieses Beispiel findet sich bei House (1981: 131ff), eine allgemeine Beschreibung der Vorgangsweise, speziell auch der nötigen Zentrierung der Variablen und der Interpretation der Ergebnisse, geben Tabachnick und Fidell (2007: 157ff).

Drei Schichten von Beziehungen, zwei Arten von Unterstützung

Für die synthetische, induktiv abgeleitete Definition zerlegt Lin (1986: 18ff) „soziale Unterstützung“ in seine zwei Komponenten: (1) eine soziale Komponente, aus drei unterschiedlichen „Schichten“ von Beziehungen, und (2) eine Unterstützungskomponente mit einer instrumentellen und einer expressiven Dimension. Die drei Schichten von Beziehungen zu (a) Gemeinschaft, (b) sozialem Netzwerk und (c) PartnerInnen („intimate and confiding relationships“), bedeuten drei unterschiedliche Typen von Beziehungen, aufsteigend gereiht nach ihrer Stärke, dem Grad der Verbindlichkeit und erwarteten Reziprozität, und dem möglichen Einfluss auf das individuelle Wohlbefinden: (a) Zugehörigkeit („belonging“) bedeutet die objektive und subjektive gesellschaftliche Integration, durch die Mitgliedschaft in sozialen Organisationen (Kirche, Schule, Vereine, politische Organisationen etc.), (b) Verbundenheit („bonding“) bedeutet die Teilhabe an einem sozialen Netzwerk aus Beziehungen, die auf Verwandtschaft, Freundschaft oder auch einem gemeinsamen Arbeitsplatz basieren und durch die direkt und indirekt Kontakt mit anderen Personen besteht, und (c) Bindung („binding“) bedeutet die Beziehungen in Partnerschaften, die von der höchsten Verbindlichkeit und gegenseitigen Verantwortlichkeit gekennzeichnet sind.

Die zwei Dimensionen sozialer Unterstützung, instrumentell und expressiv (vgl. Lin 1986: 20), sind bereits aus Lins Theorie sozialer Unterstützung bzw. aus seiner Sozialkapitaltheorie bekannt (S. 49), wobei in letzterer der Schwerpunkt auf Ressourcen für instrumentelle Handlungen liegt. *Instrumentell* eingesetzt werden Beziehungen und soziale Ressourcen, wenn mit dem Handeln bestimmte Ziele verfolgt werden, etwa um an eine Arbeitsstelle zu kommen, Geld auszuborgen oder ein Darlehen zu erhalten, oder um eine/n BabysitterIn zu finden. *Expressive* Handlungen zeichnen sich dadurch aus, dass sie Mittel und Zweck zugleich sind, was etwa der Fall ist, wenn in Beziehungen Gefühle geteilt, Probleme besprochen, und unterschiedliche Angelegenheiten diskutiert werden, sowie gegenseitig der persönliche Wert versichert und so der Selbstwert der Personen, die in Beziehung stehen, hergestellt oder erhöht wird. Unter „expressive Unterstützung“ subsummiert Lin also das, was in anderen Konzepten, z.B. bei House (s.o.) zu „emotionaler Unterstützung“ oder zu „Unterstützung der Selbstbewertung“ gezählt wird.

Lin trifft noch eine weitere Unterscheidung, die zuvor bereits bei House (1981: 26ff) genannt wurde, jene in wahrgenommene und erhaltene Unterstützung, wobei die wahrgenommene Unterstützung weitgehend dem entspricht, was Cobb (vgl. Cobb 1976: 302) in seiner Konzeption, beschränkt auf emotionale Unterstützung, als „Information“ bezeichnet, i.S. einer individuellen Einschätzung des Unterstützungspotentials. Lin kommt damit zu seiner sparsamen synthetischen Definition.

Soziale Unterstützung ist: „*the perceived or actual instrumental and/or expressive provisions supplied by the community, social networks, and confiding partners.*“ (Lin 1986: 18ff)

Soziale Unterstützung, soziale Ressourcen und mentale Gesundheit

In seiner zweiten, deduktiv aus der Theorie sozialer Ressourcen abgeleiteten Konzeption von sozialer Unterstützung, formuliert Lin (vgl. 1986: 26ff) Zusammenhänge zwischen der Stärke der Beziehungen (vgl. Granovetter 1983) und den sich aus diesen Beziehungen erschließenden sozialen Ressourcen für instrumentelle oder expressive Handlungen. Während „weak ties“, d.h. Beziehungen zu Personen, die nicht die selben Eigenschaften teilen, vor allem nicht die soziale Position, eher den Zugang zu Ressourcen für instrumentelle Handlungen eröffnen und bei der Ausweitung persönlicher Ressourcen nützlich sein können, sind „strong ties“, zu Personen mit ähnlichen Eigenschaften, Einstellungen und Lebensstilen, die Grundlage für expressive Handlungen, deren Funktion in der Bewahrung persönlicher Ressourcen besteht. Für die Förderung und Erhaltung der mentalen Gesundheit, die den psychischen und mentalen Status einer Person repräsentiert (vgl. Lin 1986: 28), sind expressive Handlungen notwendig, und entsprechend die starken Beziehungen von höherem Wert, als schwache Beziehungen.

„[...] access to and use of strong and homophilous ties promotes mental health. Maintenance of a healthy status, no matter how it is defined, requires sharing and confiding among intimates who can understand and appreciate one another's problems. [...] social support can be operationally defined as access to and use of strong and homophilous ties.“ (Lin 1986: 28ff)

Aus dieser Konzeption folgt, dass drei Elemente für die Erfassung sozialer Unterstützung entscheidend sind: (1) die Stärke der Beziehungen zwischen Ego und Alter, als Quelle der sozialen Unterstützung, (2) der Inhalt der Interaktionen, und (3) die Übereinstimmung der Eigenschaften von Ego und Alter.

Den Überschneidungsbereich der beiden Konzeptionen bildet das Element der starken Beziehungen und deren Stellenwert für die Erhaltung und Förderung des individuellen Wohlbefindens. Aus theoretischer Sicht mag die, aus der Theorie sozialer Ressourcen abgeleitete dreidimensionale Konzept von Mehrwert sein, speziell wenn die Wechselwirkungen zwischen den Dimensionen geprüft, und Lins Hypothesen über die Zusammenhänge zwischen der Beziehungsstärke und den zugänglichen Ressourcen untersucht werden sollen. Hinsichtlich einer Operationalisierung erscheint aber das induktiv, als gemeinsamer Nenner unterschiedlicher Konzepte, hergeleitete Konzept mit den zwei Dimensionen „Quelle“ und „Art“ der Unterstützung wesentlich einfacher und klarer.

3.3. Aspekte sozialer Unterstützung

Nach der Präsentation dieser vier Konzepte sozialer Unterstützung sollen im nächsten Schritt jene Ideen herausgearbeitet werden, die für die weitere Arbeit, speziell als Verbindung zu Sozialkapital und hinsichtlich der anschließenden Operationalisierung relevant erscheinen: die notwendigen sozialen Beziehungen und Netzwerke, die Mehrdimensionalität der Arten sozialer Unterstützung und die Unterscheidung in wahrgenommene und erhaltene soziale Unterstützung.

Soziale Beziehungen

Soziale Beziehungen und Netzwerke stehen im Zentrum des Konzepts sozialer Unterstützung und stellen eine notwendige Bedingung für die Verfügbarkeit sozialer Unterstützung dar. Soziale Unterstützung ist eine *Funktion* interpersoneller Beziehungen (vgl. Laireiter 2009: 75), wobei die Existenz sozialer Beziehungen, bzw. die individuelle Einbettung in soziale Netzwerke für tatsächliche Unterstützungsleistungen noch keine hinreichende Bedingung darstellt (vgl. Berkman 1984: 415, Barrera 1986: 416) und die soziale Struktur von dieser Funktion getrennt betrachtet werden muss. Die vorgelegten Konzepte machen über die Art und Stärke der Beziehungen hinaus kaum Aussagen über weitere notwendige Bedingungen, durch die aus einem „einfachen“ Sozialkontakt eine/n GeberIn sozialer Unterstützung wird, etwa zu den Ressourcen, über die diese/r verfügen muss, um soziale Unterstützung leisten zu können, wie Zeit, oder auch, je nach Art der Unterstützung bestimmtes Wissen, Fertigkeiten oder auch finanzielle Mittel.¹³ Lediglich Lin (1986: 28ff) weist auf eine weitere, seines Erachtens für soziale Unterstützung nötige Eigenschaft hin, nämlich das Ausmaß der Ähnlichkeit oder Unterschiedlichkeit von EmpfängerIn und GeberIn sozialer Unterstützung hinsichtlich sozialer Position, Einstellung, Lebensstil, etc., das bestimmt, ob eine Beziehung eher für die Erreichung instrumenteller Ziele oder die Förderung expressiver Handlungen förderlich ist, wobei erstere durch die Unähnlichkeit zwischen Ego und Alter befördert werden, während letztere ein hohes Maß an Gemeinsamkeiten benötigen, das den gegenseitigen Austausch von Gefühlen und das gegenseitige Verständnis ermöglicht, und damit erst die expressive Unterstützungsleistung.

Spezifität von Problemen und sozialer Unterstützung

Soziale Unterstützung ist ein mehrdimensionales Konzept (vgl. Cutrona und Russel 1990: 319f). Das wird dadurch verständlich, dass zur Lösung bestimmter Probleme auch spezifische, passende Unterstützungsangebote erforderlich sind. Die Vielfalt an unterschiedlichen Problemen, bzw. Unterstützungsdimensionen zeigt sich in der Vielfalt unterschiedlicher Konzepte, die sich meist in der Anzahl und Feinheit der Dimensionen unterscheiden und in der Schwerpunktsetzung.¹⁴ Bei Cobb (1976: 300) etwa, beschränkt sich soziale Unterstützung rein auf die emotionale Dimension, u.a. auf das individuelle Gefühl von Geborgenheit und Anerkennung. House (1981: 24ff), hier repräsentativ für eine Reihe mehrdimensionaler Konzeptionen, unterscheidet vier Arten der Unterstützung, darunter emotionale Unterstützung, aber weiters auch instrumentelle Unterstützung, also direkte, praktische Hilfeleistung, und zwei Formen von Unterstützung durch die Vermittlung von Informationen, zum einen als Wissen zur Problemlösung, zum anderen als Bewertung und Grundlage für die Selbstbewertung des Empfängers oder der EmpfängerIn der Unterstützung. Lin reduziert diese Menge an z.T. schwierig zu unterscheidenden Unterstützungsdimensionen auf eine expressive und eine instrumentelle Dimension (vgl. Lin 1986: 20, 27f), wobei erstere Handlungen ermöglicht und unterstützt, die zur Er-

¹³Mehr zu den Voraussetzungen sozialer Unterstützung vgl. Diewald und Sattler (2010: 695ff)

¹⁴Übersichten über die unterschiedlichen Konzeptspezifikationen geben die bereits genannten Lin (1986: 20ff), Heitzman und Kaplan (1988), Vaux (1992) und Wills und Shinar (2000).

haltung persönlicher Ressourcen, z.B. auch der mentalen Gesundheit dienen, und die dadurch gekennzeichnet sind, dass sie zugleich Mittel und Zweck sind. Instrumentelle Unterstützungen wiederum helfen bei der Verfolgung und Erreichung konkreter Ziele der Ausweitung der persönlichen Ressourcen.¹⁵

Wahrgenommene und erhaltene Unterstützung

Ein weiterer interessanter Aspekt ist die Unterscheidung in wahrgenommene („perceived“) und erhaltene („received“) Unterstützung, d.h. einerseits in das individuell eingeschätzte Unterstützungspotential, das bei Bedarf zur Verfügung steht und andererseits die tatsächlich erhaltene Hilfe (vgl. Barrera 1986: 416ff). Die Idee der wahrgenommenen Unterstützung ist dabei, dass soziale Unterstützung nicht nur im Falle eines auftretenden Problems, etwa eines in hohem Maße belastenden Lebensereignisses, oder auch eines „kleinen“ Alltagsproblems unmittelbar bei der Bewältigung hilft, sondern dass die Wirkung schon ohne konkretes Ereignis besteht, durch das beruhigende Gefühl, im „Falle des Falles“ durch die verlässliche Verbindung zu anderen Personen die nötige Hilfe zu erhalten und die problematische Situation bewältigen zu können. Durch diese „Information“ (vgl. Cobb 1976: 300), dieses Gefühl, bzw. diese Einschätzung, wird die Interpretation von Situationen und Ereignissen verändert, speziell was deren subjektiv eingeschätzte Bedrohlichkeit betrifft. Soziale Unterstützung bildet eine potentielle oder manifeste Bewältigungsressource, die den primären, sowie auch den sekundären Einschätzungsprozess im Coping-Vorgang beeinflussen kann (vgl. Schröder und Schmitt 1988: 155f), d.h. zunächst die (1) Einschätzung, was ein bestimmtes Ereignis für das subjektive Wohlbefinden bedeutet, und weiters, (2) welche internen oder externen Ressourcen zur Bewältigung zur Verfügung stehen, ob das Problem durch den Einsatz dieser Ressourcen bewältigt werden kann, und welche Maßnahmen zur Bewältigung des Ereignisses ergriffen werden. Auf diese zwei Einschätzungen folgt (3) eine mögliche Neubewertung der Situation, die, so die These, bei der Verfügbarkeit der passenden Coping Ressourcen ein geringeres Ausmaß an subjektiv empfundener Bedrohung durch das Ereignis ergibt.¹⁶ Soziale Unterstützung wirkt, so betrachtet, direkt oder indirekt handlungsermöglichend, entweder direkt, durch eine konkrete Unterstützung, oder indirekt, durch die Veränderung der subjektiven wahrgenommenen Handlungsmöglichkeiten, die Verringerung der als belastend wahrgenommenen Ereignisse und die Erhaltung der physischen und psychischen Gesundheit.

¹⁵Diese Unterscheidung, die Lin auch im Rahmen der Arbeiten zu Sozialkapital trifft (S. 49), stellt dann auch die Verbindung zwischen den beiden Konzepten her.

¹⁶„Erlebt eine Person ein Ereignis als bedrohlich, so kann die gleichzeitige Wahrnehmung eines sozialen Netzwerks, das zudem noch eine befriedigend empfundene soziale Unterstützung bereitstellen kann, die negativen Emotionen der Bedrohung (z.B. Angst, Unsicherheit, Trauer) abmildern. Die Aufmerksamkeit der Person kann sich dann stärker auf unmittelbare Problemlöseanforderungen zentrieren. Bei einer Neubewertung (reappraisal) verringert sich durch die Wahrnehmung potentieller Bewältigungshilfen seitens der Umwelt das Ausmaß der bedrohlichen Einschätzung.“ (Schröder und Schmitt 1988: 157)

3.4. Zusammenfassung

Ziel dieses Abschnitts war es, einen kurzen Einblick in die Grundideen des Konzepts sozialer Unterstützung zu geben, wobei einige wichtige Aspekte, wie etwa jener der möglichen negativen Auswirkungen sozialer Unterstützung (vgl. z.B. Schwarzer 2000: 63f), ausgeblendet werden mussten. Auch das Coping-Konzept, in dessen Rahmen soziale Unterstützung eine wesentliche Rolle spielt,¹⁷ wurde nur kurz behandelt und genauere Angaben über die Funktionsweise sozialer Unterstützung¹⁸ auf verschiedene Ausgangsvariablen wurden ausgespart.¹⁹

Festgehalten werden kann, dass soziale Unterstützung, in ihrer positiven Form, unterschiedliche Handlungsressourcen bedeutet, zu denen eine Person durch ihre sozialen Beziehungen Zugang erhält, und die über die unmittelbare Nutzung hinaus eine Bewältigungsressource darstellen. Die Parallelen zum zuvor bearbeiteten Konzept des Sozialkapitals sind augenscheinlich. Die Verbindung zwischen „Sozialkapital“ und „sozialer Unterstützung“ herzustellen, ist nun die Aufgabe des nächsten Abschnitts.

¹⁷Zur Einführung in die Rolle sozialer Unterstützung bei der Stressbewältigung (vgl. Schröder und Schmitt 1988: 155ff).

¹⁸Vgl. dazu der empfehlenswerte Aufsatz von Diewald und Sattler (2010: 694f)

¹⁹Interessant ist vielleicht auch folgendes Zitat, nach mehr als 30 Jahren Forschung und mehr als 20000 Artikeln zu „sozialer Unterstützung“: „The usefulness of social support in predicting outcomes has been established by the results of thousands of studies. What has not yet been established is why it is such a good predictor and the mechanisms by which it leads to outcomes. As answers to these questions become available, social support will move from being just a correlate of outcomes to a construct whose role in cause-effect relationships can be specified.“ (Sarason und Sarason 2009a: 5)

4. Zusammenfassung: Sozialkapital und soziale Unterstützung

4.1. Zwei populäre Begriffe

Sozialkapital und soziale Unterstützung teilen, wie in den vorangegangenen Abschnitten dieser Arbeit gezeigt werden sollte, eine ganze Reihe von gemeinsamen Eigenschaften. Der thematische Fokus mag unterschiedlich sein – die begeisterte Aufnahme der Konzepte in den jeweiligen Diskursen, die Probleme bei der Begriffsbildung, die begrifflichen Unschärfen, die vielen unterschiedlichen Definitionen und Operationalisierungen, die Kritik an dieser Vielfalt und die Fragmentierung in verschiedene Teilströmungen sind in beiden Forschungsbereichen evident.¹ Sozialkapital und sozialer Unterstützung wurde auch in ähnlicher Weise die Rolle eines Wundermittels zugewiesen, mit Eigenschaften von „superglue“ oder „WD-40“ (Putnam 2000: 23) oder von „chicken soup“ (vgl. Berkman 1984: 413).

Sozialkapital und soziale Unterstützung teilen auch die Eigenschaft der stetig steigenden Popularität im wissenschaftlichen Diskurs, gemessen an der Zahl der jährlichen Publikationen (s. Abb. 4.1). Die „Explosion“ (Field 2008: 4) der Verwendung des Begriffs „Sozialkapital“ im wissenschaftlichen Bereich zur Mitte der 1990er Jahre lässt sich zwar kaum mit dem „Boom“ von sozialer Unterstützung ab 1990 vergleichen, und die aktuelle Zahl jährlicher Publikationen zu Sozialkapital betrug mit 706 Beiträgen im Jahr 2011 nur knapp ein Drittel der 2474 Publikationen zu sozialer Unterstützung, es ist aber erkennbar, dass die Publikationstätigkeit in beiden Bereichen immer noch stark zunimmt² und in beiden Fällen noch keine Abflachung des steilen Anstiegs absehbar ist.³ Interessant ist auch der zwar mit 35 Publikationen im Jahr 2011 geringe, aber zunehmende Anteil von Aufsätzen, in denen beide Konzepte Verwendung finden.⁴

¹Für soziale Unterstützung formulieren Sarason und Sarason angesichts der in tausenden Artikeln bestätigten Auswirkungen: „Despite this impressive output, a consensus has not developed concerning the definition of social support, how to assess it, select and implement effective research strategies, and interpret the empirical evidence.“ (Sarason and Sarason 2009b: 114).

²Das geometrische Mittel der jährlichen Wachstumsrate von 2000 bis 2011 beträgt bei Sozialkapital durchschnittlich etwa 16%, bei sozialer Unterstützung knapp 8% (Quelle: SSCI - eigene Berechnungen).

³Diewald und Sattler (2010: 697) merken an, dass der Begriff der sozialen Unterstützung, mit Ausnahme der Gesundheitsforschung, durch die Verwendung des Sozialkapital-Begriffs „in den Hintergrund gedrängt“ worden sei.

⁴Relativ aktuell z.B. in einem Aufsatz zum Stellenwert sozialer Netzwerke für MigrantInnen, in dem klar zwischen den Konzepten getrennt wird: „Social networks are increasingly regarded as important sources of social capital for migrants, allowing them to access social support.“ (Ryan et al. 2008: 673)

4. Zusammenfassung: Sozialkapital und soziale Unterstützung

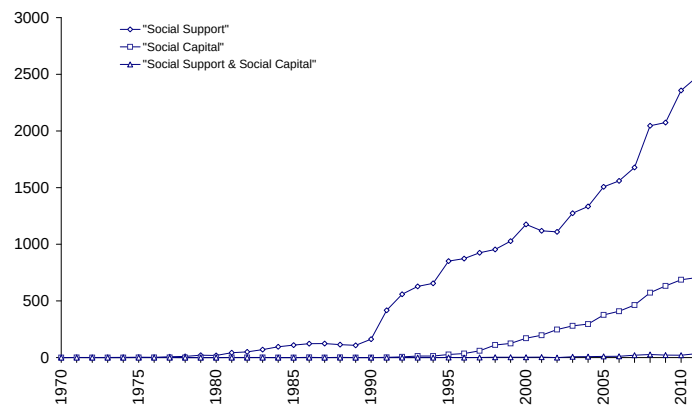


Abbildung 4.1.: Anzahl der Publikationen zu „Social Support“ und „Social Capital“ nach Jahr (Quelle: SSCI)

4.2. Sozialkapital und soziale Unterstützung als soziale Ressourcen

Der theoretische Überschneidungsbereich von Sozialkapital⁵ und sozialer Unterstützung ist, trotz der unterschiedlichen inhaltlichen Schwerpunktsetzungen, erheblich, was nicht verwundert, wenn die Grundidee beider Konzepte dieselbe ist: nämlich, dass sich soziale Beziehungen positiv (z.T. auch negativ) auf das individuelle Wohlbefinden und den individuellen Handlungserfolg auswirken können. In beiden wissenschaftlichen Strömungen sollen mit Hilfe der sozialen Beziehungen, bzw. bestimmter Eigenschaften dieser Beziehungen individuelle Unterschiede in unterschiedlichen Ausgangsvariablen erklärt werden, die nicht durch die persönlichen Eigenschaften eines Individuums allein erklärt werden können. Während Sozialkapital, auf der individuellen Ebene betrachtet, auf die Ungleichverteilung von sozialen Ressourcen fokussiert, und die resultierenden individuell unterschiedlichen Handlungsbedingungen und -ergebnisse, wie Unterschiede in Bildungserfolg und -ertrag, beruflicher Position, Einkommen, erreichtem sozialen Status, Anerkennung und Prestige, stehen bei sozialer Unterstützung die individuellen Unterschiede in der Bewältigung von Belastungen („Stressoren“) im Zentrum des Interesses und die Erklärung des individuellen Gesundheitszustands durch die individuell unterschiedliche Verfügbarkeit verschiedener sozialer Unterstützungsangebote.

In beiden Fällen wird also die individuelle Einbettung in interpersonelle Beziehungen thematisiert. Die individuellen sozialen Beziehungen und Netzwerke bilden die notwendige Grundlage, die „Infrastruktur“ (vgl. Diwald und Sattler 2010: 689), d.h. den Zugang zu

⁵Sozialkapital wird hier in seiner Form als individuelle Ressource betrachtet (S. 20).

potentiellen GeberInnen und deren Ressourcen und Unterstützungen. Sozialkapital und soziale Unterstützung bedeuten Funktionen dieser sozialen Beziehungen und Netzwerke und stellen Handlungs- oder Bewältigungsressourcen dar, die individuell zur Erreichung bestimmter Handlungsziele oder zur Bewältigung bestimmter Belastungen eingesetzt werden können.

Werden Bewältigungsressourcen und Handlungsressourcen zusammen als „soziale Ressourcen“ (vgl. Lin 2000: 2790) gefasst, und der engere, individuelle Sozialkapitalbegriff (ohne Berücksichtigung von Vertrauen, Normen und Kollektivgutcharakter) mit einem weiter gefassten Konzept sozialer Unterstützung, das nicht nur auf emotionale Unterstützung abstellt, verglichen, so sind die beiden Konzepte beinahe deckungsgleich. Ein Unterschied, der sich ausmachen lässt, und der sich schon in den unterschiedlichen Themensetzungen zeigt, betrifft die jeweils interessierenden Zusammenhänge mit Ausgangsvariablen: während Sozialkapital als Mittel zur Unterstützung instrumentellen Handelns betrachtet wird, mit dem dem Ziel der Ausweitung persönlicher Ressourcen (materielles Vermögen, Macht, Reputation), etwa bei der Suche nach einem Arbeitsplatz, dem Versuch ein Darlehen oder auch bestimmte Informationen zu erhalten, wird soziale Unterstützung für expressive Handlungen als ermöglichend oder förderlich gesehen, deren Ziel in der Erhaltung bestehender Ressourcen liegt und zu deren möglichen Handlungserträgen die individuelle physische und psychische Gesundheit und die subjektive Lebensqualität zählen (vgl. Lin 1999a: 40).⁶ Die Handlungserträge aus instrumentellen und expressiven Handlungen können einander verstärken oder sich gegenseitig bedingen: physische und psychische Gesundheit ermöglichen erfolgreiches instrumentelles Handeln und die Erträge aus den instrumentellen Handlungen können wiederum zur Erhaltung der Gesundheit eingesetzt werden oder für sich schon positiv z.B. auf die Lebenszufriedenheit wirken (vgl. ebd.).

Sozialkapital und soziale Ressourcen erscheinen demnach als die zwei Seiten der Medaille „soziale Ressourcen“, mit jeweils unterschiedlichem Einsatzgebiet, aber dem gemeinsamen Nenner: beide sind Handlungsressourcen aus sozialen Beziehungen, die die Rahmenbedingungen und den Erfolg individuellen Handelns entscheidend beeinflussen. Während Sozialkapital, als instrumentelle Komponente die Erreichung von bestimmten Zielen zur Mehrung persönlicher Ressourcen fördert, erhält soziale Unterstützung die individuelle Handlungsfähigkeit und bildet damit die Voraussetzung für instrumentelles Handeln.⁷ Aus diesem Grund soll hier „soziale Unterstützung“ als „Sozialkapital“ behandelt werden, als eine Funktion sozialer Netzwerke, die instrumentelles, zielgerichtetes Handeln erst ermöglicht und die sozial ungleich verteilt ist.

⁶Parallel zu Lins Unterscheidung zwischen instrumentellen und expressiven Handlungsmotiven und Handlungen verläuft die Differenzierung von Diewald et al. (2006: 2f) in (1) Bindungsziele („z.B. emotionaler Rückhalt, Geborgenheit“) und (2) Wirkungsziele („z.B. Zuwanderung, Hausbau, beruflicher Erfolg“), bzw. (1) „Lebensziele sozialer Zugehörigkeit“ und „Lebensziele sozialer Wirksamkeit“ (Diwald 2003: 216f).

⁷Sozialkapital wäre hier also, die oben genannten Bezeichnungen verwendend, das produktive „WD-40“ und soziale Unterstützung die heilsame, oder „reproduktive“ Hühnersuppe.

4. Zusammenfassung: Sozialkapital und soziale Unterstützung

„Soziale Unterstützung ist soziales Kapital in dem Sinne, dass es um informelle Beziehungen geht, die Relevanz für die Verfolgung allgemein akzeptierter oder auch idiosynkratisch wichtiger Lebensziele bestimmter Personen besitzen.“ (Diewald und Sattler 2010: 689)

Aus der Perspektive sozialer Ungleichheit sind entsprechend nicht nur die instrumentell einsetzbaren Ressourcen von Interesse, sondern auch jene Ressourcen, die in expressiven Handlungen einsetzbar sind, deren Verfügbarkeit die Voraussetzung für individuelle physische und psychische Gesundheit und subjektives Wohlbefinden darstellt und damit auch die Voraussetzung für erfolgreiches individuelles Handeln. Wellman und Frank, die für individuelles Sozialkapital den Begriff „network capital“ verwenden, bringen die Gemeinsamkeiten von Sozialkapital und sozialer Unterstützung, sowie deren Stellenwert im alltäglichen Leben auf den Punkt:⁸

„When people need help, they can either buy it, trade for it, steal it, get it from governments and charities, or obtain it through their ‚personal community networks‘ – supportive ties with friends, relatives, neighbors and workmates. Such ties supply ‚network capital‘ the form of ‚social capital‘ that makes resources available through interpersonal ties. It is widely available, usually specialized, and unevenly distributed among people, ties, and networks. Network members provide emotional aid, material aid, information, companionship, and a sense of belonging. Their ‚social support‘ is one of the main ways that households obtain resources to deal with daily life, seize opportunities, and reduce uncertainties“ (Wellman und Frank 2001: 235).

4.3. Soziale Unterstützung als Sozialkapital

Es soll nun versucht werden, die beiden Konzepte zusammenzufassen und eine Definition von Sozialkapital, zu dem soziale Unterstützung gezählt wird, zu formulieren. Dazu wird die im Abschnitt zu Sozialkapital erstellte Definition (S. 60) als Basis einer synthetischen Definition von Sozialkapital und sozialer Unterstützung, bzw. sozialer Unterstützung *als* Sozialkapital genützt.

Die oben genannten Aspekte sozialen Kapitals (Beziehungen, Ressourcen, Zugang und Information) stellen den Ausgangspunkt dar: *Beziehungen* bilden die erste, für Sozialkapital wie auch für soziale Unterstützung, notwendige Bedingung, wobei dies informelle Beziehungen zu anderen Personen sein können, sowie auch Beziehungen zu formellen Organisationen. Bei den *Ressourcen*, der zweiten notwendigen Bedingung, meint Sozialkapital Ressourcen für instrumentelle, und soziale Unterstützung Ressourcen für expressive Handlungen. Hier werden beide Arten von Ressourcen als Handlungsressourcen

⁸Im Vorwort des Bandes, in dem sich auch der Aufsatz von Wellman und Frank (2001) befindet, wird soziale Unterstützung an jener Stelle, an der dieser Aufsatz angekündigt wird, bildhaft als „kristallisiertes Sozialkapital“ bezeichnet (Lin et al. 2001: xi). Aus dieser Sicht bedeutet Sozialkapital ein Unterstützungspotential, das sich in konkreten Unterstützungsleistungen manifestiert.

aufgefasst, deren Nützlichkeit von der Passung mit dem jeweils verfolgten Ziel oder dem zu lösenden Problem abhängig ist. Der *Zugang* zu diesen Ressourcen, den die Personen, mit denen Ego in Beziehung steht, ermöglichen und regulieren, ist die dritte notwendige Bedingung. Auch *Information* ist in beiden Konzepten entscheidend, allerdings meint dies jeweils Unterschiedliches: bei Sozialkapital wurde argumentiert, dass eine Person über die Ressourcen in ihrem Netzwerk informiert sein muss, um auf diese zugreifen zu können. Im Fall der sozialen Unterstützung bedeutet diese Information und die Einschätzung, dass eine Ressource verfügbar ist, darüber hinaus selbst schon „wahrgenommene“ Unterstützung, und damit bereits eine Bewältigungsressource. Hier soll die gemeinsame Schnittmenge in die Definition einfließen: Sozialkapital bedeutet eine soziale Ressource dann, wenn Ego über diese informiert ist *und* auf diese tatsächlich mobilisieren und nützen kann.⁹

Die vier genannten Elemente lassen sich zu einer Definition von Sozialkapital zusammenfügen:

Sozialkapital bedeutet unterschiedliche, ungleich verteilte Ressourcen für instrumentelle und expressive Handlungen mit jeweils kontext- und zielspezifischem Nutzen, die ein Individuum nicht selbst besitzt, über die es aber aufgrund seiner informellen sozialen Beziehungen zu anderen Individuen oder durch formelle Beziehungen zu sozialen Organisationen seiner Einschätzung nach und auch tatsächlich verfügen kann.

4.4. Ein weiterer Zwischenstand

Nach dieser theoretischen Erarbeitung der beiden zentralen Begriffe dieser Arbeit soll nun ein Instrument entworfen werden, mit dem der gemeinsame Inhalt der beiden Konzepte, die Ressourcen aus sozialen Netzwerken, oder genauer: *das wahrgenommene Unterstützungspotential aus den individuellen sozialen Beziehungen* erfasst werden kann. Die Vorarbeiten und der Entwurf des Fragebogeninstruments bilden den Inhalt des folgenden zweiten Teils dieser Arbeit.

⁹Wie bereits oben ausgeführt, kann die subjektive Einschätzung, dass eine Ressource verfügbar ist, auch dann, wenn dies nicht der Realität entspricht, eine psychisch entlastende Funktion entfalten und die subjektiv wahrgenommenen Handlungsbedingungen verändern – hier soll der Schwerpunkt aber auf die tatsächliche Mobilisierbarkeit von sozialen Ressourcen gelegt werden. Bei der später folgenden Operationalisierung von Sozialkapital wird das subjektiv wahrgenommene Unterstützungspotential aber noch eine entscheidende Rolle spielen.

Teil II.

Zur Messung sozialer Ressourcen

5. Messinstrumente zur Erfassung sozialer Netzwerke und Ressourcen

5.1. Einleitung

Die sozialwissenschaftliche Netzwerkforschung, die seit Mitte der 1950er Jahre, durch das steigende Interesse an den Auswirkungen gesellschaftlichen Wandels auf die individuellen sozialen Netzwerke, an Bedeutung gewonnen hat (vgl. Wolf 2006: 244), bietet ein reiches Instrumentarium für die Untersuchung interpersoneller Beziehungen und Beziehungsnetzwerke. In der Sozialstrukturanalyse und der Erforschung sozialer Ungleichheiten, in der dieses Instrumentarium angewendet werden könnte, besteht aber eine „Divergenz zwischen der Surveyforschungstradition und einer eher theoretischen relationalen Fassung von sozialer Ungleichheit“ (Fuhse 2008: 79): der Stellenwert der Erhebung von Sozialbeziehungen und sozialen Netzwerken im Rahmen großer Bevölkerungsumfragen ist relativ gering, und es überwiegt das Interesse an der Erfassung individueller Attribute, an soziodemographischen und sozioökonomischen Merkmalen, während die individuellen Beziehungen und die „komplexen konkreten Interaktionsbeziehungen“ tendenziell vernachlässigt werden (vgl. ebd.: 79f, 89).¹

Diese Vernachlässigung mag auch darin begründet sein, dass die Erfassung von persönlichen Netzwerken eine tendenziell zeitaufwändige Herausforderung darstellt, abhängig vom Messinstrument, also vom Forschungsinteresse und der nötigen Detailliertheit der Abfrage der sozialen Beziehungen. Speziell in sozialwissenschaftlichen Mehrthemenumfragen, wo sich „Themen und Forscherinteressen [...] im harten Wettbewerb um kostbare Befragungszeit, Platz im Fragebogen und die Motivation bzw. die begrenzte Geduld der Befragten“ befinden (Sattler und Diewald 2009: 4f), wo Forschungsbudget und Personal effizient einzusetzen sind und der Sparsamkeitsdruck hoch ist (ebd.: 5), kann der Erhebung der persönlichen Netzwerke kaum jener Zeitrahmen zugewiesen werden, der dafür vielleicht erforderlich wäre.² Die Suche nach „sparsamen“ Messinstrumenten,³ die es ermöglichen,

¹ Als Beispiele für die Anwendung von Netzwerkinstrumenten in Bevölkerungsumfragen lassen sich der GSS (General Social Survey) in den USA und der deutsche Allbus nennen, wo Instrumente dieser Art seit den 1980er Jahren eingesetzt werden (vgl. Sattler und Diewald 2009: 4).

² Wolf (2009: 7) nennt als Vorgaben für die Entwicklung eines Moduls zur Erfassung von sozialen Netzwerken und sozialer Unterstützung (1) die Anwendbarkeit des Instruments in CATI-Erhebungen (computer assisted telephone interview) und (2) eine maximale Befragungsdauer von fünf Minuten.

³ Sattler und Diewald (2009) diskutieren zum einen verschiedene „Stellschrauben“ zur Anpassung des Instruments an die jeweiligen finanziellen und personellen Möglichkeiten, und zum anderen die Kosten dieser Sparsamkeit, die sich in Problemen bei der Messqualität und der Analyse offenbaren, und sprechen dabei von einem „Optimierungsdilemma“ (ebd.: 26).

soziale Netzwerke „möglichst adäquat“ (ebd.) zu erfassen, ist dabei noch keineswegs abgeschlossen.

5.2. Erhebungsmethoden

Vor der Entwicklung eines Messinstruments für Sozialkapital soll eine Übersicht über die unterschiedlichen einsetzbaren Messinstrumente gegeben werden. Für die Erfassung sozialer Netzwerke stehen verschiedene grundlegende Methoden zur Verfügung, aus denen, abhängig von Forschungsgegenstand und -interesse, den zu erarbeitenden oder zu überprüfenden Theorien und Annahmen, sowie den budgetären, zeitlichen und personellen Rahmenbedingungen der Erhebung ausgewählt werden kann. Dabei kann grob unterschieden werden, ob (1) ein gesamtes, z.B. räumlich eingeschränktes soziales Netzwerk erhoben werden soll, oder (2) ein „egozentriertes“ Netzwerk (vgl. Hennig 2010: 185).

Die Erhebung eines gesamten Netzwerkes ist dann möglich, wenn es sich bei dem Forschungsobjekt um ein begrenztes Beziehungsnetz handelt, etwa wenn die Beziehungsstrukturen zwischen oder innerhalb von Organisationen und Unternehmen, innerhalb eines Wohngebäudes oder einer Schulklasse abgebildet werden sollen. In einem solchen abgrenzbaren Netzwerk werden Daten über alle „Knoten“ (d.h. Personen, oder auch Unternehmen, etc.) des Netzwerkes erhoben, deren individuelle Eigenschaften und Ressourcen und deren Beziehungen zu den anderen Knoten. Mit den so erhobenen Daten können Aussagen über das gesamte Netzwerk getroffen werden (etwa Größe, Dichte, eingebettete Ressourcen), sowie über die Position einzelner Knoten innerhalb des Netzwerkes. Der Erhebungsaufwand steigt mit der Netzwerkgröße, d.h. der Anzahl der Knoten (exponentiell) an, wodurch diese Erhebungsmethode vor allem für kleinere, klar definierte Netzwerke geeignet ist (vgl. Hennig 2010: 185).

Für den Zweck der vorliegenden Arbeit, die Erhebung sozialer Ressourcen im Rahmen von Bevölkerungsumfragen, ist eine Erhebung des gesamten Netzwerkes nicht möglich. In diesem Fall, wo größere und/oder wenig definierbare individuelle Netzwerke erfasst werden sollen, wird bei der Erhebung nicht mehr auf ein geschlossenes gesamtes Netzwerk fokussiert, sondern auf „egozentrierte Netzwerke“, mit einem Kontakt im Mittelpunkt (Ego), der einseitig Auskunft gibt über seine Netzwerkkontakte (Alteri) und deren Charakteristika. Diese Art der Erfassung erlaubt dann auch die Anwendung konventioneller statistischer Verfahren und Repräsentationsschlüsse von der Stichprobe auf die entsprechende Grundgesamtheit (vgl. Marsden 1990: 438).

5.3. Instrumente für egozentrierte Netzwerke

Namens-, Positions- und Ressourcengeneratoren bilden die drei grundlegenden Methoden, mit denen sich egozentrierte soziale Netzwerke erfassen lassen. Der Fokus und die Vorgangsweise ist dabei jeweils unterschiedlich. Gemeinsam ist den Methoden, dass die „Generatorfrage“ den ersten von mehreren möglichen Teilen des Messinstruments

bildet, und zwar jenen Teil, in dem eine Auswahl von Personen des individuellen sozialen Netzwerks getroffen werden soll. Die gestellte Generatorfrage bestimmt, welcher Teilausschnitt des Netzwerks ausgewählt wird, etwa Personen, die in einem bestimmten Verhältnis zum/zur Befragten stehen, die einen bestimmten Beruf ausüben, oder die über bestimmte Ressourcen verfügen. Diese Abgrenzung des abgefragten Netzwerks stellt einen zentralen Punkt im Messvorgang dar (vgl. Marsden 1990: 439), Van Sonderen et al. 1990: 105ff). Nach dieser Abgrenzung können weiters mittels „Namensinterpretatoren“ bestimmte Eigenschaften der Personen in dieser Auswahl abgefragt werden, Eigenschaften der Beziehung zwischen Ego und den Alteri, und abschließend können auch noch die Beziehungen unter den Alteri erhoben werden (vgl. Wolf 2006: 246, Hennig 2010: 185f).

5.3.1. Namensgeneratoren

Bei Erhebungen mit Namensgeneratoren werden die RespondentInnen zunächst aufgefordert, eine oder mehrere bestimmte Personen aus ihrem sozialen Umfeld zu nennen, und so eine Zahl von Kontakten aus ihrem sozialen Netzwerk nach bestimmten Vorgaben zu identifizieren. Je nachdem, worauf der Generator als Eingangsfrage abzielt, welcher Personenkreis aus dem Umfeld des/der Befragten erfasst werden soll, lassen sich vier Typen von Namensgeneratoren unterscheiden (van der Gaag 2005: 80): (1) offene („open-question“), (2) affektive („affective-type“), (3) rollenverhältnisbasierte („role-related“) und (4) austauschverhältnisbasierte („exchange relationship“).

1. Bei offenen Namensgeneratoren wird die befragte Person aufgefordert, sämtliche Personen aufzulisten, die sie kennt.
2. Bei Namensgeneratoren, basierend auf affektiven Beziehungen, erfolgt die Abgrenzung durch die Frage nach Personen, die für Ego emotional wichtig sind. Dies kann ohne weitere Hilfen,⁴ oder auch visuell erfolgen, wobei dem/der Befragten eine Graphik in Form mehrerer konzentrischer Kreise vorgelegt wird, mit ihr, also Ego, im Mittelpunkt. Der/die Befragte soll dann die Namen (oder den ersten Buchstaben des Namens) der für sie/ihn jeweils emotional bedeutenden Personen des sozialen Umfeldes in diesem Diagramm eintragen, wobei der Abstand vom Mittelpunkt die emotionale Distanz dieser Personen zu Ego repräsentiert (Van Sonderen et al. 1990: 120).⁵

⁴Die Frage des Namensgenerators lautete in einer Studie zur Erhebung der Netzwerke der BewohnerInnen East York/Toronto: „I'd like to ask you a few questions about the people outside your home that you feel closest to; these could be friends, neighbours or relatives. Please write their initials, ... with the one you feel closest to on the first line, the next closest on the second line, and so on. [...]“ (Wellman 1979: 1209)

⁵Die Anweisung an den/die Befragte(n) lautet z.B. „On this page you see some circles. The center represents yourself. Please use the inner circle (circle I) to list by first name and first letter of the surname those persons who mean a lot to you and without whom life would be very difficult. Please use the outer circle (circle II) to list by first name and first letter of the surname those persons who are also important to you, but to a lesser degree. Finally, please note in parentheses by each name what person's relationship is to you - for example: (father)(daughter)(neighbor). Include only the names of persons aged 18 years and older.“ (Van Sonderen et al. 1990: 120).

3. Rollenverhältnisbasierte Namensgeneratoren erfragen gezielt die InhaberInnen bestimmter Rollen im Umkreis von Ego, etwa PartnerInnen, Elternteile, NachbarInnen, ArbeitskollegInnen oder beste FreundInnen.
4. In Namensgeneratoren, die auf Austauschbeziehungen gerichtet sind, werden Personen abgefragt, mit denen Ego bereits in Austauschbeziehung steht, oder die für eine solche Beziehung zukünftig in Frage kommen. Dabei können verschiedene Dimensionen von Gütern unterschieden und entsprechend differenzierte Fragen⁶ formuliert werden (Van Sonderen et al. 1990: 112). Für eine Messung sozialen Kapitals in Form verschiedener sozialer Ressourcen aus dem individuellen Netzwerk hat diese Form der Fragestellung gegenüber den anderen Generatoren den Vorteil, dass sie explizit auf die Netzwerkressourcen Bezug nimmt, d.h. dass in der Analyse nicht von Beziehungen oder Positionen auf das Vorhandensein von Ressourcen geschlossen wird, sondern diese direkt erfragt werden.

Nach der Festlegung des Netzwerkausschnittes werden im nächsten Schritt, bei der Namensinterpretation werden bestimmte Eigenschaften (etwa Geschlecht, Alter, Beziehung zu Ego, Beruf, Ressourcen, etc.) der ausgewählten Personen abgefragt. Werden nicht noch die Beziehungen der Alteri untereinander erhoben, ist die Erfassung des Netzwerks nach diesem Schritt zu Ende. Für den Schluss von den so erhobenen Netzwerken auf das darin vorhandene Sozialkapital unterscheiden Lin et al. (2001: 62f) drei verschiedene Ansätze: (1) die Netzwerkcharakteristika (z.B. Dichte und Verteilung)⁷ bedeuten individuelles oder kollektives Sozialkapital („networks-as-capital“), (2) die Position von Ego im Netzwerk (z.B. als Brücke, oder in der Nähe einer Brücke) bedeutet relative Vorteile in Bezug auf Sozialkapital („location-as-capital“), (3) bestimmte Charakteristika bzw. Ressourcen der Netzwerkkontakte (Bildung, Berufsprestige, Einkommen, etc.) bedeuten Sozialkapital, wobei als Maß die mittleren Werte, die Spannweite, die Streuung oder die höchsten Werte herangezogen werden („resources-as-capital“)⁸

Gemeinsam ist den Ergebnissen der verschiedenen Typen von Namensgeneratoren eine mehr oder weniger starke Betonung von „strong-ties“, also Kontakten wie Familienmitgliedern und engen Freunden, zu denen Ego eine enge Beziehungen hat – „weak-ties“, also Beziehungen außerhalb des engeren Umfeldes werden hingegen systematisch weniger oft genannt⁹. Für die empirische Überprüfung von Theorien, in denen „weak-ties“ einen wichtigen Stellenwert einnehmen (z.B. bei Lin 2001b: 67) ist diese Verzerrung problematisch.

⁶Van Sonderen et al (1990: 105f, 118) präsentieren insgesamt 21 Namensgeneratoren-Items zu emotionalen, instrumentellen und sozialen Ressourcen, für die jeweils bis zu zehn Kontakte angegeben werden können. Dabei wurden sowohl Items formuliert, in denen Ego Ressourcen empfängt, wie auch Items, in denen Ego Ressourcen zur Verfügung stellt. Beispiele: „With whom do you discuss your personal problems?“; „Who takes care of your home, plants, or animals when you are occasionally absent?“; „To whom did you occasionally lend a large sum of money or major items for a longer period of time, the past few years?“

⁷Mehr zu Maßzahlen für soziale Netzwerke s. Marsden 1990: 453ff.

⁸Bei Lin et al. (2001: 62f) nicht explizit so genannt, erschließt sich aber aus dem Sinn.

⁹Anderslautenden Befunden zufolge ist allerdings auch ein umgekehrter Effekt möglich, nämlich dass Personen, die im Umfeld von Ego häufig oder immer anwesend sind, eben aufgrund dieser permanenten Verfügbarkeit „vergessen werden“ (vgl. Van der Gaag 2005: 80f).

Weiters erschweren die erheblichen Unterschiede in den Messergebnissen verschiedener Typen von Namensgeneratoren den Vergleich von Ergebnissen. Van Sonderen et al. (1990: 107ff) weisen in einem Methodenvergleich nach, wie sehr die angegebene Anzahl von Kontakten, d.h. die Abgrenzung des Netzwerks, von der Art und Weise der Generierung der Namen abhängt, wobei die Anzahl der angegebenen Namen mit dem austauschbasierten Generator mit Abstand am höchsten ausfällt, die Angaben mit dem affektbasierten und dem rollenbasierten Namensgenerator weit geringer. Namensgeneratoren können relativ einfach an verschiedene Forschungsbereiche angepasst werden, etwa durch eine Veränderung von Anzahl und Inhalt der Fragen und unterschiedlichen Kriterien bei der Auswahl der Kontakte, oder eine Erhöhung oder Verringerung der Anzahl der angebbaren Kontakte. Allerdings bringt diese Flexibilität, sowie die thematische Spezialisierung der Fragen wiederum Nachteile für die Vergleichbarkeit der Ergebnisse mit sich (Van der Gaag 2004: 81, Lin et al 2001: 78).

Namensgeneratoren mit wenigen Fragen finden auch in großen Bevölkerungsumfragen Verwendung, wie etwa im General Social Survey (GSS) in den USA, wo mit einer einzelnen Generatorfrage¹⁰ die egozentrierten Diskussionsnetzwerke erhoben werden (vgl. Marsden 1987).¹¹ Der geschätzte Zeitaufwand bei der Befragung beträgt dabei je nach der Größe des Netzwerks etwa fünf bis elf Minuten (Burt 1984: 310ff).

5.3.2. Positionsgeneratoren

Lin et al. (vgl. 2001: 63) nennen als Nachteile von Namensgeneratoren bei der Entwicklung der Sozialkapitaltheorie neben der genannten Überbetonung starker Beziehungen, die eine Überprüfung der Wirkung schwacher Beziehungen unmöglich mache, noch zwei weitere Nachteile der Erhebung mit Namensgeneratoren: (1) die inhaltliche Fixiertheit der Namensgenerator-Items auf affektive Beziehungen, Rollen, geographische Nähe, etc. die zum einen die Auswahl bestimmter Elemente oder Inhalte verhindere und zum anderen auch deshalb problematisch sei, weil die Wahl der Items dem/der jeweiligen ForscherIn obliege, was die Vergleichbarkeit der Ergebnisse einschränke; und (2) dass durch Namensgeneratoren eher der Zugang zu Individuen als zu sozialen Positionen erhoben werde.

Als alternatives Instrument wurde Mitte der 1970er Jahre der Positionsgenerator entwickelt, der nicht auf Strukturmerkmale des egozentrierten Netzwerks fokussiert, wie Größe oder Dichte, sondern auf die sozialen Positionen der Kontakte im Netzwerk. Der Positionsgenerator ist eng verbunden mit Lins Theorie sozialer Ressourcen (Lin 1982,

¹⁰Die Namensgeneratorfrage im GSS 1985 lautete: „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.“ Das gesamte Messinstrument s. Burt (1985: 119ff).

¹¹Für einen Vergleich der Ergebnisse des GSS mit einem vergleichbaren Instrument im deutschen DJI-Familiensurvey und einer Analyse der zeitlichen Entwicklung von Diskussionsnetzwerke in den USA und Deutschland vgl. Wöhler, Hinz (2007)

1999b) und seiner Sozialkapitaltheorie (Lin 1999a, 2001b) und soll die von Lin et al. (2001: 57) geforderte Integration von Sozialkapitaltheorie und -messung leisten.¹²

Die Grundidee hinter dem Positionsgenerator ist, dass die sozialen Ressourcen im Netzwerk von Ego über die sozialen Positionen seiner/ihrer Netzwerkkontakte erfasst werden können (Lin und Erickson 2008: 8f). Bestimmte soziale Ressourcen konzentrieren sich in speziellen Bereichen oder Positionen der Sozialstruktur – verfügt eine Person über Verbindungen in diese Bereiche, in denen bestimmte Handlungsressourcen gehäuft vorkommen, d.h. über Beziehungen zu Personen in diesen sozialen Positionen, so wird angenommen, dass sie durch diese Verbindungen im Bedarfsfall Zugang zu diesen Ressourcen erhält. Ziel des Instruments ist also die Messung potentiell verfügbarer Ressourcen (vgl. van der Gaag et al. 2008: 29).

Aufgrund der in erwerbsarbeitszentrierten Gesellschaften zentralen Rolle der beruflichen Stellung für die individuelle Lebenslage und die vorhandene Ressourcenausstattung wird als Maß für die soziale Position das Berufsprestige herangezogen, von dem angenommen wird, dass es hoch mit den verfügbaren Ressourcen korreliert – und hier im speziellen mit instrumentell nützlichen Ressourcen, wie Einkommen, Bildung und Autorität am Arbeitsplatz (vgl. ebd.: 9). Personen mit hohem Berufsprestige, so die Annahme, verfügen über höhere Vermögen an diesen Ressourcen als Personen mit geringem Berufsprestige, wobei letztere aber mit bestimmte anderen nützlichen Ressourcen, etwa fachlichen und handwerklichen Fertigkeiten ausgestattet sind, die wiederum bei höheren sozialen Positionen als rar angenommen werden. Darüber hinaus gilt, dass auch Personen in Berufen mit niedrigem Prestige bei der Erreichung eines instrumentellen Ziels hilfreich sein können, etwa durch die Vermittlung einer Stelle. Der Schluss ist: Je mehr Kontakte eine Person in unterschiedlichen Bereichen der Sozialstruktur hat, d.h. Kontakte auf verschiedenen Niveaus des Berufsprestiges, desto eher verfügt sie über ein weites Repertoire an instrumentell einsetzbaren Ressourcen (vgl. ebd.) und desto eher ist sie mit ihren instrumentellen Handlungen erfolgreich.

Das Instrument

Bei der Erhebung wird den RespondentInnen eine Reihe von Berufen vorgelegt (s. Tab.: 5.1). Die Auswahl dieser Berufe ist *der* kritische Punkt des Positionsgenerators (vgl. Lin, Erickson 2001: 9) und wird von den ForscherInnen selbst vorgenommen. Die verschiedenen Berufe¹³ sind mittels Zensusdaten so zu wählen, dass sie sich über das gesamte Spektrum des Berufsprestiges verteilen, und dass auf jeweils gleichem Prestigeniveau jene Berufe ausgesucht werden, die von möglichst vielen Personen ausgeübt werden. Bei jedem Beruf soll der/die RespondentIn angeben, ob er/sie eine Person in diesem Beruf kennt – Kriterium dafür ist, dass er/sie den Vornamen dieser Person kennt, bzw. diese Person

¹² „We argue that the scientific viability of the notion of social capital depends on the development of an approach that integrates theory and measurement of the concept. Without a clear conceptualization, social capital may soon become a catch-all term broadly used in reference to anything that is ‚social‘“ (Lin et al. 2001: 57).

¹³ Die Anzahl der Berufe variiert zwischen 15 (vgl. Lin et al. 2001: 66) und 20 (vgl. Lin und Dumin 1986).

mit dem Vornamen anspricht („first-name basis“) (vgl. Lin et al. 2001: 63), oder dass sie zu Familie, Freunden oder Bekannten gezählt wird (Lin 2001a: 124). Ist eine Person im jeweils genannten Beruf bekannt, werden weiters bestimmte Merkmale der Beziehung abgefragt, wie die Dauer oder die Art der Beziehung (Familie, FreundIn, Bekannte/r). Falls der/die Befragte selbst keine Person in einem der Berufe kennt, wird gefragt, ob er/sie eine Person nennen kann, die den Kontakt zu einer solchen Person herstellen könnte. Kennt der/die Befragte mehrere Personen im abgefragten Beruf, wird er/sie aufgefordert, entweder jene Person zu nennen, die ihm/ihr am längsten bekannt ist, oder jene Person, die ihm/ihr als erstes einfällt (vgl. Lin 2001a: 18).

Aus den erhobenen Berufsprestigedaten der Netzwerkkontakte im egozentrierten Netzwerk können schließlich für jede/n Befragte/n bestimmte Maßzahlen für das individuell verfügbare Sozialkapital berechnet werden: (1) die Spannweite der Positionen im Netzwerk, d.h. die Differenz zwischen dem höchsten und dem niedrigsten Berufsprestigewert, (2) die Ausdehnung der Positionen, i.S. der Anzahl der Positionen oder auch der Heterogenität der Berufsprestigewerte und (3) die höchste Position, d.h. der höchste Prestigewert in Egos Netzwerk (vgl. Lin et al. 2001: 63).

Tabelle 5.1.: Beispiel für einen Positionsgenerator

Here is a list of jobs (show card). Would you please tell me if you happen to know someone (on a first-name basis) having each job? ^a							
Job	1. Do you know anyone having this job? (a) (If not, go to #7)	2. How long have you known this person (no. of years)	3. What is your relationship with this person?	4. How close are you with this person?	5. His/her gender	6. His/her job	7. Do you think you may find such a person through someone you know? (Person M)
Job A							8. Repeat #2-6 for Person M
Job B							
Job C							
etc.							

^a If you know more than one person, think of the one person whom you have known the longest (or the person who comes to mind first).
Quelle: Lin (2001a: 18)

Kritik

Durch die Referenzierung auf das Berufsprestige ist das Instrument inhaltsfrei („content-free“), rollen- und ortsneutral (Lin et al. 2001: 63) und steht auf einer klaren theoretischen und empirischen Basis (vgl. Hennig 2010: 186f). Das Messinstrument kann relativ einfach, durch Auswahl der Berufe an die jeweiligen Erfordernisse der Zielpopulation angepasst werden und es ist möglich, die Unterschiedlichkeit der Berufsprestigewerte für die selben Berufe in verschiedenen Gesellschaften zu berücksichtigen (vgl. Lin und Erickson 2008: 13f). Allerdings ist die Referenzierung auf Berufsprestige auch gleichzeitig Grund für bestimmte Schwächen und „blinde Flecken“ des Instruments.

- Personen, die nicht berufstätig sind, werden nicht als Quellen von Sozialkapital erkannt. Das betrifft Kinder und Jugendliche in Ausbildung, Studierende, Hausfrauen und -männer, Erwerbslose, Menschen nach der Erwerbsphase, etc.

- Die Messung zielt auf Ressourcen für instrumentelle Ziele, und dabei auch im Speziellen auf Arbeitsplatzsuche.¹⁴ Ressourcen für expressive Ziele werden mit dem Positionsgenerator nicht erfasst, bzw. erscheint es wenig plausibel, dass diese Ressourcen in bedeutsamer Stärke mit dem Berufsprestige zusammenhängen.
- Der Zusammenhang zwischen dem beruflichen Prestige und den verfügbaren sozialen Ressourcen in ihren vielen Erscheinungsformen ist unklar. Ressourcen, „verschwinden“ hinter Positionen, die mit Berufsprestige quantifiziert werden. Konkrete Ressourcen, wie das angeführte Auto, das die Freundin Ego für einen Umzug borgt, oder das gute Wort, das der Vater eines alten Klassenkollegen für Ego einlegt, und das diesem bei der Stellensuche hilft (vgl. Lin 2001b: 21) sind für sich nicht erfassbar und die Interpretation von Prestigedifferenzen der zugänglichen Positionen basiert rein auf theoretischen Annahmen über die Ressourcenausstattung, die mit unterschiedlichen sozialen Positionen verbunden ist.
- Dadurch, dass kein Schluss vom Prestige auf konkrete Ressourcen möglich ist, lässt sich auch nicht feststellen, ob die verfügbaren Ressourcen zu den Erfordernissen passen. Wenn angenommen wird, dass Sozialkapital mehrdimensional ist und der Nutzen des jeweiligen Sozialkapitals ziel- und kontextspezifisch ist, so ist es z.B. denkbar, dass Ego eine Person mit sehr hohem Berufsprestige kennt (z.B. eine Ärztin), selbst aber einen anderen Beruf ausübt und aufgrund der hohen beruflichen Spezialisierung und der entsprechend fehlenden Passung der Ressourcen, etwa bei der Suche nach einem Arbeitsplatz, wenig Nutzen aus dieser Beziehung bzw. diesem Zugang ziehen kann.
- Ein weiterer kritischer Punkt ist die Annahme, dass die Beziehung zu einer Person in einer bestimmten Position bereits Sozialkapital, also den Zugang zu deren persönlichen Ressourcen, bedeutet. Die Bereitschaft kann noch durch die Art der Beziehung zu dieser Person modelliert werden, aber die grundsätzliche Annahme über die Verfügbarkeit bleibt bestehen.
- Investitionen in Sozialkapital, wie sie in Lins Theorie (vgl. 2001b: 19ff) von zentraler Bedeutung sind, werden durch das Instrument nicht erfasst.

5.3.3. Ressourcengeneratoren

Einige der Kritikpunkte am Positionsgenerator führten dann auch zur Entwicklung eines weiteren Erhebungsinstruments, beim dem der Schwerpunkt auf der Erfassung konkreter Ressourcen liegt. Aufbauend auf der Sozialkapitalkonzeption von Flap (2002: 36), derzufolge Sozialkapital aus zumindest drei Dimensionen besteht: „[1] the number of others prepared or obliged to help ego when called upon to do so, [2] the extent to which they are ready to help, and [3] what is at the other end of the tie.“, weiters auf Lins Konzeption von Sozialkapital als zugänglichen und mobilisierbaren sozialen Ressourcen, sowie auf

¹⁴ „Of the many possible returns to social capital, getting a good job is one of the most important in a person's life and in research.“ (Lin und Erickson 2008: 5).

der Einsicht, dass Sozialkapital ein heterogenes Gut ist, dessen Nutzen vom Bedarf, den Zielen und den Gelegenheiten der Individuen abhängt, wurde der Ressourcengenerator entwickelt (vgl. Van der Gaag, Snijders 2004: 200f). Der Ressourcengenerator soll es ermöglichen, soziale Ressourcen, entsprechend ihrer unterschiedlichen Anwendbarkeit, in verschiedenen Lebensbereichen differenziert zu erfassen:

„We focus [...] on general collections of social resources that are valuable in general populations. This means that we look for broad sub-domains of life within which social resources serve a meaningful purpose for most individuals in the general population. Any resource that may help in goal achievement of the focal individual but is in fact owned by a social network member can be regarded as a constituent of social capital.“ (Van der Gaag, Snijders 2004: 201).

Bei der Auswahl der Ressourcen wird auf die „social production function theory“ (SPF) von Ormel et al. (1999) verwiesen (vgl. Van der Gaag, Snijders 2004: 208). Im Kern dieser Theorie, die ein Modell der „Produktion“ individuellen Wohlbefindens enthält, steht eine hierarchische Struktur von Handlungszielen und die Annahme, dass das höchste Handlungsziel von Individuen in der Erreichung und Erhaltung psychischen Wohlbefindens („subjective well-being“) besteht (vgl. Ormel et al. 1999: 62). Die universellen Ziele, durch deren Verwirklichung die Erreichung subjektiven Wohlbefindens ermöglicht wird, sind physisches und soziales Wohlbefinden. Diese „universellen“ Ziele lassen sich wiederum in zwei bzw. drei instrumentelle Unterziele aufschlüsseln (ebd.: 67), die sich als Mittel zur Erreichung der universellen Ziele untereinander substituieren lassen (ebd. 71). Die AkteurInnen wählen die Ziele, die sie anstreben, rational nach ihren Kosten aus, d.h. nach dem nötigen Einsatz von Ressourcen für die Zielerreichung im Vergleich mit anderen Zielen. Ressourcen sind dabei die Mittel, über die Individuen verfügen (ebd.: 73f) und die sie zur Erreichung der instrumentellen Ziele, und damit zur Erreichung der universellen Ziele, und schließlich zur „Produktion“ subjektiven Wohlbefindens, einsetzen können.¹⁵

Der Ressourcengenerator soll nun bei der Abfrage möglichst jene Ressourcen abdecken, die zur Erreichung der instrumentellen Ziele beitragen, d.h. genutzt werden können. Bei der Auswahl dieser Ressourcen bauen Van der Gaag und Snijders auf Ideen aus empirischen Arbeiten zu SPF, Lins Theorie sozialer Ressourcen (mit der Unterscheidung zwischen instrumentellen und expressiven Zielen und Handlungen), der Forschung zu sozialer Unterstützung, (mit der Unterscheidung zwischen unterschiedlichen Unterstützungsdimensionen (1) Information, (2) emotionale Unterstützung, (3) Freundschaft („companionship“) und (4) praktische, instrumentelle Unterstützung) und Lins explizierten Funktionsweisen sozialen Kapitals (S. 46) auf, und formulieren insgesamt 35 Ressourcen, die der Generator erfassen soll (s. Tab. 5.2).

Die erste Erhebung mit dem Ressourcengenerator fand 1999/2000 in den Niederlanden statt, als „Social Survey on the Networks of the Dutch“ (SSND) (vgl. Van der Gaag 2005:

¹⁵ „Key personal resources are physical and mental health, time, energy, income, education, kin and friend ties, and social skills.“ (Ormel et al. 1999: 62).

Tabelle 5.2.: Items und Subskalen des Ressourcengenerators

„Do you know anyone who ...“ ¹	Subskala			
	I	II	III	IV
1 can repair a car, bike, etc.				
2 owns a car			x	
3 is handy repairing household equipment				
4 can speak and write a foreign language			x	
5 can work with a PC			x	
6 can play an instrument				
7 has knowledge of literature	x			
8 has graduated from senior high school	x			
9 has a higher vocational education	x			
10 reads a professional journal			x	
11 is active in a political party		x		
12 owns shares for at least Dfl. 10,000				
13 works at the town hall				
14 earns more than Dfl. 5,000 monthly	x			
15 owns a holiday home abroad	x			
16 is sometimes in the opportunity to contract people				
17 knows a lot about governmental regulations		x		
18 has good contacts with media	x			
19 knows about soccer				
20 has knowledge about financial matters		x		
21 can find a holiday job for a family member				
22 can give advice on conflicts at work				x
23 can help when moving house (packing, lifting)				x
24 can help with small jobs around the house				
25 can do your shopping when you are ill				
26 can give medical advice when you are dissatisfied				
27 can borrow you a large sum of money				
28 can accommodate you (for a week)				
29 can give advice about conflicts with family				x
30 can discuss with you what political party to vote				
31 can give advice on matters of law				
32 can give a good reference when applying for job				x
33 can baby-sit for your children				
34 can be talked to regarding important matters				
35 can be visited socially				

¹ “As a minimum criterion of ‘knowing’ a person, it is required to be imaginable that when accidentally met on the street, the name of that person would be known, and a conversation could be started.” (Van der Gaag 2005: 138f).

Quelle: Van der Gaag, Snijders 2004: 212ff

63ff, Van der Gaag et al. 2008), wobei die sozialen Netzwerke und Ressourcen neben dem Ressourcengenerator auch mittels Namen- und Positionengenerator erfasst wurden, mit dem Ziel, die Ergebnisse der unterschiedlichen Methoden miteinander in Beziehung zu setzen und zu vergleichen. Die durchschnittliche Befragungsdauer betrug dabei 1 Stunde und 50 Minuten. Bei der Befragung mit dem Ressourcengenerator wurde, sofern eine der Ressourcen angegeben wurde, auch die Beziehung des möglichen Ressourcengebers (Familienmitglied, FreundIn, Bekannte/r) erfragt, mit der Annahme, dass der Zugang zu sozialen Ressourcen, d.h. die Chance, auf die Ressourcen anderer AkteurInnen zugreifen zu können, mit der Stärke der Beziehung steigt. Die Information über die Beziehung wurde für die weitere Skalenanalyse aber verworfen und die Angaben der Befragten dichotomisiert, mit Code „0“ (Kenntnis keiner einzigen Person, die über die abgefragte Ressource verfügt) und Code „1“ (Kenntnis zumindest einer Person mit der abgefragten Ressource, ungeachtet der Art der Beziehung)(vgl. Van der Gaag 2005: 139). Wurde eine Ressource deshalb nicht angegeben, weil ein/e Befragte/r diese als unerheblich betrachtete, oder nicht für sich passend,¹⁶ wurde die Antwort mit „0“ codiert.¹⁷

Mittels Mokken-Skalierung¹⁸ wurden aus der Menge der Items vier homogene Subskalen gebildet, wobei die Hälfte der Items aufgrund schwacher Zusammenhänge mit den Subskalen aus der weiteren Skalenbildung ausgeschlossen werden musste. Es verblieben für die Skalen insgesamt 17 Items (s. Tab. 5.2), die sich den vier induktiv konstruierten Dimensionen von Sozialkapital (1) Prestige und Bildung, (2) Politik und Finanzen, (3) Persönliche Fertigkeiten und (4) Persönliche Unterstützung zuordnen ließen (Van der Gaag et al. 2008: 38). Für die weitere Arbeit mit den Ergebnissen des Ressourcengenerators können entweder alle Items aufsummiert werden – wobei diese Gesamtsumme sowohl als Maß für das Volumen des individuellen Sozialkapitals betrachtet wird, als auch für dessen Diversität – oder aber es werden die Items der einzelnen Teilskalen zu Skalenwerten aufaddiert (ebd.).

Kritik

Der Ressourcengenerator ermöglicht es, im Vergleich mit dem Positionsgenerator, ein „feineres“ Bild des individuell vorhandenen Sozialkapitals zu zeichnen. Angesichts der Mehrdimensionalität des Konstrukts und der Zielspezifität der Wirkung, bzw. des Nutzens, erscheint dies auch als Notwendigkeit bei der Erforschung sozialen Kapitals, dessen

¹⁶So ist z.B. Item 33 (Kinderbetreuung) für Personen ohne jüngere Kinder nicht relevant.

¹⁷Das Problem, das aus dieser teilweisen und systematischen fehlenden Anwendbarkeit für die Auswertung der Daten folgt, wird thematisiert, aus pragmatischen Gründen wird aber von einer Auswertung jeweils gruppenspezifischer Skalen, nur aus passenden Items, abgesehen: „Because strictly taken, not all Resource Generator items apply to all respondents (e.g. some subgroups cannot answer questions regarding children, or work situations), *formally only analyses of subgroups restricted to the subgroup-appropriate items are suitable*. This leads to several sets of partly comparable findings, however, which would diminish the overall cohesion of the results. Especially with an aim to give an adequate overview of social capital of the general population, all items for all subgroups are included (when inappropriate items are left out of the analyses, the results are not substantially different)“ (2005: 139, Hh. GP)

¹⁸Eine verständliche Einführung gibt z.B. Van Schuur (2003).

ungleicher Verteilung und dessen Wirken auf unterschiedlich motiviertes individuelles Handeln. Erhoben werden ausschließlich positive, handlungsförderliche Ressourcen, wobei eine zukünftige Erweiterung des Instruments hinsichtlich negativen Sozialkapitals zwar nicht ausgeschlossen wird, aber angesichts der methodischen Herausforderungen zunächst eine Konzentration auf positives soziales Kapital erfolgt (Van der Gaag, Snijders 2004: 207). Der Ressourcengenerator soll die positiven Eigenschaften von Positions- und Namensgenerator in sich vereinen, also die Sparsamkeit und Einfachheit bei der Erhebung des ersteren und die Inhaltsvalidität des zweiten (Van der Gaag et al. 2008: 29).

Die Detailliertheit der Abfrage hat allerdings auch Schattenseiten. Die Auswahl der relevanten Dimensionen von Sozialkapital ist zwar theoretisch fundiert, die Auswahl von allgemeingültigen Aspekten und Items bleibt aber eine kaum zu lösende Aufgabe: die Relevanz und Anwendbarkeit der Items variiert mit den Populationen und auch den Subpopulationen der Erhebungen, wodurch die Vergleichbarkeit von Ergebnissen eingeschränkt wird. Wenn der Positionsgenerator „content-free“ ist, so ist der Ressourcengenerator hier im Gegenteil gerade auf „content“ gebaut. Wolf (2009: 19) z.B. würdigt die Möglichkeit des Ressourcengenerators, die verschiedenen Aspekte sozialen Kapitals zu erfassen, kritisiert aber den hohen Aufwand in der Anwendung (ebd.: 15), den Umfang des Instruments und dessen mangelhafte Spezifität. Für eine Anwendung in einer Studie zur Rolle sozialer Ressourcen bei der Bewältigung und Überwindung von Arbeitslosigkeit (2009), also einer speziellen Teilpopulation, seien drei Aufgaben zu lösen: (1) die Auswahl der Items ist auf die Problemstellung abzustimmen, (2) es sind Items zu finden, die für alle Personen von Bedeutung sind und (3) es muss bedacht werden, dass eine Ressource nur hilfreich ist, wenn sie durch die Kontaktperson auch tatsächlich zugänglich gemacht wird, d.h. mobilisierbar ist (2009: 19). Die ersten beiden Probleme oder Kritikpunkte wurden schon behandelt. Mit dem dritten Punkt spricht Wolf ein ganz wesentliches Problem des Ressourcengenerators an, nämlich dass von der Kenntnis einer Person mit einer bestimmten Ressource schon auf die Zugänglichkeit der Ressource geschlossen wird, bzw. dass aus dem Ergebnis der Messung nicht herausgelesen werden kann, ob eine Ressource auch mobilisierbar ist, bzw. ob die befragte Person dies so einschätzt. Jemanden zu kennen, der/die ein Ferienhaus besitzt (Item 15) sagt vielleicht etwas über das soziale Umfeld des/der Befragten aus, weniger aber darüber, ob dieses Ferienhaus im Bedarfsfall auch genutzt werden kann. Auch jemanden zu kennen, der/die ein Auto besitzt (Item 2) bedeutet keine Garantie dafür, dieses mitbenutzen zu dürfen. Mit der Kenntnis ist noch nicht die Frage der Bereitschaft, Zugang zu verschaffen, verbunden. Sämtliche Items erfassen Potentiale von Netzwerkkontakten, d.h. deren persönliche Ressourcen, es wird erfragt, was diese Alteri *können*, aber nicht ob diese Ego im Falle des Falles auch helfen *würden*. Dieses Problem ist sicher nicht unlösbar: bei der Mehrzahl der Items reicht eine Konkretisierung durch Umformulierung, im einfachsten Fall durch die Ersetzung von „can“ durch „would“. Bei manchen Items wären weitergehende Korrekturen erforderlich, etwa bei den Fragen zu Vermögen und Einkommen (Item 12 und 14), wo das konkrete finanzielle Unterstützungspotential in einem hypothetischen Bedarfsfall erfragt werden könnte. Ebenso müsste bei den anderen Items verfahren werden, d.h. es müsste die

Ressource nicht als persönliches Vermögen der Netzwerkkontakte, sondern als potentielle soziale Unterstützung für Ego formuliert werden.

5.4. Zusammenfassung

Jede der vorgestellten Methoden zur Erfassung sozialer Netzwerke hat bestimmte Vor- und Nachteile, jede erfasst einen bestimmten Ausschnitt der verschiedenen Aspekte von Netzwerken, betont bestimmte Dimensionen sozialen Kapitals und vernachlässigt bestimmte andere Eigenschaften. Auch der Aufwand bei der Erhebung ist je nach Verfahren sehr unterschiedlich. Welche Methode jeweils die „richtige“ ist und die jeweils gewünschten Eigenschaften erfasst, hängt vom jeweiligen Forschungsvorhaben ab (vgl. Van der Gaag et al. 2008: 43).

Namensgeneratoren sind dann das Mittel der Wahl, wenn eine detaillierte Abbildung sozialer Netzwerke, eine Abschätzung der Größe dieser Netzwerke und deren genaue Struktur von Interesse ist (vgl. Van der Gaag 2005: 200). Sie sind einfach an die gewünschte Fragestellung anpassbar und ermöglichen die Erfassung der unterschiedlichsten Charakteristika der sozialen Netzwerke. Die Nachteile dieser Erhebungsart liegen (1) im vergleichsweise tendenziell höheren Zeitaufwand bei der Erhebung, abhängig von der Menge der interessierenden Merkmale, (2) in der Betonung von starken Beziehungen zu Kontaktpersonen aus Familie und Freundeskreis, gegenüber schwachen Beziehungen zu Personen außerhalb dieses engeren Kreises und (3) in der eingeschränkten Vergleichbarkeit von Studienenergebnissen aufgrund der genannten Flexibilität der Instrumente bei der Anpassung an den Forschungsgegenstand.

Die Vorteile des Positionsgenerators, der das individuelle Netzwerk, nach Kontakten in bestimmten sozialen Positionen, oder besser, in bestimmten Berufen, durchleuchtet, liegen in seiner universellen Anwendbarkeit überall dort, wo Berufsprestigedaten verfügbar sind, sowie in seiner einfachen Handhabung (vgl. Van der Gaag 2005: 199). Die Nachteile sind u.a., (1) dass Personen im individuellen Netzwerk, die nicht berufstätig sind, nicht erfasst werden und für das Instrument und die Analyse keine Quelle von Sozialkapital darstellen, (2) dass der Schluss vom Berufsprestige der Netzwerkkontakte auf die Verfügbarkeit individueller Ressourcen für instrumentelle Ziele, wie die Suche nach einem Arbeitsplatz, zwar plausibel scheint, aber der Schluss auf ganz bestimmte Ressourcen, speziell auch Ressourcen für expressive Handlungen kaum möglich ist, und (3) dass der Schluss von der Bekanntschaft mit einer Person in einem bestimmten Beruf auf das Vorhandensein von Sozialkapital, also den Zugang zu den Ressourcen dieser Person, problematisch ist.

Die Stärke des Ressourcengenerators liegt in der Erfassung von konkreten Ressourcen, die sich in individuellen, instrumentellen und expressiven Handlungen einsetzen lassen. Die Schwierigkeit liegt dabei aber in der Bestimmung der jeweils relevanten Ressourcen. Dass die Relevanz von Ressourcen zwischen unterschiedlichen Populationen variiert, erschwert die Konstruktion eines universell einsetzbaren Instruments und die Vergleichbarkeit der Messergebnisse (vgl. Van der Gaag 2005: 199f). Ein weiteres Problem, das durch eine Anpassung der Items gelöst werden könnte, ist, dass von der Bekanntschaft mit einer

5. Messinstrumente zur Erfassung sozialer Netzwerke und Ressourcen

Person, die über eine bestimmte Ressource verfügt, schon auf die Verfügbarkeit dieser Ressource für den/die Befragte/n geschlossen wird, hier könnte direkter gefragt werden, ob die Netzwerkkontakte diese Ressource für Ego im Bedarfsfall einsetzen, oder ihm/ihr diese zur Verfügung stellen würden.

Klar wird jedenfalls, dass es das „richtige“ Messinstrument nicht gibt. Die Frage ist, welche der Methode für die Messung des hier verwendeten Konzepts von Sozialkapital am besten geeignet ist. Speziell der Ressourcengenerator scheint hier ein guter Ausgangspunkt für die Entwicklung eines Messinstruments zu sein, da er den Kern des Konzepts, die Ressourcen für instrumentelle und expressive Handlungen, am direktesten anspricht. Der Entwurf eines Messinstruments auf Basis der bisherigen theoretischen Erörterungen und der Kenntnis der verschiedenen Erhebungsmethoden ist Inhalt des folgenden Abschnitts.

6. Ein Vorschlag für ein Instrument zur Messung individuellen Sozialkapitals

6.1. Einleitung

Nach der theoretischen Erarbeitung eines Konzepts sozialen Kapitals und einem Überblick über die verschiedenen Messmethoden, ist es nun das Ziel, das Konstrukt zu operationalisieren. Es soll ein Messinstrument entwickelt werden, mit dem individuelles Sozialkapital, wie es hier gefasst wird, gemessen werden kann. Sozialkapital bedeutet...

„unterschiedliche, ungleich verteilte Ressourcen für instrumentelle und expressive Handlungen mit jeweils kontext- und zielspezifischem Nutzen, die ein Individuum nicht selbst besitzt, über die es aber aufgrund seiner informellen sozialen Beziehungen zu anderen Individuen oder durch formelle Beziehungen zu sozialen Organisationen seiner Einschätzung nach und auch tatsächlich verfügen kann.“ (S. 79)

Das Messinstrument soll (1) „sparsam“ sein, und eine Messung mit geringem Zeitaufwand ermöglichen, (2) die verschiedenen herausgearbeiteten Dimensionen sozialen Kapitals erfassen und (3) möglichst universell, d.h. für unterschiedliche Populationen einsetzbar sein und vergleichbare Ergebnisse hervorbringen.

6.2. Sozialkapital als subjektiv wahrgenommenes Unterstützungspotential

Die Grundidee für das Messinstrument ist es, Sozialkapital, das „concept by postulation“ (vgl. Saris und Gallhofer 2007: 27) mittels Fragen zum subjektiv wahrgenommenen Unterstützungspotential (das „concept by intuition“) zu operationalisieren.¹ Die Annahme ist, dass in die subjektive Wahrnehmung, d.h. in die subjektive Einschätzung des Unterstützungspotentials im individuellen sozialen Netzwerk, eine Vielzahl unterschiedlicher Informationen über die individuellen interpersonellen Beziehungen einfließt, die sonst nur mit relativ hohem Aufwand erhoben und zu Sozialkapitalmaßen kombiniert werden

¹Es erfolgt eine Beschränkung auf positive Unterstützung, wissentlich, dass Beziehungen auch negative Effekte haben können, dass sie „Belastungen darstellen, Gestaltungsspielräume einengen und eine Verpflichtung zu illegalem Verhalten darstellen oder Partizipation in anderen Lebensbereichen einschränken können“ (Diewald 2006: 3). Hier sollen die positiven Unterstützungspotentiale erfasst werden.

könnte. Personen, die versuchen, das Unterstützungspotential ihres sozialen Netzwerks zu evaluieren, stellen sich vielleicht folgende Fragen:

„Where can I get help from? Is my network large enough, coordinated enough, and containing enough of the right kinds of people to give me someone – or perhaps, several people – who can babysit, lend me money, provide marital understanding, or help when I am ill?“ (Wellman und Frank 2001: 235)

Das Ergebnis dieser Überlegungen ist eine Einschätzung der Wahrscheinlichkeiten konkreter Unterstützungsleistungen aus dem sozialen Netzwerk für verschiedene, möglicherweise eintretende Ereignisse und auftretende Bedürfnisse. In dieser eingeschätzten Wahrscheinlichkeit wären, so die Annahme, Einschätzungen über sämtliche Aspekte sozialen Kapitals (S. 60f und S. 78f) integriert, über (1) die individuellen sozialen Beziehungen und das soziale Netzwerk, d.h. dessen strukturellen Merkmale, wie die Größe und Dichte, (2) die Ressourcen, die sich im Besitz der Netzwerkkontakte befinden, oder über die diese verfügen können und (3) über die Möglichkeit des Zugangs zu diesen Ressourcen, der von bestimmten Eigenschaften der Beziehungen, der Stärke und den gegenseitigen Verpflichtungen abhängt. Auch das vierte Element sozialen Kapitals, (4) die Information über die Ressourcen wäre integriert. Existiert eine Ressource nicht auf der individuellen „kognitiven Landkarte“ des sozialen Netzwerks (vgl. Lin 2001b: 25), so wird auch die Einschätzung über die Verfügbarkeit dieser Ressource negativ ausfallen.²

Wellman und Frank geben eine Reihe von Aspekten an, die die Art und Menge der verfügbaren sozialen Ressourcen bestimmen (vgl. Wellman und Frank 2001: 237):

1. die persönlichen Eigenschaften Egos, seine/ihre Bedürfnisse und Ressourcen, sowie die Fähigkeit, soziale Unterstützung „anzuziehen“
2. die Größe des Netzwerks, d.h. die Anzahl von Egos Netzwerkkontakten (Alteri)
3. das Ressourcenvermögen der Alteri
4. die Ähnlichkeit von Ego und Alteri in Bezug auf soziale Eigenschaften
5. die Verfügbarkeit der Ressourcen, d.h. die Bereitschaft der Alteri, diese für Ego verfügbar zu machen
6. die Fähigkeit der Alteri diese Ressourcen an Ego weiterzugeben
7. die Menge an Ressourcen, die Ego in der Vergangenheit von den Alteri empfangen hat („Support History“)

²Die Annahme ist, dass verfügbare Ressourcen nur dann ihre instrumentelle oder expressive Wirkung entfalten können, wenn die AkteurInnen sich der Verfügbarkeit bewusst sind. Ressourcen, die einem/r AkteurIn ohne sein/ihr Wissen zur Verfügung stehen, bleiben aus theoretischer Sicht wirkungslos, sie werden nicht in Handlungen eingesetzt, und haben auch keine Wirkung als psychisch entlastende Bewältigungsressource. Was hier allerdings aus Gründen der Vereinfachung ausgeblendet wird, ist dass die Information über die tatsächliche Verfügbarkeit einer Ressource im Netzwerk auch das Ergebnis einer gezielten Suche im konkreten Bedarfsfall sein kann, von Nachfragen, also Kommunikation innerhalb des Netzwerks.

8. die Menge an Ressourcen, die Ego in der Vergangenheit für die Alteri aufgewendet hat („Reciprocity“)
9. die Zusammensetzung des Netzwerks, speziell in Hinsicht auf die Ähnlichkeit oder Unähnlichkeit der Alteri, mit den Auswirkungen auf die verfügbaren Ressourcen
10. die Struktur des Netzwerks, die zum einen den Fluss von Informationen über Egos Bedürfnisse und Ressourcen beeinflusst und zum anderen soziale Kontrolle über die Bereitstellung der Ressourcen bedeutet
11. die indirekten Beziehungen, also Beziehungen zu Personen außerhalb des Netzwerks, die ihre Ressourcen verfügbar machen

Die Annahme ist, dass durch die Frage nach dem wahrgenommenen oder erwarteten Unterstützungspotential, in Form einer Frage nach der Wahrscheinlichkeit oder der Sicherheit von Unterstützung in bestimmten Situationen, d.h. für die passende Unterstützung im Bedarfsfall, sämtliche dieser Aspekte, mit Ausnahme der „indirekten Beziehungen“, in die subjektive Einschätzung des Unterstützungspotentials einfließen. Hält diese Annahme, so wäre diese Einschätzung, bei Bedarf auf ein bestimmtes Unterstützungsangebot zugreifen zu können, ein tauglicher und sparsamer Indikator für Sozialkapital, und die Vorteile dieser Art der Messung gegenüber den präsentierten Verfahren läge darin, dass (1) ganz klar auf Ressourcen fokussiert wird, und zwar im Speziellen auf die Verfügbarkeit dieser Ressourcen für Ego in Form eines sozialen Unterstützungspotentials, (2) die aufwändige Messung der strukturellen Merkmale des egozentrierten Netzwerks und der Schluss von Eigenschaften der Beziehungen auf die Verfügbarkeit von Ressourcen entfällt und (3) nicht nur berufstätige Personen als potentielle Quellen sozialer Ressourcen erfasst werden. Der Nachteil dieser Methode liegt in der vermuteten Komplexität des Evaluationsprozesses, der eine hohe kognitive Herausforderung darstellt.³

6.3. Zur Entwicklung der Items

Diese Idee für ein Messinstrument ist noch in konkrete Indikatoren für das subjektiv wahrgenommene Unterstützungspotential umzusetzen. Es soll nach der *erwarteten Unterstützung* in verschiedenen hypothetischen⁴ aber möglichst generell relevanten *Situationen* (vgl. Soderen und Sanderman 2001: 165), aus formellen und informellen *Quellen* gefragt werden. Dabei soll die Zahl der Items und die Befragungsdauer möglichst gering gehalten werden und eine Konzentration auf wenige Ressourcen erfolgen, die das Spektrum von Ressourcen für instrumentelle und expressive Handlungen zumindest ansatzweise abdecken.

³Wie die Befragten diese Frage verstehen und verarbeiten, d.h. wie sie ihre Einschätzung im Antwortprozess entwickeln, wäre Gegenstand einer Untersuchung des Instruments mittels kognitiver Interviews (vgl. z.B. Prüfer und Rexroth 2005).

⁴Die Items haben hypothetischen Charakter, eine Eigenschaft, die nicht nur Porst (vgl. 2011: 100f) problematisch erscheint und gegen das dritte der zehn von ihm formulierten Gebote der Fragebogen-gestaltung verstößt. Dies ist allerdings dann ein nur geringes Problem, wenn der Gegenstand der Frage nicht zu weit von einer relevanten, realen Situation entfernt ist, mit der sich die Befragten mit hoher Wahrscheinlichkeit schon auseinandergesetzt haben (ebd.).

Für einen hohen Informationsgehalt, und um die Anwendung von statistischen Auswertungsverfahren für metrisches Skalenniveau zu ermöglichen, sollte die Antwortskala als intervallskaliert angenommen werden können und die Unterschiede in den subjektiven Einschätzungen möglichst fein erfassen.

6.3.1. Messung des wahrgenommenen Unterstützungspotentials

Das subjektiv wahrgenommene Unterstützungspotential wird als eingeschätzte Wahrscheinlichkeit oder *Sicherheit* von Hilfe in unterschiedlichen Situationen gemessen. Dabei sollen die Befragten einschätzen, wie sicher es ist, dass ihm/ihr bei Bedarf „tatsächlich“ geholfen werden wird. Die Antwortskala ist dabei für alle Items elf-stufig, mit den beschrifteten Polen „völlig ausgeschlossen“ (0) und „ganz sicher“ (10).

6.3.2. Arten der Unterstützung

Um der Zielspezifität von Sozialkapital Rechnung zu tragen, werden insgesamt sechs Unterstützungsarten erfasst, von denen vier der instrumentellen und zwei der expressiven Unterstützungsdimension zugerechnet werden können. In den Fragen sind hypothetische, praktisch relevante Situationen formuliert, in denen Ego ein Problem hat, für dessen Lösung die Unterstützung anderer erforderlich ist. Die Situationen für die Erfassung der instrumentellen Dimension sozialer Unterstützung sind: (1) Hilfe anderer Personen im Haushalt, wenn Ego krank ist, (2) Hilfe bei bürokratischen Erledigungen, wenn Ego sich dabei nicht auskennt, (3) finanzielle Unterstützung, wenn Ego aus unbestimmten Gründen Geld benötigt, und (4) Hilfe bei der Arbeitsplatzsuche, wenn Ego einen solchen sucht. Zur Erfassung der expressiven Unterstützungsdimension werden zwei Situationen präsentiert: (5) Personen, die Ego zuhören und mit ihm/ihr Gefühle teilen, wenn Ego traurig oder deprimiert ist, und (6) Personen für gemeinsame Unternehmungen und Freizeitgestaltung, wenn Ego solche sucht.⁵

6.3.3. Quellen der Unterstützung

Als Quellen der Unterstützung werden informelle soziale Beziehungen und Beziehungen zu formellen sozialen Organisationen unterschieden. In den Fragestellungen werden die informellen Netzwerke auf die „starken“ Beziehungen zu Familienmitgliedern und FreundInnen eingegrenzt, und die formellen Beziehungen auf private Vereine, Unternehmen, staatliche, kirchliche und soziale Organisationen. Für die informellen Beziehungen erfolgt diese Eingrenzung mit der Frageformulierung „Denken Sie bitte an Personen in Ihrer

⁵Fragen zu diesen hypothetischen Situationen finden sich z.B. auch im *European Quality of Life Survey* (EQLS) 2003 (<http://www.esds.ac.uk/findingData/snDescription.asp?sn=5260>) und den Umfragen des *International Social Survey Programme* (ISSP) zu sozialen Netzwerken (1986, 2001) (<http://zacat.gesis.org/webview/index.jsp?object=http://zacat.gesis.org/obj/fStudy/ZA3680>). Allerdings wird dort nicht die Einschätzung des Unterstützungspotentials erfasst, sondern die Beziehung zur wahrscheinlichsten Quelle der Unterstützung (Familie, FreundInnen, etc.).

Familie und in Ihrem Freundeskreis“. Dabei wird noch der Hinweis integriert, dass es als Unterstützung zählt, wenn „zumindest eine dieser Personen“ in den genannten Situationen „tatsächlich helfen wird“. Um den Fokus auf Hilfe aus formellen Organisationen zu lenken, wird die Frage folgendermaßen eingeleitet: „Es ist auch möglich, von privaten Vereinen und Unternehmen, staatlichen, kirchlichen und sozialen Organisationen [...] Hilfe zu bekommen.“, wobei noch die Bedingung formuliert wird, dass die Unterstützung oder Hilfe *gratis* bzw. *kostenlos* erfolgen muss – um auszuschließen, dass auch kostenpflichtige Unterstützungsangebote in die Evaluation des Unterstützungsangebots einfließen.

Diese Unterscheidung in informelle und formelle Quellen der Unterstützung wird in der Befragung so umgesetzt, dass die Fragen für die einzelnen Unterstützungsarten zwei Mal hintereinander gestellt werden, in einer Fragenbatterie für informelle Beziehungen, und einer weiteren Batterie für formelle Beziehungen.

6.3.4. Investitionen in Sozialkapital

Es soll zusätzlich noch versucht werden, die Investitionen in das individuelle soziale Kapital zu messen. Diese Messung stellt eine theoretische und praktische Herausforderung dar. Die Investitionen sollen als Bereitschaft und Vermögen zur Unterstützung anderer Personen operationalisiert werden. Es soll erfragt werden, wie sicher es ist, dass der/die Befragte anderen Personen in ihrem sozialen Netzwerk „tatsächlich helfen“ wird, wenn *diese* eine der sechs präsentierten Arten von Unterstützung benötigen. Das soziale Netzwerk wird dabei auf Familie und FreundInnen („Freundeskreis“) eingegrenzt.

Die Idee hinter dieser Frage ist, dass die „tatsächliche“ Hilfe für andere Personen eine Funktion aus Egos Bereitschaft und seinem/ihrem Vermögen zu solchen Hilfeleistungen darstellt, und diese jeweils unterschiedlich, abhängig von der Art der Unterstützung und der dafür notwendigen, einzusetzenden Ressourcen, ausfällt. Aus praktischer Sicht fällt auf, dass „Hilfeleistung“ an sich bereits von hoher sozialer Erwünschtheit gekennzeichnet ist. Wenn dann noch nach Hilfe für Familienmitglieder und FreundInnen gefragt wird, so könnte angenommen werden, dass das Ergebnis stark in Richtung des „Orts sozialer Erwünschtheit“ verzerrt wird (vgl. Diekmann 2001: 384).

Trotz dieser anzunehmenden Schwierigkeiten wird der Versuch unternommen, die Investition, oder besser: die Investitionsbereitschaft und das Investitionsvermögen, auf diese Weise zu erfassen. Hier wäre wiederum ein kognitiver Pretest angebracht, der vor dieser Erhebung und bis zu diesem Zeitpunkt noch nicht durchgeführt wurde. Es soll daher zunächst untersucht werden, ob die erhobenen Daten Rückschlüsse auf die Validität des Instruments zulassen, d.h. Hinweise darauf geben, dass nicht ausschließlich oder überwiegend das Ausmaß der sozialen Erwünschtheit der jeweiligen Hilfeleistung gemessen wurde.

6.4. Der Unterstützungsgenerator

In Anlehnung an die vom jeweiligen Fokus der Erhebung abhängigen Bezeichnung der bestehenden Messmethoden für egozentrierte Netzwerke – Namensgenerator, Positi-

6. Ein Vorschlag für ein Instrument zur Messung individuellen Sozialkapitals

onsgenerator und Ressourcengenerator – soll das entwickelte Instrument, das auf das Unterstützungspotential der individuellen Netzwerke fokussiert, als „Unterstützungsgenerator“ oder „support generator“ bezeichnet werden. Die zwei Frageblöcke zum Unterstützungspotential und der Frageblock zu Investitionen in Sozialkapital sollen hier im Fragewortlaut vorgestellt werden.

6.4.1. Informelles Sozialkapital

Nun noch zu einigen Fragen über Situationen, in denen die Hilfe anderer erforderlich ist. Denken Sie bitte an Personen in Ihrer Familie und in Ihrem Freundeskreis. Wie sicher ist es, dass Ihnen zumindest eine dieser Personen in den folgenden Situationen tatsächlich helfen wird? Antwortkategorien: völlig ausgeschlossen (0) bis ganz sicher (10).

- Wenn Sie Hilfe im Haushalt benötigen (einkaufen, kochen, etc.), weil Sie für eine Woche im Bett bleiben müssen.
- Wenn Sie Hilfe benötigen, weil Sie sich bei Amtswegen oder der Steuererklärung nicht auskennen.
- Wenn Sie Hilfe benötigen, weil Sie sich aus irgendwelchen Gründen eine Geldsumme von 1.000 € ausborgen müssen.
- Wenn Sie mit jemandem reden möchten, weil Sie sich niedergeschlagen oder deprimiert fühlen.
- Wenn Sie jemanden suchen, mit dem Sie in der Freizeit gemeinsam etwas unternehmen können.
- Wenn Sie Hilfe benötigen, um einen Arbeitsplatz zu finden.

6.4.2. Formelles Sozialkapital

Es ist auch möglich, von privaten Vereinen und Unternehmen, staatlichen, kirchlichen und sozialen Organisationen gratis Hilfe zu bekommen. Deshalb möchten wir auch fragen, wie sicher es ist, dass Ihnen eine dieser Institutionen in den folgenden Situationen kostenlos helfen wird? Antwortkategorien: völlig ausgeschlossen (0) bis ganz sicher (10).

- Wenn Sie Hilfe im Haushalt benötigen (einkaufen, kochen, etc.), weil Sie für eine Woche im Bett bleiben müssen.
- Wenn Sie Hilfe benötigen, weil Sie sich bei Amtswegen oder der Steuererklärung nicht auskennen.
- Wenn Sie Hilfe benötigen, weil Sie sich aus irgendwelchen Gründen eine Geldsumme von 1.000 € ausborgen müssen.

- Wenn Sie mit jemandem reden möchten, weil Sie sich niedergeschlagen oder deprimiert fühlen.
- Wenn Sie jemanden suchen, mit dem Sie in der Freizeit gemeinsam etwas unternehmen können.
- Wenn Sie Hilfe benötigen, um einen Arbeitsplatz zu finden.

6.4.3. Investitionsbereitschaft und -vermögen

Und ganz zum Schluss noch einige Fragen über Situationen, in denen andere Personen Hilfe brauchen. Denken Sie bitte an Personen in Ihrer Familie und in Ihrem Freundeskreis. Wie sicher ist es, dass Sie diesen Personen in den folgenden Situationen tatsächlich helfen werden? Antwortkategorien: völlig ausgeschlossen (0) bis ganz sicher (10).

- Wenn diese Hilfe im Haushalt benötigen (einkaufen, kochen, etc.), weil sie für eine Woche im Bett bleiben müssen.
- Wenn diese Hilfe benötigen, weil sie sich bei Amtswegen oder der Steuererklärung nicht auskennen.
- Wenn diese Hilfe benötigen, weil sie sich aus irgendwelchen Gründen eine Geldsumme von 1.000 € ausborgen müssen.
- Wenn diese mit jemandem reden möchten, weil sie sich niedergeschlagen oder deprimiert fühlen.
- Wenn diese jemanden suchen, mit dem sie in der Freizeit gemeinsam etwas unternehmen können.
- Wenn diese Hilfe benötigen, um einen Arbeitsplatz zu finden.

6.5. Zur Skalierung oder Zählung von Sozialkapital

Eine Frage, die beim Entwurf des Instruments noch behandelt werden soll, ist, wie die einzelnen Indikatoren innerhalb der drei Frageblöcke zur Berechnung eines Sozialkapitalmaßes verknüpft werden können. Van der Gaag und Snijders (2004: 204f) führen bei ihrem Ressourcengenerator zur Erzeugung von Sozialkapitalscores einfache Additionen der dichotomen Indikatoren durch – jeweils für die Items in den verschiedenen, induktiv festgelegten Gruppen von Ressourcen mit bestimmtem Wirkungsbereich. Dies wird damit argumentiert, dass jede der Ressourcen innerhalb einer Gruppe zur Erreichung individueller Ziele in diesem Bereich beiträgt. So betrachtet ist Sozialkapital ein Konstrukt, bei dem jeder einzelne Indikator einen spezifischen Beitrag zum Index „Sozialkapital“ leistet und wo die Entfernung eines oder mehrerer Indikatoren zu einer Bedeutungsänderung des Konstrukts und des Indexwertes führen würde.⁶

⁶Mehr zur Unterscheidung zwischen formativen und reflektiven Konstrukten: S. 131.

6. Ein Vorschlag für ein Instrument zur Messung individuellen Sozialkapitals

Sozialkapital ist aus theoretischer Sicht also kein *reflektives Konstrukt*, bei dem die gemeinsame Variation der verschiedenen Indikatoren durch eine dahinterstehende latente Variable verursacht wird. Sozialkapital ist vielmehr ein *formatives Konstrukt*, bei dem die Indikatoren die latente Variable „verursachen“ oder erst bilden (vgl. Bollen 2010: 166). Wie die Indexbildung erfolgt, ob als einfache Summierung der Variablenwerte oder mittels Hauptkomponentenanalyse und der Berechnung von Komponentenwerten, wird bei der Auswertung zu entscheiden sein. Der formative Charakter von Sozialkapital hat jedenfalls entscheidende Folgen für die Möglichkeiten und die Art und Weise der Überprüfung der Validität der Messung (S. 131).

6.6. Itemübersicht

Tabelle 6.1 gibt einen abschließenden Überblick über die Items der drei Fragebatterien und enthält die im Auswertungsteil verwendeten Kurzbezeichnungen und Variablennamen der Items.

Tabelle 6.1.: Items des Unterstützungsgenerators im Überblick

Variable	Kurzbezeichnung	Fragetext im Wortlaut ¹
SC1	Informelles Sozialkapital	Nun noch zu einigen Fragen über Situationen, in denen die Hilfe anderer erforderlich ist. Denken Sie bitte an Personen in Ihrer Familie und in Ihrem Freundeskreis. Wie sicher ist es, dass Ihnen zumindest eine dieser Personen in den folgenden Situationen tatsächlich helfen wird?
SC1.1	Hilfe im Haushalt	Wenn Sie Hilfe im Haushalt benötigen (einkaufen, kochen, etc.), weil Sie für eine Woche im Bett bleiben müssen.
SC1.2	Hilfe bei Amtswegen	Wenn Sie Hilfe benötigen, weil Sie sich bei Amtswegen oder der Steuererklärung nicht auskennen.
SC1.3	1000€ ausborgen	Wenn Sie Hilfe benötigen, weil Sie sich aus irgendwelchen Gründen eine Geldsumme von 1.000€ ausborgen müssen.
SC1.4	Reden, wenn deprimiert	Wenn Sie mit jemandem reden möchten, weil Sie sich niedergeschlagen oder deprimiert fühlen.
SC1.5	Etwas unternehmen	Wenn Sie jemanden suchen, mit dem Sie in der Freizeit gemeinsam etwas unternehmen können.
SC1.6	Arbeitsplatzsuche	Wenn Sie Hilfe benötigen, um einen Arbeitsplatz zu finden.
SC2	Formelles Sozialkapital	Es ist auch möglich, von privaten Vereinen und Unternehmen, staatlichen, kirchlichen und sozialen Organisationen gratis Hilfe zu bekommen. Deshalb möchten wir auch fragen, wie sicher es ist, dass Ihnen eine dieser Institutionen in den folgenden Situationen kostenlos helfen wird?
SC2.1	Hilfe im Haushalt	Wenn Sie Hilfe im Haushalt benötigen (einkaufen, kochen, etc.), weil Sie für eine Woche im Bett bleiben müssen.
SC2.2	Hilfe bei Amtswegen	Wenn Sie Hilfe benötigen, weil Sie sich bei Amtswegen oder der Steuererklärung nicht auskennen.
SC2.3	1000€ ausborgen	Wenn Sie Hilfe benötigen, weil Sie sich aus irgendwelchen Gründen eine Geldsumme von 1.000€ ausborgen müssen.
SC2.4	Reden, wenn deprimiert	Wenn Sie mit jemandem reden möchten, weil Sie sich niedergeschlagen oder deprimiert fühlen.
SC2.5	Etwas unternehmen	Wenn Sie jemanden suchen, mit dem Sie in der Freizeit gemeinsam etwas unternehmen können.
SC2.6	Arbeitsplatzsuche	Wenn Sie Hilfe benötigen, um einen Arbeitsplatz zu finden.
SC3	Investition in Sozialkapital	Und ganz zum Schluss noch einige Fragen über Situationen, in denen andere Personen Hilfe brauchen. Denken Sie bitte an Personen in Ihrer Familie und in Ihrem Freundeskreis. Wie sicher ist es, dass Sie diesen Personen in den folgenden Situationen tatsächlich helfen werden?
SC3.1	Hilfe im Haushalt	Wenn diese Hilfe im Haushalt benötigen (einkaufen, kochen, etc.), weil sie für eine Woche im Bett bleiben müssen.
SC3.2	Hilfe bei Amtswegen	Wenn diese Hilfe benötigen, weil sie sich bei Amtswegen oder der Steuererklärung nicht auskennen.
SC3.3	1000€ ausborgen	Wenn diese Hilfe benötigen, weil sie sich aus irgendwelchen Gründen eine Geldsumme von 1.000€ ausborgen müssen.
SC3.4	Reden, wenn deprimiert	Wenn diese mit jemandem reden möchten, weil sie sich niedergeschlagen oder deprimiert fühlen.
SC3.5	Etwas unternehmen	Wenn diese jemanden suchen, mit dem sie in der Freizeit gemeinsam etwas unternehmen können.
SC3.6	Arbeitsplatzsuche	Wenn diese Hilfe benötigen, um einen Arbeitsplatz zu finden.

¹ Die Antwortkategorien sind durchgehend „völlig ausgeschlossen“ (0) bis „ganz sicher“ (10).

Teil III.

Ergebnisse

7. Beschreibung der Daten

Das entwickelte Fragebogenmessinstrument für Sozialkapital konnte bereits im Rahmen einer Bevölkerungsumfrage, als Anhang des European Social Survey (ESS, Runde 4) in Österreich eingesetzt und getestet werden. In diesem Kapitel werden die ersten Ergebnisse der Erhebung präsentiert. Zunächst wird der Kontext der Datenerhebung beschrieben, danach wird die erhaltene Stichprobe mit Daten der offiziellen Bevölkerungsstatistik verglichen. In einem weiteren Schritt erfolgt eine Analyse fehlender Angaben innerhalb der Sozialkapitalbatterie, sowie eine vorläufige Korrektur fehlender Werte. Danach werden die drei Fragebatterien deskriptiv ausgewertet und die grundlegenden Kennwerte ausgewiesen.

7.1. Zur Datenerhebung

Die Datenerhebung mit dem entworfenen Fragebogeninstrument wurde als Zusatzmodul im Rahmen der vierten Runde des European Social Surveys (2011, 2008) in Österreich durchgeführt.¹ In der Feldphase, die zwischen Herbst 2009 und Frühjahr 2010 stattfand, wurden von November bis Februar insgesamt 2255 RespondentInnen persönlich mittels standardisiertem Fragebogen interviewt. Zielpopulation war die österreichische Wohnbevölkerung im Alter von 15 Jahren und älter, mit ausreichenden Deutschkenntnissen, um an der deutschsprachigen Befragung teilnehmen zu können. Die Ziehung der Haushalte erfolgte als geschichtete, dreistufige Wahrscheinlichkeitsauswahl.²

Die Sozialkapital-Fragebatterie wurde nach dem ESS-Instrument erhoben, in einem Selbstausfüller-Teil im letzten Abschnitt des Fragebogens. Die RespondentInnen wurden vor der Fragebatterie mittels Geburtstagsmethode in zwei Gruppen geteilt. Jenen Personen, die in den Monaten Jänner bis Juni geboren wurden, wurde das entwickelte Fragemodul präsentiert, die Gruppe der von Juli bis Dezember Geborenen erhielt Fragen zu einem anderen Thema. Insgesamt stehen 1169 Fälle für Auswertungen des Sozialkapitalinstruments zur Verfügung.

7.2. Exkurs: Der European Social Survey

Der European Social Survey (ESS) ist eine 2001 begründete sozialwissenschaftliche Umfrage, die alle zwei Jahre und derzeit (Stand: Jänner 2012) in der fünften Runde als

¹Vielen Dank an Prof. Willem Saris, Dr. Karl H. Müller und Dr. Richard Költringer für die Ermöglichung dieses Vorhabens!

²Genauere Informationen zum Erhebungsdesign s. <http://ess.nsd.uib.no/ess/round4/surveydoc.html>

Querschnittserhebung in über 30 Ländern Europas durchgeführt wird. Der ESS wird durch die Europäische Kommission kernfinanziert, während die Umfragen in den teilnehmenden Ländern werden von den nationalen Einrichtungen getragen werden. Neben dem inhaltlichen Schwerpunkt des ESS, der Erfassung sozialen Wandels in Europa mit einem konstanten Kernmodul von Fragen und jeweils zwei zur Entwicklung ausgeschriebenen, von Runde zu Runde variierenden, „rotierenden“ Modulen, liegt ein weiterer Schwerpunkt im Bereich der Methodenforschung. Als die drei Hauptziele des ESS nennen Jowell et al. (2007: 9)

- to produce rigorous data about trends over time in people's underlying values within and between European nations
- to rectify longstanding deficits in the rigour and equivalence of comparative quantitative research, especially in attitude studies
- to develop and gain acceptance for social indicators, including attitudinal measures, that are able to stand alongside the more familiar economic indicators of societal progress.

Um diese Ziele zu erreichen, werden im Rahmen des ESS verbindliche Standards für alle Phasen der jeweils nationalstaatlich organisierten Erhebungen vorgegeben. Die durchführenden Institutionen müssen sich zur Einhaltung dieser Vorgaben bereiterklären; die einzelnen Erhebungsdesigns werden von zentraler Stelle begutachtet und bewilligt; die Art der Stichprobenziehung, die Stichprobengröße, die zu erzielende Rücklaufquote, die maximale Anzahl von Befragungen je InterviewerIn, die Anzahl der Kontaktaufnahmen, etc. sind dabei vorgegeben (Jowell 2007: 18). Besonderes Augenmerk wird auch auf die inhaltliche Vergleichbarkeit der in den jeweiligen Landessprachen³ durchgeführten Befragungen gelegt. Eine eigene Taskforce erarbeitet Protokolle und Prozeduren, um vergleichbare Übersetzungen des ursprünglich in englischer Sprache formulierten Fragebogens zu gewährleisten (vgl. Harkness 2007: 81ff). Neben den methodischen Standards, ist auch die Open-Access-Policy ein wesentliches Merkmal des ESS. Alle Datensätze und die dazugehörigen Meta-Daten und Dokumentationen sind öffentlich zugänglich und für nicht-kommerzielle Zwecke frei verwendbar.⁴

7.3. Beschreibung des Rücklaufs

Im ersten Schritt wird der Rücklauf jenes Teils der Erhebung beschrieben, in dem die Fragen zu Sozialkapital gestellt wurden, d.h. die die Verteilungen der soziodemographischen Merkmale von 1169 der insgesamt 2255 RespondentInnen. Tabelle 7.1 zeigt den Rücklauf

³Ab einem Bevölkerungsanteil von 5% mit anderer Erstsprache muss die Befragung auch in diesen Sprachen durchgeführt werden (vgl. ebd.: 17).

⁴Siehe ESS - Conditions of use: <http://ess.nsd.uib.no/ess/conditions.html>

der Teilstichprobe des ESS (Runde 4) im Vergleich mit den offiziellen sozialstatistischen Daten der Statistik Austria.⁵

Die Abweichungen zwischen den Merkmalsverteilungen in der Stichprobe und der offiziellen Grundgesamtheit, angegeben als Quotient aus dem jeweiligen Anteil in Stichprobe und Grundgesamtheit ($\%_{St}/\%_{Gg}$), liegen überwiegend im Bereich von 0,59 (PflichtschulabsolventInnen) bis 1,89 (AHS/BHS-AbsolventInnen). In der Stichprobe etwas überrepräsentiert sind Frauen, Personen im zweiten Lebensjahrzehnt und Personen mit höheren Bildungsabschlüssen. Die höchsten Abweichungen der erhobenen Daten zur offiziellen Statistik zeigen sich bei den AbsolventInnen postsekundärer Ausbildungen (6,2), AbsolventInnen von Akademien oder Bakkalaureats/Bachelor-Studien an Universitäten oder Fachhochschulen (Faktor 2,8) und Personen in Ausbildung (2,7), was der genannten Überrepräsentation von 20 bis 29-jährigen Befragten geschuldet sein könnte. Auch Personen in Hausarbeit oder Betreuungstätigkeit (1,7), sowie geschiedene oder getrennt lebende Personen (1,5) sind in der Stichprobe etwas häufiger vertreten als in der offiziellen Statistik. Umgekehrt sind Männer (0,9) und Personen in den höchsten und niedrigsten Altersstufen (0,8 bzw. 0,7) entsprechend etwas unterrepräsentiert, sowie auch Personen mit niedrigeren Bildungsabschlüssen, Personen in bezahlter Tätigkeit (0,7) oder mit einer anderen als der österreichischen Staatsbürgerschaft (0,7), letzteres möglicherweise als Folge der Erhebung in deutscher Sprache.

Knapp 57% der Befragten sind Frauen (Grundgesamtheit: 51%). Die jüngste Person in der Stichprobe ist, entsprechend der Zielvorgabe, 15 Jahre, die älteste 91 Jahre alt, das Durchschnittsalter liegt bei 45 Jahren. Die größten Altersgruppen bilden die 20 bis 29-Jährigen (22%) und die 40 bis 49-Jährigen (19%). Als größte Gruppe nennen 40% der RespondentInnen BMS, Lehre oder Berufsschule als ihren höchsten Bildungsabschluss, ein weiteres Viertel hat eine höhere Schule mit Matura (z.B. AHS, BHS) abgeschlossen; 17% verfügen über einen Pflichtschulabschluss (oder keinen Schulabschluss) und knapp 18% über Abschlüsse, die über das Maturaniveau hinausgehen. Österreichische StaatsbürgerInnen sind 92% der Personen im Rücklauf aus der Stichprobe, weitere 8% (Grundgesamtheit: 11%) sind anderer Staatsbürgerschaft. Beim Familienstand bilden die „Ledigen“ (40%) die größte Gruppe, 38% sind verheiratet, ein Achtel der Befragten geschieden, oder getrennt lebend, und ein Zehntel verwitwet. Ein Drittel der Befragten lebt in Ein-Personen Haushalten, ein weiteres Drittel zu zweit und das restliche Drittel in Haushalten mit drei und mehr Personen. 41% der RespondentInnen gehen einer bezahlten Tätigkeit nach, etwa die Hälfte sind pensioniert (21%) oder verrichten Haus- oder Betreuungsarbeit (20%); ein Achtel der Befragten sind in Ausbildung und knapp über 3% arbeitslos. Werden große Städte und deren Vororte und Randbezirke zusammengekommen, so teilen sich die Befragten nach ihrem angegebenen Wohngebiet in Drittel auf Großstadt (36%), Städte- oder Kleinstädte (31%) und Dörfer und ländliche Umgebung (33%) auf. Den höchsten Anteil fehlender Werte (35%) weist die Einkommensvariable

⁵Die Anpassungsgewichte zur Angleichung der Verteilungen bestimmter Merkmale von Rücklauf und Population liegen zum aktuellen Zeitpunkt (Stand 12.2.2012) noch nicht vor – sämtliche Berechnungen erfolgen mit den ungewichteten Daten.

7. Beschreibung der Daten

auf, die Angaben zum Netto-Haushaltseinkommen verteilen sich relativ gleichmäßig über die gebildeten 500 €-Intervalle, mit einem erhöhten Anteil von niedrigen Einkommen.

Tabelle 7.1.: Zusammensetzung des Rücklaufs

		%Grundges ¹	%Stichpr	%St/%Gg	n _{gültig}
Geschlecht	Männer	48,7	43,1	0,88	504
	Frauen	51,3	56,9	1,11	665
	Gesamt	100,0	100,0		1169
Alter	15 bis 19J	7,0	5,1	0,74	60
	20 bis 29J	15,1	22,1	1,46	258
	30 bis 39J	15,7	14,7	0,94	172
	40 bis 49J	19,6	19,1	0,97	223
	50 bis 59J	15,4	14,8	0,96	173
	60 bis 69J	12,7	12,8	1,01	150
	70J und älter	14,5	11,3	0,78	132
	Gesamt	100,0	100,0 ²		1168
Höchst. Bildungsabschl.	Pflichtschule od. k. Abschl.	29,1	17,1	0,59	199
	BMS, Lehre, Berufsschule	46,6	39,9	0,86	464
	AHS, BHS	13,3	25,2	1,89	293
	Postsekund. Ausb. (Kolleg)	0,6	4,0	6,23	46
	Akademie, Bakk. (Univ., FH)	1,9	5,5	2,83	64
	Hochschulabschl. (Univ., FH)	8,4	8,3	0,99	96
	Gesamt	100,0	100,0		1162
Staatsbürgerschaft	Österreich	89,6	92,4	1,03	1078
	andere	11,4	7,6	0,73	89
	Gesamt	100,0	100,0		1167
Familienstand	ledig	33,7	40,1	1,19	460
	verheiratet	50,5	37,5	0,74	430
	geschieden (od. getrennt)	8,3	12,5	1,52	144
	verwitwet	7,5	9,9	1,32	114
	Gesamt	100,0	100,0		1148
Haushaltsgröße	1	36,0	33,2	0,92	388
	2	28,5	33,4	1,17	390
	3	16,0	16,1	1,01	188
	4	12,9	11,3	0,88	132
	5 und mehr Personen	6,6	6,1	0,92	71
	Gesamt	100,0	100,0		1169
Erwerbsstatus	bezahlte Tätigkeit	55,9	41,0	0,73	479
	arbeitslos	2,9	3,4	1,17	40
	in Ausbildung	4,7	12,5	2,68	146
	pensioniert	24,7	20,8	0,84	243
	Hausarbeit, Betreuung	11,8	20,0	1,69	233
	andere	-	2,2	-	26
	Gesamt	100,0	100,0		1167
Wohngebiet	Großstadt		27,4		320
	Vorort, Randbezirk		8,8		103
	Stadt od. Kleinstadt		30,6		357
	Dorf, Land		33,2		388
	Gesamt		100,0		1168
Haushaltseinkommen (netto)	weniger als 500 €		20,1		153
	500 bis 999 €		16,7		127
	1000 bis 1499 €		16,2		123
	1500 bis 1999 €		17,8		135
	2000 bis 2499 €		13,6		103
	2500 € und mehr		15,7		119
	Gesamt		100,0		760

Anm.: Fallzahl n=1169

¹ Geschlecht und Alter (Stand 2010): http://www.statistik.at/web_de/statistiken/bevoelkerung/bevoelkerungsstruktur/bevoelkerung_nach_alter_geschlecht; Bildungsabschluss (2009): http://www.statistik.at/web_de/statistiken/bildung_und_kultur/bildungsstand_der_bevoelkerung; Staatsbürgerschaft (2009): http://www.statistik.at/web_de/statistiken/bevoelkerung/bevoelkerungsstruktur/bevoelkerung_nach_staatsangehoerigkeit_geburtsland; Familienstand (2010): Statistisches Jahrbuch 2012: 47; Haushaltsgröße (2010): Statistisches Jahrbuch 2012: 70; Erwerbsstatus (2008) Statistisches Jahrbuch 2012: 64)

² Um die Vergleichbarkeit mit der Zielpopulation des ESS herzustellen, wurde der Anteil der unter 15-jährigen aus der Grundgesamtheit herausgerechnet.

7.4. Analyse fehlender Werte

Der Anteil der fehlenden Angaben in den drei Fragebatterien zu Sozialkapital (s. Tabelle 7.2) ist bei den meisten der 18 Fragen niedrig und variiert zwischen 0,3% und 5,4%. Ein/e Befragte/r (0.1%) hat keine der Fragen beantwortet, drei Befragte (0.3%) machten keine Angaben zu ihrem informellen Sozialkapital (SC1), 30 Befragte (2.6%) keine Angabe zum formellen Sozialkapital (SC2) und 38 (3.3%) keine Angaben zur Investition in ihr Sozialkapital (SC3). Die durchschnittlichen Anteile fehlender Angaben in SC2 und SC3 sind mit 3,4 und 3,5% mehr als dreimal so hoch wie bei SC1 (1%), was auf Schwierigkeiten bei der Beantwortung der Fragen zu formellem Sozialkapital und Investitionen in Sozialkapital hindeutet und/oder auf Ermüdungseffekte, etwa durch die dreifache Wiederholung der Frageform bei geringer Veränderung des Fragetexts. Die Gründe für die Ausfälle wären in kognitiven Pretests zu überprüfen.

Auffällig sind die in allen drei Batterien vergleichsweise höheren Anteile fehlender Antworten bei den Items zur Hilfe bei der Arbeitsplatzsuche. Die Ausfälle sind dabei bis zu zehn mal höher als bei den anderen Variablen innerhalb einer Batterie (s. informelles Sozialkapital). Diese Unterschiede deuten auf erhöhte Schwierigkeiten bei der Beantwortung dieser Fragen hin und sollten weiter auf eine mögliche Systematik des Ausfalls untersucht werden.

Tabelle 7.2.: Anteil fehlender Werte in den Fragebatterien zu Sozialkapital

	Informelles Sozialkap. (SC1)	Formelles Sozialkap. (SC2)	Investition in Sozialkap. (SC3)
Hilfe im Haushalt	0,5% (6)	2,7% (32)	3,3% (39)
Hilfe bei Amtswegen	0,5% (6)	3,1% (36)	3,3% (39)
1000 € ausborgen	0,4% (5)	3,0% (35)	3,4% (40)
Reden, wenn deprimiert	0,3% (4)	3,0% (35)	3,3% (39)
Etwas unternehmen	0,3% (4)	2,9% (34)	3,3% (39)
Arbeitsplatzsuche	3,4% (40)	5,4% (63)	4,4% (51)
keine Angaben	0,3% (3)	2,6% (30)	3,3% (38)

¹ Anm.: Angegeben sind die relativen [%] und die (absoluten) Anteile fehlender Werte (n=1169).

Die Analyse der Ausfälle nach soziodemographischen Merkmalen (s. Tabelle 7.3) zeigt bestimmte Muster der fehlenden Werte. Der Anteil der Ausfälle bei den Fragen zur Hilfe bei der Arbeitsplatzsuche steigt bei SC1 und SC2 mit dem Alter der Befragten an.⁶ Bei Befragten im Alter bis zu 50 Jahren liegt der Anteil der fehlenden Angaben für SC1.6 (informelles Sozialkapital für Suche nach Arbeitsplatz) bei 0,5%, bei den 50 bis 69-jährigen bei 5%, und bei Befragten in der Alterskategorie ab 70 Jahren bei 15%. Insgesamt 36 der 40 fehlenden Angaben bei SC1.6 entfallen auf Personen im Alter von mehr als 50 Jahren, davon 33 auf Personen über 60 Jahre und 20 auf Personen über 70 Jahre. Der Altersdurchschnitt von Personen, die bei SC1.6 keine Angabe gemacht haben, liegt bei

⁶Zusammenhang zwischen Antwort/Nicht-Antwort (0/1) und Alter (metrisch, unkategorisiert) SC1: $r = 0,23$ ($p < 0,001$), SC2: $r = 0,15$ ($p < 0,001$), SC3: $r = 0,06$ ($n.s. : p = 0,058$)

67,4 Jahren, bei Personen mit gültigen Antworten bei 44,2 Jahren. Eine genauere Analyse ergibt weiters, dass 31 dieser 40 Befragten pensioniert sind, und fünf die Beschäftigung mit Hausarbeit oder der Betreuung von anderen Personen als Haupttätigkeit angeben. Die Frage nach Hilfe bei der Arbeitsplatzsuche durch formelle Quellen (SC2.6) zeigt hier ein ganz ähnliches Muster, wenngleich der Zusammenhang zwischen Alter und fehlender Angabe schwächer, der Altersunterschied zwischen Befragten mit gültigen und fehlenden Antworten geringer ausfällt (44,3 bzw. 56,7 Jahre) und die Zahl der fehlenden Angaben bei jüngeren Befragten höher ist (3% bei Personen bis 49 Jahren) und in der höchsten Altersgruppe (ab 70 Jahren: 12,9%) etwas geringer als bei SC1.6.

Der Ausfall bei dieser Frage, sowie auch den anderen Fragen zur Hilfe bei der Arbeitsplatzsuche gründet also mit hoher Wahrscheinlichkeit in der vergleichsweise eingeschränkten Beantwortbarkeit unter Personen höheren Alters und/oder unter Befragten, die sich nicht mehr am Arbeitsmarkt befinden. Diese Items sind somit weniger generell anwendbar als die übrigen, die nicht die Erwerbsarbeit betreffen. Während etwa die Fragen nach emotionaler Unterstützung potentiell für Befragte unabhängig vom Alter relevant und tendenziell beantwortbar sind, hängt die Relevanz und Beantwortbarkeit der Fragen nach Hilfe bei der Arbeitsplatzsuche u.a. vom Alter und der Erwerbssituation der Befragten ab, und kann für Personen, die sich diese Frage nicht (mehr) stellen, rein hypothetischen Charakters sein. Angesichts dieser plausiblen Annahme über den Grund des Ausfalls ist es dann aber bemerkenswert, dass 87% der über 60-jährigen die Frage zum Unterstützungspotential für die Arbeitsplatzsuche (SC1.6) gültig beantwortet haben, obwohl sich 78% der Personen in dieser Altersgruppe bereits im Ruhestand befinden.⁷ Dies wirft die Frage auf, ob sich in den Angaben dieser Befragten bestimmte Muster ausmachen lassen, die auf diese Problematik, der Nicht-Beantwortbarkeit der Frage hindeuten, wie etwa eine gehäufte Angabe der „neutralen“ Mittelkategorie.⁸ Diese Hinweise zum systematischen Ausfall legen jedenfalls den „vorsichtigen“ Umgang mit den Antworten älterer Befragter bei den Fragen zum wahrgenommenen Unterstützungspotential bei der eigenen Arbeitsplatzsuche, also bei SC1.6 und SC2.6, nahe.

Für die weiteren Analysen werden die fehlenden Werte bei SC1.6 und SC2.6 für Befragte, die (1) nicht berufstätig (in Pension oder Hausarbeit und Betreuung) und (2) 60 Jahre oder älter sind, und (3) mindestens eine der übrigen fünf Fragen der jeweiligen Batterie beantwortet haben, durch den altersgruppenspezifischen Median ersetzt oder *imputiert*.⁹ Dies stellt nur eine vorläufige Lösung des Problems dar, mit dem Ziel, trotz dieses systematischen Ausfalls die anderen Angaben der älteren Befragten in multivariaten Analysen, wo sämtliche Unterstützungspotentiale gemeinsam analysiert werden, nicht zu verlieren und die Fallzahl möglichst zu erhalten. Für die weitere Arbeit mit dem

⁷Eine mögliche Erklärung für den hohen Anteil an Antworten unter Befragten in dieser Altersgruppe wäre auch, dass diese die Frage retrospektiv beantworten, und ihr wahrgenommenes Unterstützungspotential für die Zeit vor dem Ruhestand angeben. Für diesen interessanten Hinweis danke ich Natalie Nestorowicz.

⁸Es zeigt sich bei SC1.6 auch tatsächlich eine Häufung von Angaben der Mittelkategorie, die mit steigendem Alter zunimmt (s. Abb. 7.2 auf S. 119)

⁹Imputierte Werte für SC1.6 / SC2.6 / SC3.6: Altersgruppe 60 bis 69J (5/4/6); Altersgruppe 70J und älter (4/2/4).

7. Beschreibung der Daten

Instrument sind elaboriertere Lösungen zu suchen, etwa eine getrennte Auswertung für unterschiedliche Personengruppen.

Die Ausfälle bei den jeweils fünf weiteren Items von SC1 bis SC3 zeigen keinen Zusammenhang mit dem steigenden Alter der Befragten, zumindest keinen steigenden. Die Ausfälle in der höchsten Altersgruppe sind bei SC2 und SC3 im Gegenteil geringer als unter den jüngeren Befragten. Den höchsten Anteil bei den Fragen zu formellem Sozialkapital (SC2.1 bis 5) weisen Befragte in Single-Haushalten (6%), Personen mit Pflichtschulabschluss, geschiedene oder getrennt lebende Befragte, und Personen in bezahlter Tätigkeit (jeweils rund 5%) auf. Bei den Fragen zu Investitionen in Sozialkapital (SC3.1-5) sind es in vergleichsweise höherem Ausmaß verwitwete Befragte (7%), und wiederum Personen in Single Haushalten, mit niedrigeren Bildungsabschlüssen (je rund 6%) und Personen in bezahlter Tätigkeit (5%), die eine oder mehrere Fragen nicht beantwortet haben. Hier wären wiederum weitere Untersuchungen, speziell kognitive Pretests zur Klärung dieser Systematik angebracht. Der erhöhte Anteil fehlender Werte bei SC3 unter verwitweten Befragten lässt sich plausibel durch Probleme mit der Fragestellung, die auf Hilfe für Personen in der Familie und im Freundeskreis gerichtet war, erklären: für verwitwete Personen fehlt hier (sofern sie ohne PartnerIn leben) eine wesentliche „starke Beziehung“ und es erscheint möglich, dass es im Zuge der Verwitwung auch zu einer Reduktion anderer, außerfamiliärer Beziehungen gekommen ist (vgl. Hollstein 2002: 197f), und dass sich angesichts dieses verkleinerten sozialen Netzwerks die Frage nach den möglichen Adressaten der zu gebenden Unterstützung stellt und die Frage nach „Investitionen“ in Sozialkapital aus diesem Grund seltener beantwortbar ist.

Tabelle 7.3.: Anteil fehlender Angaben [%] nach soziodemographischen Merkmalen

	SC1.1	SC1.2	SC1.3	SC1.4	SC1.5	SC1.6	SC2.1	SC2.2	SC2.3	SC2.4	SC2.5	SC2.6	SC3.1	SC3.2	SC3.3	SC3.4	SC3.5	SC3.6
Geschlecht																		
Männer	0,2	0,2	0,4	0,4	0,2	2,8	2,4	2,8	2,8	2,8	2,8	5,2	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6	3,6
Frauen	0,8	0,8	0,5	0,3	0,5	3,9	3,0	3,3	3,2	3,2	3,0	5,6	3,9	3,9	4,1	3,9	3,9	5,0
Alter																		
bis 29J	0,6	0,3	0,9	0,6	0,6	0,9	3,1	3,5	3,1	3,1	3,1	3,1	4,4	4,4	4,7	4,4	4,4	4,1
30 bis 49J	0,5	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	2,5	2,8	2,8	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
50 bis 69J	0,3	0,6	0,0	0,0	0,0	5,0	3,1	4,0	3,4	3,7	3,4	8,0	4,0	4,0	4,0	4,0	4,0	5,9
70J und älter	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	15,2	1,5	0,8	2,3	2,3	2,3	12,9	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	6,8
Höchst. Bild.abschl.																		
Pflicht. od. k. Abschl.	0,5	0,5	1,0	1,0	0,5	6,0	4,0	4,5	4,5	5,0	5,0	9,0	5,5	5,5	5,5	5,5	5,5	7,0
BMS, Berufslehre, BS	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0	3,4	3,4	4,1	3,9	3,7	3,7	6,3	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1	5,6
AHS, BHS	0,7	0,7	0,7	0,3	0,7	2,4	1,7	1,7	2,0	1,7	1,7	3,8	2,4	2,4	2,7	2,4	2,4	2,4
Postsek. (z.B. Kolleg)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2	4,3	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2	2,2
Akademie od. Bakk.	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6
Hochschulabschl.	1,0	2,1	1,0	1,0	1,0	4,2	2,1	2,1	1,0	2,1	1,0	3,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	2,1
Staatsbürgerschaft																		
Österreich	0,4	0,5	0,3	0,3	0,3	3,6	2,9	3,2	3,2	3,2	3,1	5,8	3,5	3,5	3,6	3,5	3,5	4,6
andere	2,2	1,1	2,2	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Familienstand																		
ledig	0,7	0,2	0,7	0,4	0,4	0,9	3,3	3,7	3,5	3,9	3,5	3,7	3,7	3,7	3,9	3,7	3,7	3,7
verheiratet	0,5	0,5	0,2	0,2	0,2	3,0	1,4	1,6	1,9	1,4	1,4	4,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	3,0
geschieden (od. getr.)	0,7	1,4	0,7	0,7	0,7	4,2	4,9	4,9	4,9	4,9	4,9	6,9	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2
verwitwet	0,0	0,9	0,0	0,0	0,0	14,9	3,5	4,4	3,5	3,5	4,4	14,9	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	11,4
Haushaltsgröße																		
1	0,8	0,8	0,8	0,5	0,5	5,4	5,4	5,9	5,7	5,9	5,9	9,0	6,2	6,2	6,4	6,2	6,2	7,5
2	0,5	0,5	0,3	0,3	0,3	3,8	1,5	1,8	2,1	2,1	1,8	5,4	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	3,6
3	0,5	0,5	0,0	0,5	0,0	0,5	0,5	0,5	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4	0,0	0,0	0,8	0,0	0,8	2,3	1,5	2,3	1,5	1,5	1,5	3,8	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,8
5 und mehr Pers.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2	4,2
Erwerbsstatus																		
bezahlte Tätigkeit	0,6	0,6	0,2	0,2	0,2	0,4	4,6	4,8	5,0	5,0	4,8	4,8	5,4	5,4	5,4	5,4	5,4	5,2
in Ausbildung	1,4	0,7	0,7	1,4	1,4	1,4	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4
arbeitslos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
pensioniert	0,4	0,8	0,4	0,4	0,4	12,8	1,2	1,6	1,6	1,6	1,6	10,7	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	4,5
Hausarbeit, Betreuung	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	2,1	2,6	3,0	2,6	2,6	2,6	5,2	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6	4,7
andere	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8	7,7

7.5. Univariate Auswertungen

Im folgenden Abschnitt werden die Messergebnisse der verschiedenen Indikatoren für Sozialkapital univariat und z.T. bivariat dargestellt. Eine tabellarische Übersicht mit den referierten Zahlenwerten und einer Reihe von Kennwerten zu den Items aller drei Fragebatterien folgt im Anschluss an diese visuelle Darstellung (s. Tab. 7.4 auf S. 126).

7.5.1. Informelles Sozialkapital

Die Indikatorvariablen für informelles Sozialkapital (SC1)(s. Abb. 7.1)¹⁰ sind auf der 11-stufigen Antwortskala (0 bis 10) durchgehend linksschief verteilt, mit Schiefewerten von -0,7 (SC1.6) bis -1,5 (SC1.4). Die Modalkategorie liegt für alle Items beim höchsten Skalenwert. Zwischen 25,4% (Arbeitsplatzsuche) und 50,4% der Befragten sind sich „ganz sicher“, dass im Bedarfsfall zumindest eine Person aus Familie und Freundeskreis die jeweils abgefragte Unterstützung geben könnte. Die Mittelwerte der sechs Indikatoren liegen zwischen $\bar{x} = 6,6$ bei SC1.6 (Arbeitsplatzsuche) und $\bar{x} = 8,4$ bei SC1.4 (Reden wenn deprimiert). SC1.1, SC1.2, SC1.4 und SC1.5 zeigen dabei sehr ähnliche Verteilungen: die Häufigkeiten klingen jeweils in Richtung des negativen Pols (Unterstützung „völlig ausgeschlossen“) langsam ab, mit einer leichten Häufung bei der Mittelkategorie „5“. Bei den beiden Items SC1.3 und SC1.4, der materiellen Unterstützung und der Hilfe bei der Arbeitsplatzsuche steigen die Häufigkeiten an den unteren Kategorien der Antwortskala wieder etwas an: 5,4% der Befragten schließen die materielle Unterstützung mit 1000 € aus, 7,2% die Unterstützung bei der Arbeitsplatzsuche.

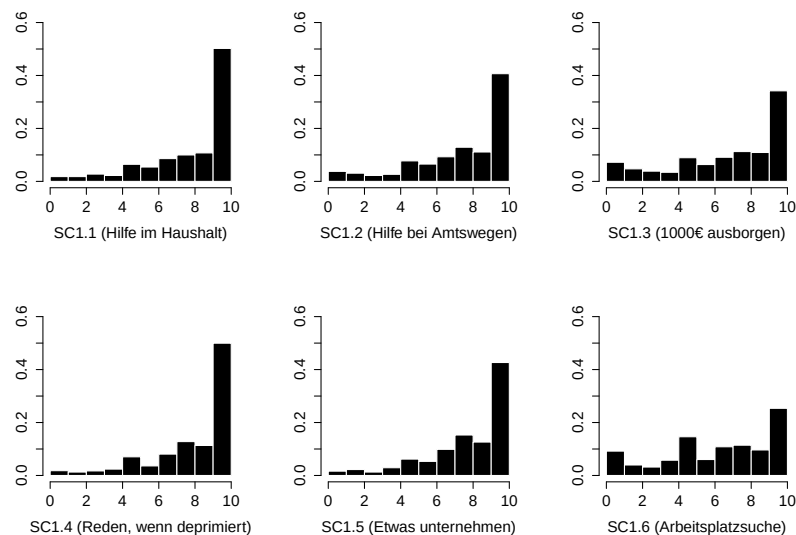


Abbildung 7.1.: Häufigkeitsverteilung der Indikatoren für informelles Sozialkapital (SC1)

¹⁰Diese und die folgenden Abbildungen wurden mit dem freien Statistikpaket R (R Development Core Team 2011) und z.T. mit dem Lattice-Paket (Sarkar 2008) erstellt.

Auffällig ist die Häufung der Mittelkategorie bei SC1.6, die mit 15% die zweithäufigste Nennung darstellt. Bereits bei der Analyse der fehlenden Werte wurde vermutet, dass die Beantwortung dieser Frage für Personen, die sich nicht (mehr) am Arbeitsmarkt befinden, d.h. keiner bezahlten Erwerbstätigkeit nachgehen und dies auch nicht anstreben, problematisch sein könnte. Neben der gehäuften Verweigerung der Antwort könnte für die Befragten auch ein vermehrtes Ausweichen auf die „neutrale“ Mittelkategorie die Lösung des Problems der Fragebeantwortung darstellen. Eine Analyse der Merkmalsverteilung (s. Abb. 7.2) stützt diesen Erklärungsversuch. Mit steigendem Alter nimmt (1) die Häufigkeit der Nennung der Mittelkategorie auf bis zu 20%, und (2) die Häufigkeit der Nennung der Kategorie „völlig ausgeschlossen“ auf mehr als ein Fünftel zu; mit dem sinkenden, aber auch in höheren Altersgruppen relativ hohen Anteil von „ganz sicher“-Antworten ergibt sich für Befragte in der Altersgruppe über 50 Jahren eine dreigipfelige Verteilung, mit gehäuften Antworten an den Polen und in der Mitte der Antwortskala.

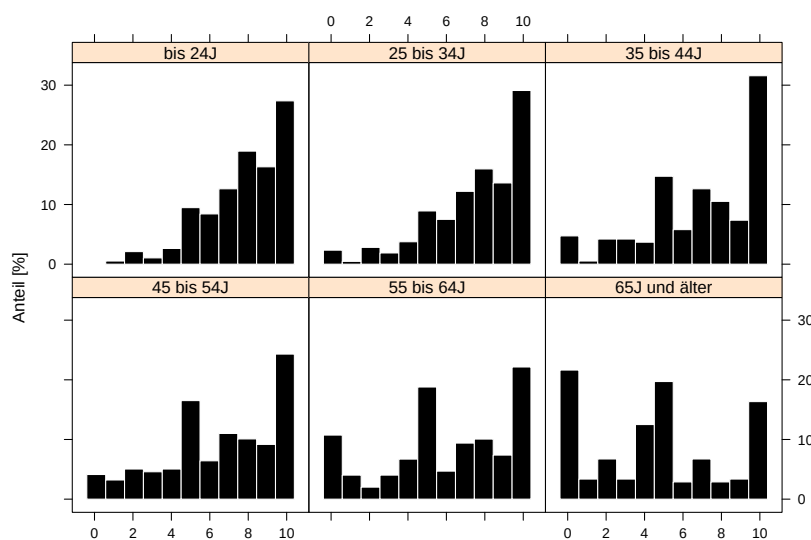


Abbildung 7.2.: Häufigkeitsverteilung von SC1.6 (Unterstützung bei der Arbeitsplatzsuche) nach Alter

Bei der Analyse der Verteilung nach der Tätigkeit der Befragten (s. Abb. 7.3), die nicht unabhängig vom Alter sein kann, zeigt sich, dass pensionierte Befragte unter den verglichenen Gruppen den höchsten Anteil an „mittleren Antworten“ („4“: 13%, „5“: 20%) aufweisen, sowie auch den höchsten Anteil an Verneinungen („völlig ausgeschlossen“). Gemäß des Erklärungsversuchs des Antwortverhaltens über die Position in- oder außerhalb des Arbeitsmarktes, ist der Anteil der Mittelkategorie auch bei Personen, die Haus- oder Betreuungsarbeit ausüben, relativ hoch (16%), wobei sich diese darin aber kaum von Personen in bezahlter Tätigkeit unterscheiden, die die Mittelkategorie am dritthäufigsten von allen Gruppen (15%) angeben. Dies führt zu einer weiteren Überlegung: auch für Personen, die erwerbstätig sind, kann diese Frage unzutreffend sein, nämlich dann, wenn diese Person keinen Arbeitsplatzwechsel in Erwägung zieht und die Frage nach potentieller

7. Beschreibung der Daten

Unterstützung bei der Arbeitsplatzsuche aus diesem Grunde „ins Leere geht“ und nicht beantwortbar ist. Insgesamt scheint das Item auch „zu weich“ formuliert („Hilfe [...] um einen Arbeitsplatz zu finden“) und, weniger als intendiert als „Vitamin B“ interpretiert worden zu sein, d.h. als Beziehungen, die einen Job „verschaffen“, sondern als „Assistenz“ bei der eigenständigen Suche nach einem Arbeitsplatz. Diese Vermutung wäre ebenfalls in einer weiteren Untersuchung mithilfe kognitiver Interviews zu überprüfen.

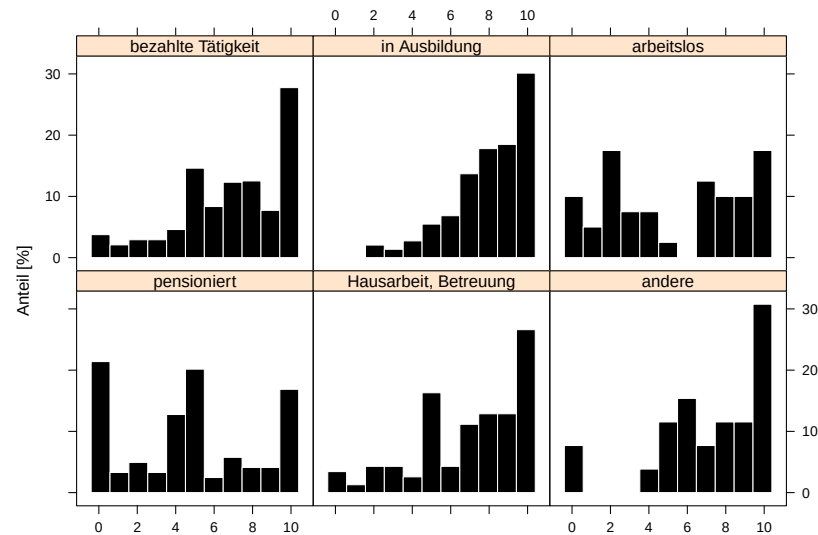


Abbildung 7.3.: Häufigkeitsverteilung von SC1.6 (Unterstützung bei der Arbeitsplatzsuche) nach Haupttätigkeit

7.5.2. Formelles Sozialkapital

Die Verteilungen der Items zu formellem Sozialkapital (SC2) sind im Gegensatz zu SC1 tendenziell rechtsschief, überwiegend aber nur schwach mit Schiefewerten von 0,0 (SC1.2, SC1.4) bis 0,9 (SC1.3) (s. Abb. 7.4). Die Modalkategorie bei den Fragen zur Wahrscheinlichkeit von Unterstützung durch formelle Organisationen ist durchgehend „völlig ausgeschlossen“ (0) – den höchsten Anteil hat hier die materielle Unterstützung mit 1000 € (33%), gefolgt von gemeinsamen Unternehmungen in der Freizeit (18%) und Unterstützung bei der Arbeitsplatzsuche (17%). Die Mittelwerte betragen $\bar{x} = 2,9$ („1000 € ausborgen“) bis $\bar{x} = 5,1$ („Reden, wenn deprimiert“). Die Mittelkategorie hat bei vier der sechs Items den zweithöchsten Anteil an Nennungen, der Anteil liegt aber bei allen Altersgruppen, sowie bei Personen in bezahlter Tätigkeit, in Haus- und Betreuungsarbeit, sowie bei pensionierten und arbeitslosen Personen bei knapp einem Sechstel – die Tendenz zur Mitte zeigt hier keinen systematischen Zusammenhang mit dem Alter oder der derzeitigen Tätigkeit.

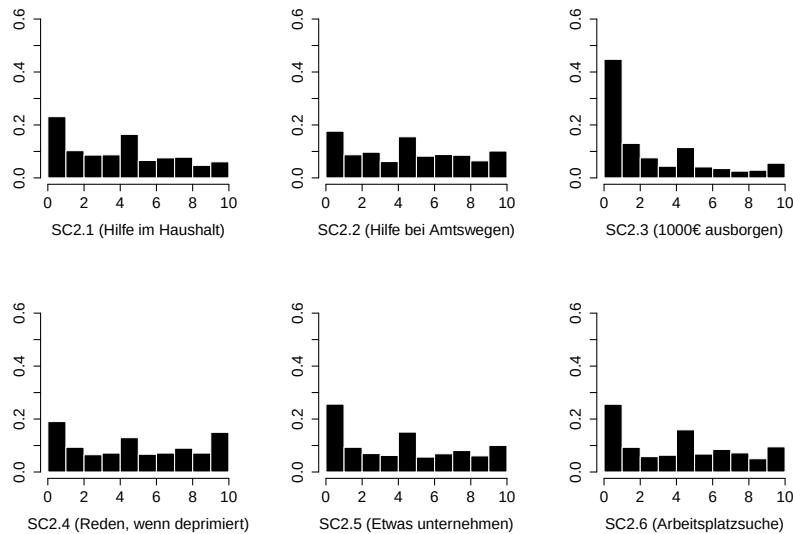


Abbildung 7.4.: Häufigkeitsverteilung der Indikatoren für formelles Sozialkapital (SC2)

7.5.3. Investition in Sozialkapital

Bei den Fragen zur Investition in Sozialkapital, d.h. von Hilfe für Personen in der Familie und des Freundeskreises der Befragten wirkt das Moment der sozialen Erwünschtheit (vgl. Diekmann 2001: 382ff) mit. Es stellt sich hier die Frage, ob die Indikatoren wie intendiert die Bereitschaft und das Vermögen zur Unterstützung messen, oder vielmehr primär das Ausmaß der sozialen Erwünschtheit der jeweiligen Hilfeleistung für die Familienmitglieder und FreundInnen der Befragten. Dabei ist die These, dass die Bereitschaft zur Unterstützung mehr an einen Ort sozialer Erwünschtheit (vgl. ebd.: 384) gebunden ist, als das Vermögen zu helfen, d.h. jene Ressourcen an Zeit, Wissen, Geld und Einfluss, Mobilität, physischer und psychischer Gesundheit, die nötig sind, um „tatsächlich“ helfen zu können.

Die Frage ist also zunächst, ob die RespondentInnen hier zwischen den Antwortkategorien differenzieren, oder ob nur einige (positive) der insgesamt elf Antwortkategorien genutzt wurden, was anzeigen würde, so die Vermutung, dass das Moment der sozialen Erwünschtheit das Messergebnis entscheidend bestimmt. Abbildung 7.5 zeigt, dass bei der durchwegs linksschiefen Verteilung der Variablen die unteren Kategorien zwar z.T. nur schwach besetzt sind, dass aber über alle Items sämtliche Kategorien für die Antwort genutzt wurden. Der Grad der Zustimmung ist bei SC3.1, SC3.4 und SC3.5 am höchsten: rund die Hälfte der Befragten würde Familienmitgliedern und FreundInnen „ganz sicher“ im Haushalt helfen (49%), mit diesen reden, wenn sie traurig oder deprimiert sind (53%) oder mit diesen gemeinsam etwas unternehmen (47%); weiters würde etwas über ein Drittel der Befragten (36%) helfen, wenn sich jemand unter diesen Personen bei Amtswegen oder der Steuererklärung nicht auskennt (SC3.2). Geringer ist die Zustimmung bei SC3.3 und SC3.6, d.h. wenn es um das Verborgen von 1000 € oder die Hilfe bei der

7. Beschreibung der Daten

Arbeitsplatzsuche geht: 28% bzw. 30% würden hier „ganz sicher“ helfen, für 9% bzw. 7% wäre dies „völlig ausgeschlossen“.

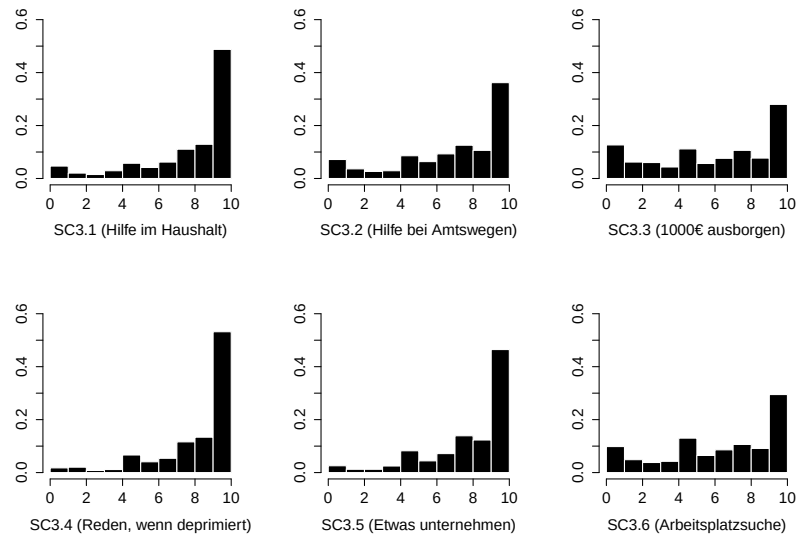


Abbildung 7.5.: Häufigkeitsverteilung der Indikatoren für die Investition in Sozialkapital (SC3)

Die These ist nun, dass die Antwort auf die Fragen zur „Investition“ in Sozialkapital eine Funktion aus der Bereitschaft, dem Vermögen, aber auch aus der Gelegenheit der Hilfestellung ist – letztere ist dann gegeben, wenn auch Personen vorhanden sind, denen geholfen werden könnte, d.h. hier entsprechend der Fragestellung Familie und FreundInnen. Für die Bereitschaft zur Hilfeleistung wird hohe soziale Erwünschtheit angenommen. Wie sich die Angaben bei SC3.3 („1000€ borgen“) mit dem Familienstand der Befragten ändern, zeigt Abbildung 7.6. Den höchste Anteil von „ganz sicherer“ Hilfeleistung haben Personen, die mit PartnerIn in einem Haushalt zusammenleben. Bei ledigen, sowie getrennt lebenden oder geschiedenen Personen ohne PartnerIn nimmt die Zustimmung sichtbar ab und der Anteil der Antworten, entfallend auf „völlig ausgeschlossen“ steigt. Besonders sichtbar ist dieser Zusammenhang bei verwitweten Befragten, die nicht in Partnerschaft leben, und unter denen der Anteil von Nennungen von „völlig ausgeschlossen“ (25%) den Anteil von „ganz sicher“ (19%) überschreitet – was sich plausibel u.a. durch das Fehlen der PartnerInnen als potentielle EmpfängerInnen von Unterstützung erklären lässt.

Ein Alterseffekt¹¹ auf die Anzahl der FreundInnen, die ebenfalls als EmpfängerInnen von Unterstützung in Frage kommen würden, zeigt sich dabei nicht – jedenfalls ist die Zahl der genannten FreundInnen außerhalb der Familie im Alter von unter 30 und über 70 Jahren mit einem durchschnittlichen Wert von $\bar{x} = 6,2$ durchaus vergleichbar mit geschiedenen und getrennt lebenden Personen (5,8), sowie mit Personen in Partnerschaft (7,1), liegt aber unter der genannten Zahl der ledigen Befragten (10,3).¹² Es ist also zu

¹¹Verwitwete Personen sind im Schnitt 71,3 Jahre alt, der gesamte Altersschnitt beträgt 45,0 Jahre

¹²Die Zahl der FreundInnen im Alter von unter 30 bzw. über 70 Jahren wurde im ESS (Runde 4) mit zwei Items kategorisiert abgefragt („0“, „1“, „2-5“, „6-9“, „10 oder mehr“). Für die Berechnung

vermuten, dass das Fehlen des/der PartnerIn hier einen Effekt auf das Antwortverhalten ausübt, also die Reduktion der Gelegenheiten zur Hilfeleistung zu einer Verzerrung der Antwort führt, bzw. das Instrument neben der Bereitschaft und dem Vermögen auch (ungewollt) die Gelegenheiten zur Hilfeleistung misst.

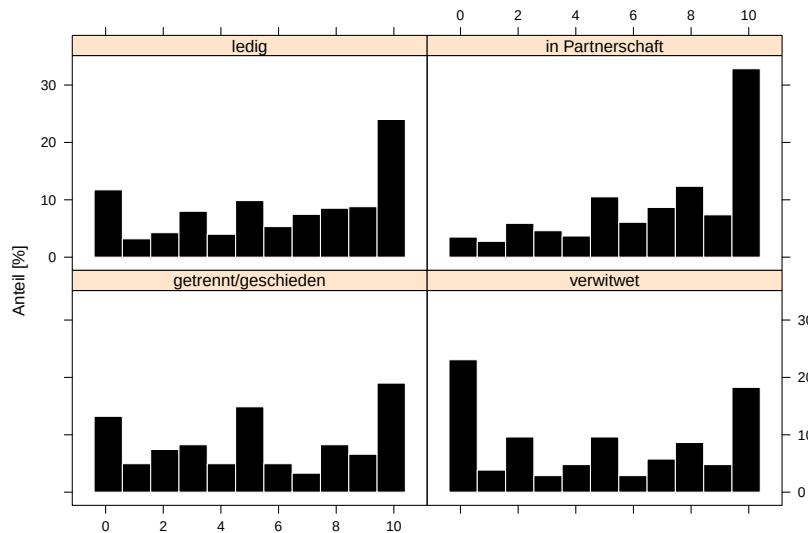


Abbildung 7.6.: Häufigkeitsverteilung von SC3.3 („1000 € borgen“) nach Familienstand

Nun soll noch überprüft werden, ob sich das Vermögen zur Hilfeleistung in den Antworten zur materiellen Unterstützung niederschlägt. Dazu werden die Antworten auf SC3.3 nach der Angabe über die finanzielle Situation des Haushalts¹³ analysiert (s. Abb. 7.7). Deutlich sichtbar ist die Verschiebung des Modalwerts von einer linksschiefen Verteilung mit 41% „ganz sicher“, bei Personen die von ihrem Haushaltseinkommen „bequem leben“ können, hin zu einer rechtsschiefen Verteilung mit 46%, die materielle Unterstützung ihrerseits für „völlig ausschlossen“ halten. Dieser Zusammenhang ($\gamma = -0,36 / \tau_b = -0,27, p < 0,001$) kann wiederum als Hinweis dafür gewertet werden, dass das Instrument den Aspekt des Unterstützungsvermögens tatsächlich erfasst.

7.6. Fazit

Inhalt dieses Abschnitts war eine kurze Beschreibung der Datenerhebung, sowie ein erster Einblick in die Messergebnisse des entwickelten Fragebogeninstruments, in die Struktur

der Summe wurden die Werte oder Klassenmitten herangezogen (0, 1, 3,5, 7,5, 15) und die beiden Angaben addiert.

¹³Die Frage lautete: „Welche dieser Beschreibungen kommt dem am nächsten, wie Sie die derzeitige Einkommenssituation Ihres Haushalts beurteilen? Mit dem gegenwärtigen Einkommen kann ich bzw. können wir ...?“ Antwortkategorien: „bequem leben“, „zurechtkommen“, „nur schwer zurechtkommen“, „nur sehr schwer zurechtkommen“.

7. Beschreibung der Daten

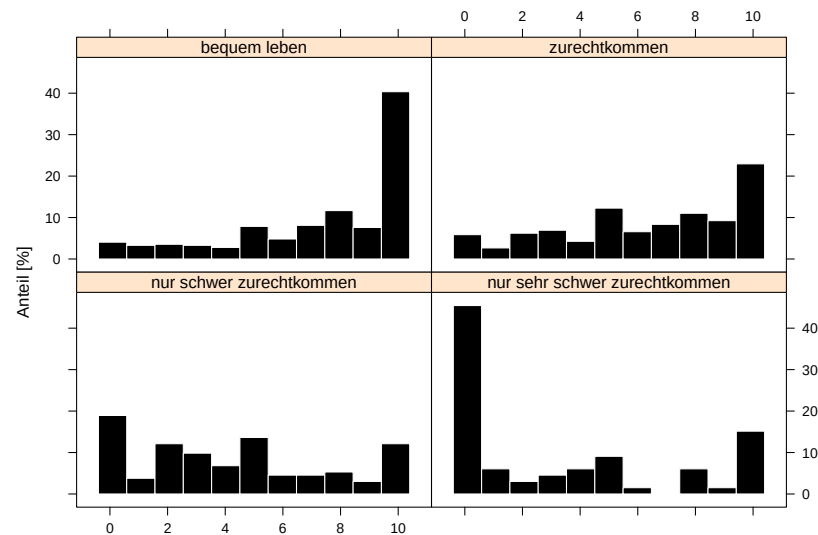


Abbildung 7.7.: Häufigkeitsverteilung von SC3.3 („1000€ borgen“) nach der finanziellen Situation

der fehlenden Werte und in die Merkmalsverteilungen und Kennwerte der Indikatoren. Die Anzahl der fehlenden Werte ist über alle Items betrachtet relativ niedrig. Für die Items, die die Unterstützung bei der Suche nach einem Arbeitsplatz messen sollen, zeigt sich ein, gemessen an der gesamten Fallzahl relativ geringer, aber systematischer Ausfall von Personen höheren Alters, die sich bereits außerhalb des Arbeitsmarktes befinden und die keine (Wieder-)Aufnahme einer Erwerbstätigkeit anstreben, und für die diese Fragen nicht beantwortbar sind. Es zeigte sich weiters, dass in jedem der insgesamt 18 Indikatoren sämtliche Antwortmöglichkeiten der 11-stufigen Skala genutzt wurden, was auf die Anwendbarkeit und Zweckmäßigkeit einer breiten Antwortskala schließen lässt, die, sofern die Messungen valide sind, aufgrund der feineren Abstufung mehr Information enthält und aufgrund des höheren Skalenniveaus auch die Anwendung statistischer Verfahren ermöglicht, die eine metrische Skalierung der Daten voraussetzen.

Bei der Analyse der bedingten Verteilung zeigte sich zunächst die erhebliche Schiefe bei den Fragen zu informellem Sozialkapital (SC1). Die „Schwierigkeit“ der gestellten Fragen ist niedrig, d.h. die eingeschätzte Wahrscheinlichkeit der verschiedenen Unterstützungsleistungen fällt durchgehend relativ hoch aus. Hier stellt sich die Frage, ob die Items umformuliert, d.h. zugespitzt werden sollten, bzw. zusätzlich schwierigere Items in die Batterie aufgenommen werden sollten. Speziell das Item zur Hilfe bei der Arbeitsplatzsuche erscheint uneindeutig formuliert, hier könnte neben der Hilfe bei der Suche noch nach konkreter Vermittlung gefragt werden, oder auch nach Personen im sozialen Umfeld, die eine Person in ihrem Unternehmen einstellen könnten. Auch die Frage nach der materiellen, finanziellen Unterstützung könnte detaillierter gestellt werden, mit abgestuften Beträgen, etwa 100 €, 1000 € oder 10000 €. Dies würde eine genauere Einschätzung der materiellen Ressourcen des sozialen Umfelds, also einer Dimension des

Sozialkapitals ermöglichen und eine, bei Summierung der Werte, geringere Schiefe und Abweichung von der Normalverteilung.

Speziell beim Item zur Messung des Unterstützungspotentials für die Arbeitsplatzsuche (SC1.6) zeigten sich einige Schwierigkeiten. Neben dem erhöhten Ausfall, der schon oben thematisiert wurde, weist diese Variable die im Vergleich höchste Tendenz zur Mitte auf. Hier ist zu vermuten, dass Personen, für die sich diese Frage nicht stellt, bzw. die sich diese Frage nicht (mehr) stellen, gehäuft mit der Mittelkategorie antworten. Wie die Frage gestellt werden müsste, um eine Verzerrung durch solche Antworten zu verhindern, und ob eine explizite Kategorie „betrifft mich nicht“ hier sinnvoll ist, wäre noch zu überprüfen.

Die Werte der Indikatoren zu Sozialkapital aus formellen Quellen (SC2) sind relativ gleichmäßig über alle Kategorien verteilt, wobei auch hier die Mittelkategorie etwas häufiger angegeben wird, als die benachbarten Kategorien – und dies über alle Items hinweg. Die Bedeutung und die Gründe für diese Häufung wären in weiteren Untersuchungen zu ergründen.

Mit den Indikatoren der dritten Fragebatterie zu Investitionen in Sozialkapital (SC3) sollten die Bereitschaft und das Vermögen der befragten Person zur Unterstützung von Personen in der Familie und im Freundeskreis erfasst werden. Es wurde am Beispiel der finanziellen Unterstützung gezeigt, dass das eigene Unterstützungspotential mit der finanziellen Situation, und damit mit dem Vermögen, im Bedarfsfall finanzielle Unterstützung zu leisten, zusammenhängt – je besser die finanzielle Situation der Befragten, desto höher die angegebene Wahrscheinlichkeit für die finanzielle Unterstützung anderer Personen. Dabei gibt es aber auch Hinweise dafür, dass das Messinstrument neben der Bereitschaft und dem Vermögen zur Hilfeleistung für Familie und Freundeskreis auch die Gelegenheit zur Unterstützung misst, also die Existenz und Zahl von Personen, für die Unterstützung geleistet werden könnte. Diesem Hinweis für diese Eigenschaft des Instruments wäre ebenfalls noch nachzugehen.

Festhalten lässt sich, dass die Messung mit dem entworfenen Fragebogeninstrument dem ersten Eindruck nach funktioniert hat – mit einem geringen Anteil fehlender Werte, z.T. schiefen, aber plausibel scheinenden Verteilungen und einem aufgrund der genützten Skalenbreite hohen Informationsgehalt. Im nächsten Kapitel werden die Zusammenhänge innerhalb der Indikatorvariablen und die Zusammenhänge zwischen den Messungen und externen Kriterien überprüft, mit dem Ziel, eine erste Aussage zur Gültigkeit des Messinstruments machen zu können.

Tabelle 7.4.: Univariate Darstellung aller Indikatoren des Fragebogeninstruments

	völlig ausgeschlossen (0)										ganz sicher (10)												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9		$\bar{x}$	s	Min	25%	50%	75%	Max	Schiefe	$se_{Schiefe}$	Kurtosis	$se_{Kurtosis}$	n	n_{mis}
SCI.1	1,3	0,5	1,8	2,8	2,2	6,4	5,4	8,6	10,0	10,7	50,2	8,2 (2,39)	0	7	10	10	10	-1,4 (0,07)	1,4 (0,07)	1,4 (0,14)	1163	6	
SCI.2	2,4	1,4	3,1	2,2	2,7	7,7	6,5	9,3	12,9	11,1	40,7	7,8 (2,66)	0	6	9	10	10	-1,2 (0,07)	0,7 (0,14)	0,7 (0,14)	1163	6	
SCI.3	5,4	1,8	4,7	3,9	3,4	8,9	6,4	9,1	11,3	10,9	34,2	7,1 (3,07)	0	5	8	10	10	-0,9 (0,07)	-0,3 (0,14)	-0,3 (0,14)	1164	5	
SCI.4	0,9	0,9	1,3	1,7	2,4	7,0	3,6	8,1	12,8	11,3	50,0	8,4 (2,27)	0	7	9	10	10	-1,5 (0,07)	1,8 (0,07)	1,8 (0,14)	1165	4	
SCI.5	1,0	0,6	2,2	1,3	2,9	6,2	5,3	9,9	15,3	12,6	42,7	8,1 (2,29)	0	7	9	10	10	-1,4 (0,07)	1,5 (0,07)	1,5 (0,14)	1165	4	
SCI.6 ¹	7,2	2,0	4,0	3,2	4,3	14,6	6,0	10,8	11,4	9,6	25,4	6,6 (3,09)	0	5	7	10	10	-0,7 (0,07)	-0,6 (0,07)	-0,6 (0,14)	1163	6	
SCI.6 ²	7,4	2,0	4,1	3,3	4,3	13,7	6,2	11,2	11,8	9,9	26,1	6,7 (3,11)	0	5	7	10	10	-0,7 (0,07)	-0,5 (0,07)	-0,5 (0,15)	1129	40	
SC2.1	16,0	7,1	10,3	8,6	8,7	16,4	6,6	7,6	7,8	4,7	6,1	4,3 (3,06)	0	2	4	7	10	0,2 (0,07)	-1,0 (0,07)	-1,0 (0,14)	1137	32	
SC2.2	11,9	5,7	8,7	9,7	6,2	15,5	8,2	8,8	8,6	6,4	10,2	4,9 (3,15)	0	2	5	8	10	0,0 (0,07)	-0,1 (0,07)	-0,1 (0,15)	1133	36	
SC2.3	32,5	12,3	13,1	7,6	4,4	11,5	4,1	3,5	2,6	2,9	5,6	2,9 (3,06)	0	0	2	5	10	0,9 (0,07)	-0,2 (0,07)	-0,2 (0,15)	1134	35	
SC2.4	12,9	6,2	9,3	6,5	7,1	13,0	6,7	7,1	9,0	7,1	15,0	5,1 (3,38)	0	2	5	8	10	0,0 (0,07)	-1,3 (0,07)	-1,3 (0,15)	1134	35	
SC2.5	18,1	7,5	9,3	7,0	6,3	15,1	5,6	6,9	8,1	6,1	10,0	4,5 (3,35)	0	1	5	7	10	0,2 (0,07)	-1,2 (0,07)	-1,2 (0,15)	1135	34	
SC2.6 ¹	17,2	8,4	9,3	5,8	6,3	15,9	6,8	8,5	7,2	5,0	9,5	4,5 (3,28)	0	1	5	7	10	0,1 (0,07)	-1,2 (0,07)	-1,2 (0,14)	1137	32	
SC2.6 ²	17,6	8,7	8,1	6,0	5,2	16,4	7,0	8,8	7,4	5,2	9,8	4,5 (3,31)	0	1	5	7	10	0,1 (0,07)	-1,2 (0,07)	-1,2 (0,15)	1106	63	
SC3.1	2,8	1,9	2,0	1,5	2,9	5,8	4,2	6,2	11,1	12,9	48,8	8,1 (2,67)	0	7	9	10	10	-1,6 (0,07)	1,6 (0,07)	1,6 (0,15)	1130	39	
SC3.2	4,8	2,4	3,6	2,7	2,9	8,6	6,4	9,3	12,6	10,6	36,2	7,3 (2,98)	0	6	8	10	10	-1,0 (0,07)	0,0 (0,07)	0,0 (0,15)	1130	39	
SC3.3	9,4	3,3	6,2	6,0	4,3	11,2	5,7	7,6	10,6	7,7	28,0	6,3 (3,41)	0	4	7	10	10	-0,5 (0,07)	-1,1 (0,07)	-1,1 (0,15)	1129	40	
SC3.4	1,1	0,7	2,0	0,8	1,2	6,6	4,1	5,4	11,6	13,4	53,2	8,5 (2,23)	0	8	10	10	10	-1,8 (0,07)	2,8 (0,07)	2,8 (0,15)	1130	39	
SC3.5	1,7	0,9	1,2	1,2	2,5	8,2	4,4	7,2	13,9	12,3	46,5	8,2 (2,36)	0	7	9	10	10	-1,5 (0,07)	1,8 (0,07)	1,8 (0,15)	1130	39	
SC3.6 ¹	6,9	2,9	4,9	3,8	4,2	13,0	6,5	8,6	10,6	9,1	29,5	6,7 (3,20)	0	5	7	10	10	-0,7 (0,07)	-0,7 (0,07)	-0,7 (0,15)	1130	39	
SC3.6 ²	7,0	3,0	4,9	3,8	3,7	13,1	6,1	8,7	10,7	9,2	29,8	6,7 (3,21)	0	5	7	10	10	-0,7 (0,07)	-0,7 (0,07)	-0,7 (0,15)	1118	51	

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

1

2

3

4

<

¹ Fehlende Werte mit altersspezifischen Medianwerten ersetzt (s. Seite 115).² Rohvariable ohne imputierte Werte.

8. Güte der Messung

8.1. Einleitung

Ziel dieser Arbeit sind auch erste Aussagen über die Güte und im Speziellen über die Validität des entwickelten Messinstrument für „Sozialkapital“. Dazu wird zunächst in die zentralen Gütekriterien eingeführt und anschließend eine erste Überprüfung der Validität durch eine Analyse der internen und externen Zusammenhänge der Messungen vorgenommen.

8.1.1. Gütekriterien

Für die Güte von Messungen und Messinstrumenten lassen sich im Allgemeinen drei Kriterien formulieren: Messungen sollten (1) *objektiv*, (2) *zuverlässig* und (3) *gültig* sein (vgl. Diekmann 2001: 216ff).

Objektivität bedeutet, dass das Ergebnis einer Messung unabhängig von der das Messinstrument anwendenden Person ist. Unterschiedliche Personen sollen demnach bei der Messung des selben Merkmals am selben Objekt auch das selbe Ergebnis erhalten. Zu unterscheiden sind Durchführungsobjektivität und Auswertungsobjektivität: erstere ist dann gewährleistet, wenn die messenden Personen, in der Umfrageforschung InterviewerInnen, das Messergebnis nicht durch ihre bewusste oder unbewusste Einwirkung verändern, bzw. verzerren (vgl. Költringer 1992: 6, Reinecke 1991: 27ff); letztere dann, wenn die messenden Personen, bei übereinstimmenden Messergebnissen auch das selbe Ergebnis berichten (vgl. Diekmann 2001: 216).

Reliabilität bedeutet die Zuverlässigkeit einer Messung, d.h. die Stabilität und Genauigkeit der Messung und die Konstanz der Bedingungen, unter denen die Messung erfolgt (vgl. Friedrichs 1990:102) und damit den Grad der Reproduzierbarkeit von Messergebnissen mit dem selben Instrument (vgl. Diekmann 2001: 217). Reliabilität ist dann gegeben, wenn die Zuordnung der Werte zu den Objekten systematisch erfolgt, sodass beim Messvorgang einer bestimmten Ausprägung des zu messenden Merkmals in verschiedenen Messungen immer der selbe Zahlenwert zugewiesen wird – wie etwa bei einem Thermometer, das bei gleicher Temperatur immer denselben Zahlenwert angibt und nicht um diesen Wert schwankt. Zur Feststellung der Reliabilität eines Messinstruments bieten sich mehrere Methoden an (vgl. Schnell et al. 2005: 151ff). Zum einen kann die zeitliche Stabilität von Messergebnissen überprüft werden, durch die Messung desselben Merkmals an den selben Objekten zu mehreren Zeitpunkten, und einem anschließenden Vergleich der Ergebnisse – diese sollten, unter der Annahme der Konstanz der Ausprägung des zu messenden Merkmals zwischen den Messzeitpunkten, gleich ausfallen („Test-Retest-Methode“). Eine

weitere Möglichkeit stellt der parallele Einsatz von mehreren ähnlichen Messinstrumente dar, deren Messergebnisse verglichen werden und sich ebenfalls durch Übereinstimmung auszeichnen sollten („Paralleltestmethode“). Dieser Methode ähnlich ist die Feststellung der „internen Konsistenz“ von Messinstrumenten, die aus mehreren Einzelindikatoren zusammengesetzt sind, wobei angenommen wird, dass jeder einzelne Indikatoren jeweils eine eigene Messung des zu erfassenden Merkmals repräsentiert und damit je eine Messwiederholung bedeutet. Als Maß der internen Konsistenz eines Messinstruments kann neben anderen Maßen der Cronbachsche Alpha-Koeffizient angewendet werden, der sich aus den durchschnittlichen Interkorrelationen der verschiedenen Indikatoren errechnen lässt. Zumeist wird die interne Konsistenz bei Werten von $\alpha = 0,7$ oder $0,8$ (bei: $0 \leq \alpha \leq 1$) als zufriedenstellend angesehen – problematisch bei dieser Vorgangsweise ist allerdings, dass diese Schwellenwerte sowohl durch den Einsatz weniger hoch korrelierender Items, als auch durch eine hohe Anzahl nur gering oder mittelmäßig korrelierender Items erreicht und überschritten werden können. Cronbachs Alpha ist deshalb ein mit Vorsicht zu interpretierendes Maß für interne Konsistenz eines Messinstruments, das nur zusammen mit den Korrelationswerten der Items berichtet werden sollte, und es ist keinesfalls ein Maß für die Eindimensionalität eines Messinstruments (vgl. Schmitt 1996: 350ff).

Validität bedeutet schließlich das Ausmaß, in dem ein Messinstrument den Inhalt des operationalisierten Konzepts repräsentiert, und „tatsächlich das misst, was es messen sollte“ (Schnell et al. 2005: 154). Validität stellt damit das zentrale Gütekriterium bzw. das „Hauptziel“ bei der Konstruktion eines Messinstruments (Diekmann 2001: 223) dar. Wenn ein Messinstrument die Bedingungen der Objektivität und Reliabilität erfüllt, muss es nicht notwendigerweise auch valide sein – umgekehrt sind Objektivität und Reliabilität die Minimalanforderungen für ein Messinstrument (ebd.). Zu unterscheiden sind drei Arten der Validität: (1) Inhaltsvalidität, oder „Face Validity“ (vgl. Babbie 2010: 153f), (2) Kriteriumsvalidität und (3) Konstruktvalidität.

Inhaltsvalidität bedeutet, dass ein Messinstrument dem Anschein nach, „without a lot of explanation“ (Babbie 2010: 153) mit dem empirisch zu erfassenden Konzept zusammenhängt, d.h. dass es plausibel erscheint, dass mit dem Instrument gemessen werden kann, was gemessen werden soll. Ein Instrument ist dann inhaltsvalide, wenn es alle (oder möglichst viele) Aspekte und Dimensionen des Konzepts abgedecken kann, d.h. dieses Konzept durch die Indikatoren in einem hohen Ausmaß repräsentiert wird (vgl. Diekmann 2001: 224).

Auf *Kriteriumsvalidität* kann dann geschlossen werden, wenn die Messergebnisse eines Instruments mit einem externen Kriterien zusammenhängen (vgl. Schnell et al. 2005: 154), von dem man annimmt oder „weiß, daß es in sehr engem Zusammenhang mit dem Merkmal steht, welches die Skala messen soll“ (Friedrichs 1990: 101). Differenziert werden kann zwischen *prädiktiver* und *gleichzeitiger* („concurrent“) Validität. Die beiden Formen unterscheiden sich im Erhebungszeitpunkt des externen Kriteriums. Für die Feststellung der prädiktiven Validität wird der Vorhersagewert der Messung für bestimmte, zu einem späteren Zeitpunkt erhobenen Phänomene geprüft, etwa wenn die zum ersten Zeitpunkt erhobenen schulischen Testleistungen zur Erklärung eines späteren Ereignisses, wie etwa der Aufnahme oder dem Abschluss eines Hochschulstudiums eingesetzt werden, oder eine

bestimmte Einstellung zur Erklärung eines späteren Verhaltens. Bei der Untersuchung der „concurrent validity“ erfolgt die Messung des entscheidenden Kriteriums hingegen zum selben Zeitpunkt wie die Messung des zu beurteilenden Messinstruments. Auch eine Form der Beurteilung der „concurrent validity“ ist die „Methode bekannter Gruppen“ (Schnell et al. 2005: 156) oder von „Extremgruppen“ (Friedrichs 1990: 101). Diese Gruppen sollten sich entlang der zu messenden Dimension stark unterscheiden und auf dieser möglichst die entgegengesetzten extremen Positionen einnehmen. Diese Unterschiede müssten sich dann, so die Annahme, im Gruppenvergleich der Messergebnisse des Instruments auch widerspiegeln: die Mittelwerte der zwei Extremgruppen müssen (1) signifikant verschieden sein und (2) sich auch vom Mittelwert und der Streuung über alle Fälle signifikant unterscheiden (Friedrichs 1990: 101f).

Bei der Untersuchung der *Konstruktvalidität* wird die „Angemessenheit der operationalen Definition eines Begriffs“ untersucht (Friedrichs 1990: 102). Dazu werden, aus der Theorie abgeleitete Aussagen über Zusammenhänge zwischen theoretischen Konstrukten empirisch überprüft. Dieser Vorgang setzt, im Gegensatz zur Validierung mittels externem Kriterium, explizite theoretische Annahmen über diese Zusammenhänge voraus, die bestehenden Theorien entnommen werden, oder neu formuliert werden können. Konstruktvalidierung erfolgt in drei Schritten (vgl. Zeller und Carmines 1980: 81). Zunächst erfolgt (1) die Spezifikation der theoretischen Zusammenhänge, dann (2) die Untersuchung der empirischen Zusammenhänge und abschließend (3) die Interpretation der empirischen Daten hinsichtlich ihrer Bedeutung für die Konstruktvalidität des Messinstruments. Von einem einzelnen postulierten und empirisch gestützten Zusammenhang auf die Validität zu schließen wäre dabei aber voreilig. Die Wahrscheinlichkeit, dass das Messinstrument tatsächlich das theoretische Konstrukt misst, oder besser, das Vertrauen in das Messinstrument, dass es dieses misst, steigt mit der Zahl und inhaltlichen Breite der empirisch nachgewiesenen Zusammenhänge und erfolgreich vorhergesagten theoretisch verbundenen Variablen (vgl. Zeller und Carmines 1980: 82).

Falls sich der postulierte Zusammenhang nicht empirisch nachweisen lässt, können dafür mehrere Gründe ausschlaggebend sein: (1) Das Messinstrument ist nicht konstruktvalide, misst also nicht das theoretische Konstrukt, das es messen sollte, (2) die theoretischen Annahmen über die empirisch geprüften Zusammenhänge sind falsch, (3) die Methoden, die zur Prüfung des Zusammenhangs verwendet wurden, passen nicht zur Fragestellung oder wurden fehlerhaft angewendet, und schließlich kann (4) die Konstruktvalidität jener Variablen, die zur Zusammenhangsprüfung herangezogen wurden, mangelhaft sein (vgl. ebd.: 82f).

Eine letzte Unterscheidung innerhalb der Konstruktvalidität ist jene in die zwei Kriterien „convergent“ und „discriminant validity“ (vgl. Schnell et al. 2005: 157), wobei zur Feststellung der ersteren untersucht wird, ob die Ergebnisse des zu validierenden Messinstruments mit den Ergebnissen eines anderen Instruments, das eine Operationalisierung des selben Konstrukts darstellt, konvergieren, also übereinstimmen, und die Instrumente entsprechend das gleiche messen und potentiell austauschbar sind. Von diskriminanter Validität kann wiederum dann gesprochen werden, wenn das untersuchte Messinstrument nicht zum gleichen Ergebnis kommt, wie ein ein Messinstrument für ein theoretisch benachbartes Konstrukt; d.h. wenn die Ergebnisse unterscheidbar sind, nicht

miteinander zusammenhängen und insofern davon ausgegangen werden kann, dass die beiden Instrumente auch unterschiedliche Konstrukte messen.

8.1.2. Methoden zur Analyse der Validität

Für die Untersuchung der konvergenten und diskriminanten Validität schlugen Campbell und Fiske (1959) den Einsatz einer „multitrait-multi-method matrix“ (MTMM) vor, in der die Interkorrelationen der Messergebnisse verschiedener Merkmale („multitrait“), gemessen mit unterschiedlichen Messinstrumenten oder Methoden („multi-method“) eingetragen sind. Die Beurteilung der Validität erfolgt über die Höhe der Korrelationswerte und die Unterschiede oder Übereinstimmungen zwischen verschiedenen Instrumenten. Konvergente Validität kann dann angenommen werden, wenn die Messergebnisse unterschiedlicher Instrumente für das selbe Merkmal im Vergleich mit den anderen Zusammenhängen (unterschiedliche Merkmale und/oder unterschiedliche Methoden) relativ stark korrelieren, und diskriminante Validität entsprechend dann, wenn die Korrelationen zwischen den Messungen unterschiedlicher Merkmale vergleichsweise niedrig ausfallen (vgl. Campbell, Fiske 1959: 82ff). Aufgrund des hohen Aufwands bei der Datenerhebung sind Untersuchungen mit MTMM-Matrizen relativ selten (vgl. Schnell et al. 2005: 160) – im *European Social Survey* ist der Einsatz mehrerer Methoden, d.h. die Messung der selben theoretischen Konstrukte mit unterschiedlichen Instrumenten fester Bestandteil der Erhebungen und liefert die Grundlage zur Untersuchung von Methodeneffekten, z.B. des Einflusses der Antwortskala auf das Antwortverhalten (vgl. z.B. Revilla et al. 2009).

Die Konstruktvalidität, d.h. die Konvergenz und Diskriminanz zwischen Konstrukten lässt sich auch mittels explorativer oder konfirmatorischer Faktorenanalyse untersuchen. Bei der explorativen Faktorenanalyse (vgl. z.B. Carmines, Zeller 1980: 19ff) werden auf Basis des erhobenen Datenmaterials die Indikatorvariablen nach der Höhe ihrer Interkorrelationen gebündelt, d.h. aus einer Zahl von Variablen eine geringere Zahl von gemeinsamen, diese Variablen „erklärenden“ Faktoren errechnet. Aus der Zahl der errechneten Faktoren und der Stärke der Korrelationen der einzelnen Indikatoren mit diesen Faktoren (Faktorladungen) wird auf die dahinterliegenden Zusammenhänge geschlossen, etwa wenn eine Einstellungsskala mit einer Vielzahl von Items nach Dimensionen untersucht wird und deren jeweilige Bedeutung mit Hilfe der Höhe der Faktorladungen der Items bestimmt wird. Lässt sich die vermutete Struktur in den Faktorladungen wiederfinden, d.h. laden jene Indikatoren, die zur Erfassung eines Konstrukts eingesetzt wurden, gemeinsam hoch auf einen Faktor, während die Indikatoren eines anderen Konstrukts auf einen anderen Faktor laden, so kann dies als ein Hinweis auf die Validität der Messung betrachtet werden. Allerdings ermöglicht es erst eine konfirmatorische Faktorenanalyse zu testen, ob die Behauptung, dass die eingesetzten Indikatoren tatsächlich den gemeinsamen Faktor bilden und das theoretische Konstrukt messen, auch empirisch haltbar ist, d.h. ob die Beziehungen zwischen den Indikatoren auf die Messung einer gemeinsamen Dimension schließen lassen, oder ob diese Behauptung angesichts der Daten verworfen werden muss.

Weiters möglich ist die Untersuchung von Beziehungen zwischen den Konstrukten, zur Beantwortung der Frage nach konvergenter oder diskriminanter Validität.¹

8.1.3. Vorgangsweise

Hinweise für die Beurteilung der Reliabilität und Validität eines Messinstruments liefern also (1) eine Untersuchung der internen Beziehungen zwischen den Indikatoren eines Konstrukts, und (2) eine Analyse der externen Beziehungen dieser Indikatoren zu anderen Variablen (vgl. Zeller, Carmines 1980: 15f).

Sozialkapital wird in dieser Arbeit als formatives Konstrukt konzipiert. D.h. die Varianz in den einzelnen Indikatoren wird weniger als Folge der Wirkung einer gemeinsamen latenten Variable „Sozialkapital“ gedacht, sondern vielmehr wird angenommen, dass „Sozialkapital“ durch die einzelnen herausgearbeiteten Sozialkapital-Facetten gebildet wird, die getrennt voneinander variieren, d.h. in Beziehung stehen können, dies aber aus theoretischer Sicht nicht müssen (vgl. Bollen 2010: 166). Diese Sichtweise hat erhebliche Konsequenzen für die Überprüfung der Konstruktvalidität, bei der dann weniger die inneren Zusammenhänge zwischen den Indikatoren des Konstrukts relevant sind, und mehr die Beziehungen des Konstrukts zu anderen externen Variablen und Konstrukten (vgl. Diamantopoulos und Winklhofer 2001: 272).

Trotz dieser Betrachtungsweise werden in der weiteren Arbeit die Beziehungen innerhalb der Konstrukte untersucht, mit einer Darstellung der Korrelationen zwischen den Indikatoren der Konstrukte, von Maßen der internen Konsistenz der drei Fragebatterien, sowie auch von Ergebnissen explorativer Faktorenanalysen mittels derer die empirische Dimensionalisierung der Konstrukte untersucht wird. Am Ende dieses ersten Abschnitts steht die Bildung von Sozialkapital-Indices, die in der anschließenden Regressionsanalyse zur Erklärung der subjektiven Lebensqualität eingesetzt werden können.

8.2. Interkorrelationen und Faktoren

Die internen Zusammenhänge der gemessenen Konstrukte, die Interkorrelationen und die erkennbare Faktorenstruktur bilden das erste Kriterium bei der Beurteilung der Validität der Messinstrumente (vgl. Zeller, Carmines 1980: 15f) und die Grundlage für weitere Schritte, wie die Konstruktion von Skalen oder Indizes. Zumeist werden bei der Entwicklung von Skalen starke Zusammenhänge zwischen Indikatoren eines Konstrukts als Kriterium dafür herangezogen, dass hinter den gemessenen Indikatoren die gemeinsame latente Variable steht, die eine gemeinsame Variation der Indikatoren bewirkt und demnach die Indikatoren diese latente Variable „reflektieren“. Wird aber angenommen, dass die latente Variable nicht hinter den gemeinsamen Veränderungen der manifesten Variablen steht, sondern es vielmehr die Indikatoren sind, die die latente Variable verursachen, also „formieren“, dann bilden starke Zusammenhänge zwischen

¹Zu den wesentlichen Unterschieden zwischen explorativer und konfirmatorischer Faktorenanalyse vgl. Brown (2006: 49ff), Reinecke (2005: 134ff).

den Variablen kein notwendiges Kriterium für die Validität des Konstrukts, und die Indikatoren können untereinander in beliebiger Stärke und Richtung zusammenhängen (vgl. Bollen 2010: 166).

Beispiele für formative Konstrukte sind etwa der sozioökonomische Status, der mittels Indikatoren für (1) Einkommen, (2) Bildung und (3) Beruf gemessen und durch diese formiert wird; das „Interesse an politischen Themen in den Medien“, gemessen als jenes Zeitausmaß, das täglich im Schnitt mit der Rezeption politischer Inhalte in (1) Fernsehen, (2) Radio und (3) Zeitungen verbracht wird; oder das Konstrukt „Sozialkontakte“, gemessen mit Indikatoren für (1) informelle und (2) formelle Kontakte, die zusammen die Sozialkontakte ausmachen (vgl. Saris, Gallhofer 2007: 291ff). Gemeinsam ist diesen Beispielen, dass die einzelnen Indikatoren aus theoretischer Sicht relativ unabhängig voneinander variieren können, dass die Indikatoren nicht dasselbe messen und erst gemeinsam das zu erfassende Konstrukt ergeben, und weiters auch, dass die Indikatoren nicht austauschbar sind und die Entfernung eines Indikators die Bedeutung des Konstrukts verändern würde (vgl. Brown 2006: 351). Diese Punkte u.a. unterscheiden formative von reflektiven Konstrukten, wo die Indikatoren hoch und gleichsinnig zusammenhängen sollten und, aufgrund der Eigenschaft, dass alle Indikatoren das selbe Konstrukt messen, die Indikatoren untereinander austauschbar sind und die Entfernung eines Indikators die Bedeutung des Konstrukts nicht wesentlich verändert.² Ob ein Konstrukt „reflektiv“ oder „formativ“ ist, ob die Indikatoren *Folgen* oder *Ursachen* des gemessenen Konzepts sind (vgl. Bollen 1984: 378), ist eine primär theoretisch, und nicht empirisch zu beantwortende Frage: „Therefore, we should decide whether indicators are causes or effects of a variable before using their intercorrelations to assess their validity“ (Bollen 2010: 166). In der Literatur lässt sich jedenfalls eine starke „Dominanz des reflektiven Modells“ (Eberl 2004: 21ff) ausmachen und eine Häufung von Fehlspezifikationen von formativen als reflektiven Konstrukten (ebd., Diamantopoulos, Winklhofer 2001: 269).

Der folgende Abschnitt ist der Untersuchung der Interkorrelationen der Sozialkapital-Indikatoren gewidmet, deren Faktorstruktur und internen Konsistenz – dies unter dem Gesichtspunkt, dass diese Analysen für die Arbeit mit formativen, im Gegensatz zu reflektiven Konstrukten zwar nicht grundlegend für das weitere Verfahren sind, aber Aufschluss über die empirische Nachweisbarkeit der theoretischen Vermutung geben, dass die einzelnen Aspekte des Sozialkapitals relativ unabhängig voneinander auftreten können und die Zusammenhänge nicht zwingend stark sein müssen.³

8.2.1. Informelles Sozialkapital

Tabelle 8.1 zeigt, neben den Interkorrelationen der Indikatoren für informelles Sozialkapital (SC1) auch die Ergebnisse einer Faktoren-, sowie einer Reliabilitätsanalyse der sechs Items.

²Eine Reihe von Kriterien zur Feststellung des formativen oder reflektiven Charakters eines Konstrukts präsentiert Eberl (2004: 17ff).

³Bollen (1984: 377) spricht hier von einer „no necessary relationship“ Perspektive (NNR).

Die Korrelationen⁴ zwischen den Indikatoren für informelles Sozialkapital (SC1) betragen zwischen $r = 0,48$ und $r = 0,74$, bewegen sich also in einem mittleren bis erhöhten Bereich. Am stärksten korrelieren die Indikatoren für expressive Ressourcen, SC1.4 (Reden, wenn deprimiert) und SC1.5 (Etwas unternehmen), mit $r = 0,74$, und SC1.1 (Hilfe im Haushalt) und SC1.2. (Hilfe bei Amtswegen), mit $r = 0,73$. Die weiteren Werte liegen unterhalb von $0,70$, mit geringsten Korrelation zwischen SC1.3, dem Indikator für finanzielle Unterstützung und SC1.5, der gemeinsamen Freizeitgestaltung. Der Indikator für Unterstützung bei der Arbeitsplatzsuche SC1.6 weist im Vergleich die geringsten mittleren Korrelationen mit den anderen Indikatoren auf, wobei er noch am stärksten mit der finanziellen Unterstützung SC1.3 zusammenhängt ($r = 0,60$).

Eine explorative Faktorenanalyse von SC1 ergibt bei Anwendung des Kaiser-Kriteriums⁵ einen gemeinsamen Faktor, der insgesamt 60,6% der Varianz in den sechs Indikatorvariablen erklärt. Am stärksten auf diesen Faktor laden die Variablen SC1.1 (Hilfe im Haushalt), SC1.2 (Hilfe bei Amtswegen) und SC1.4 (Reden, wenn deprimiert), mit jeweils $h = 0,83$. Geringer sind die Faktorladungen und Kommunalitätswerte⁶ für SC1.3 (1000 € ausborgen), SC1.5 (Etwas unternehmen) (jeweils $h^2 = 0,56$) und im Speziellen für SC1.6 „Arbeitsplatzsuche“ ($h^2 = 0,46$). Der extrahierte Faktor erklärt die Varianz dieser drei Variablen demnach weniger gut und repräsentiert diese im Vergleich etwas schlechter als SC1.1, SC1.2 und SC1.4. Trotz dieser teilweise etwas geringeren Ladungen, lässt sich der Faktor als generelles, wahrgenommenes Unterstützungspotential aus informellen Netzwerken, entsprechend der Fragestellung aus „Familie und [...] Freundeskreis“, interpretieren, mit inhaltlicher Dominanz von SC1.1 (Hilfe im Haushalt), SC1.2 (Hilfe bei Amtswegen) und SC1.4 (Reden, wenn deprimiert).

Eine abschließende Reliabilitätsanalyse ergibt für die sechs Items ein hohes Maß an interner Konsistenz: Cronbachs α -Koeffizient für die Gesamtskala beträgt $\alpha_{ges} = 0,89$ und könnte auch durch die Entfernung eines der Items nicht mehr verbessert werden. Die sechs Sozialkapitalitems bilden demnach eine reliable Skala.⁷ Der Trennschärfekoeffizient r_{i-ges} , der angibt, wie hoch einzelne Items mit der Summe der jeweils anderen Items korrelieren, d.h. wie gut sich der Skalenwert durch das einzelne Item vorhersagen lässt (vgl. Bortz, Döring 2006: 219) fällt für SC1.6, wie bereits aufgrund der vergleichsweise schwächeren Interkorrelationen zu erwarten, am geringsten aus ($r_{i-ges}=0,65$), und am höchsten bei jenen drei Items, die schon zuvor bei der Faktorenanalyse die höchsten Ladungen aufwiesen (SC1.1, SC1.2 und SC1.4).

⁴Ausgewiesen wird, falls nicht anders angegeben, der Pearsonsche Produkt-Moment-Korrelationskoeffizient r .

⁵Es werden nur Faktoren extrahiert, die zumindest die Varianz einer Variable erklären, d.h. Faktoren mit einem Eigenwert von ≥ 1 .

⁶Die Kommunalität gibt jenen Anteil der Varianz in den jeweiligen Variablen an, der durch die extrahierten Faktoren erklärt werden kann und errechnet sich bei dieser Ein-Faktor-Lösung als das Quadrat der jeweiligen Faktorladung.

⁷Kritisch zur Interpretation von Cronbachs α vgl. Field (2009: 675f).

Tabelle 8.1.: Interkorrelationen, Faktorenanalyse und interne Konsistenz von SC1

		Korrelationen ¹						Faktorenan. ²		Reliabilität ³	
		SC1.1	SC1.2	SC1.3	SC1.4	SC1.5	SC1.6	<i>h</i>	<i>h</i> ²	<i>r_{i-ges}</i>	<i>α_{entf}</i>
SC1.1	Hilfe im Haushalt	1						,83	,69	,77	,87
SC1.2	Hilfe bei Amtswegen	,73	1					,83	,68	,77	,87
SC1.3	1000 € ausborgen	,61	,67	1				,75	,56	,71	,88
SC1.4	Reden, wenn deprimiert	,68	,65	,57	1			,83	,69	,76	,87
SC1.5	Etwas unternehmen	,63	,55	,48	,74	1		,75	,56	,69	,88
SC1.6	Arbeitsplatzsuche	,52	,56	,60	,53	,52	1	,68	,46	,65	,89

Anm.: Listenweiser Fallausschluss, n=1153

¹ Pearsons *r*, sämtliche Korrelationswerte sind statistisch signifikant ($p < 0,001$)

² Hauptachsenanalyse; KMO-MSA=0,87; Extraktion nach Kaiser-Kriterium (Eigenwert > 1); erklärte Varianz: 60,6%, ausgewiesen: Faktorladung (*h*), Kommunalität nach Extraktion (*h*²)

³ Reliabilitätsanalyse; Cronbachs α für die Gesamtskala: $\alpha_{ges} = 0,89$; ausgewiesen: Trennschärfekoeffizient (*r_{i-ges}*), Cronbachs α für die Skala bei Entfernung des Items (α_{entf})

8.2.2. Formelles Sozialkapital

Tabelle 8.2 gibt die internen Zusammenhänge der Itembatterie für formelles Sozialkapital (SC2) wieder. Die Interkorrelationen der Indikatoren sind im Vergleich mit SC1 etwas geringer. Den schwächsten Zusammenhang zeigen die Items SC2.1 (Hilfe im Haushalt) und SC2.6 (Arbeitsplatzsuche), mit $r = 0,39$. Am höchsten korrelieren die beiden Items für expressive Ressourcen, also SC2.4 (Reden, wenn deprimiert) und SC2.5 (Etwas unternehmen): $r = 0,71$.

Eine explorative Faktorenanalyse der Indikatoren für formelles Sozialkapital ergibt, wie bei SC1 einen gemeinsamen Faktor, wiederum unter Anwendung des Kaiser-Kriteriums. Am stärksten auf diesen Faktor, der knapp 56% der Varianz in den Indikatorvariablen erklärt, laden SC2.2 (Hilfe bei Amtswegen) ($h = 0,81$), SC2.5 (etwas unternehmen) ($h = 0,79$) und SC2.4 „Reden, wenn deprimiert“ ($h = 0,78$). Niedriger sind die Ladungen und Kommunalitäten der Items SC2.6 (Arbeitsplatzsuche) ($h^2 = 0,49$) und SC2.3 (1.000 € ausborgen) ($h^2 = 0,46$), deren Varianz jeweils knapp zur Hälfte durch den extrahierten Faktor erklärt werden kann. Das unterschiedliche, im Schnitt aber relativ hohe Niveau der Ladungen aller sechs Indikatoren erlaubt die inhaltliche Interpretation des Faktors als wahrgenommenes, generelles Unterstützungspotential aus Beziehungen zu formellen Organisationen, d.h. entsprechend der Fragestellung zu „privaten Vereinen und Unternehmen, staatlichen, kirchlichen und sozialen Organisationen“.

Eine Reliabilitätsanalyse der sechs Indikatoren ergibt auch hier eine hohe interne Konsistenz ($\alpha_{ges} = 0,88$), die sich durch die Entfernung einzelner Items nicht mehr steigern lässt. Die Items SC2.1 (Hilfe im Haushalt), SC2.3 (1.000 € ausborgen) und SC2.6 (Arbeitsplatzsuche) weisen dabei die geringsten Trennschärfekoeffizienten auf, und korrelieren damit etwas schwächer mit der Gesamtskala als die anderen drei Indikatoren für expressive Ressourcen (SC2.4, SC2.5) und für Unterstützung bei Amtswegen (SC2.2).

Tabelle 8.2.: Interkorrelationen, Faktorenanalyse und interne Konsistenz von SC2

		Korrelationen ¹						Faktorenan. ²		Reliabilität ³	
		SC2.1	SC2.2	SC2.3	SC2.4	SC2.5	SC2.6	<i>h</i>	<i>h</i> ²	<i>r_{i-ges}</i>	<i>α_{entf}</i>
SC2.1	Hilfe im Haushalt	1						,72	,52	,67	,87
SC2.2	Hilfe bei Amtswegen	,67	1					,81	,65	,75	,85
SC2.3	1000€ ausborgen	,58	,54	1				,68	,46	,64	,87
SC2.4	Reden, wenn deprimiert	,51	,63	,44	1			,78	,60	,72	,86
SC2.5	Etwas unternehmen	,55	,55	,53	,71	1		,79	,62	,73	,86
SC2.6	Arbeitsplatzsuche	,39	,59	,51	,58	,58	1	,70	,49	,66	,87

Anm.: Listenweiser Fallausschluss, n=1126

¹ Pearsons *r*, sämtliche Korrelationswerte sind statistisch signifikant ($p < 0,001$)

² Hauptachsenanalyse; KMO-MSA=0,83; Extraktion nach Kaiser-Kriterium (Eigenwert > 1); erklärte Varianz: 55,8%, ausgewiesen: Faktorladung (*h*), Kommunalität nach Extraktion (*h*²)

³ Reliabilitätsanalyse; Cronbachs α für die Gesamtskala: $\alpha_{ges} = 0,88$; ausgewiesen: Trennschärfekoeffizient (*r_{i-ges}*), Cronbachs α für die Skala bei Entfernung des Items (α_{entf})

8.2.3. Investitionen in Sozialkapital

Abschließend wird die interne Struktur der dritten Indikatorenatterie untersucht, mittels der die individuellen Investitionen in Sozialkapital, oder genauer, die individuelle Investitionsbereitschaft und das Investitionsvermögen, erfasst werden sollte (s. Tabelle 8.3). Vergleichsweise hoch ($r = 0,78$) korreliert dabei die Bereitschaft, andere emotional zu unterstützen (SC3.4) oder mit diesen gemeinsam etwas zu unternehmen (SC3.5). Vergleichsweise am schwächsten ($0,41 \leq r \leq 0,42$) sind die Korrelationen zwischen SC3.3, dem Indikator für die Bereitschaft und das Vermögen anderen 1000€ zu borgen⁸ und SC3.1 (Hilfe im Haushalt), SC3.4 (Reden, wenn deprimiert) und SC3.5 (Etwas unternehmen).

Auch die Items dieser Fragebatterie werden einer explorativen Faktorenanalyse unterzogen. Lediglich ein Faktor erfüllt das Kaiser-Kriterium und wird extrahiert. Dieser Faktor erklärt 57% der Varianz in den Indikatorvariablen. Die Ladungen fallen bei vier der sechs Items relativ hoch aus ($h > 0,8$), bei zwei Items SC3.6 (Arbeitsplatzsuche) ($h = 0,66$) und besonders bei SC3.3 (1.000€ ausborgen) ($h = 0,59$) sind die Ladungen schwächer und die Kommunalitäten entsprechend gering. Für SC3.3 beträgt die Kommunalität $h^2 = 0,35$, d.h. nur ein Drittel der Varianz dieses Indikators kann durch den gemeinsamen Faktor erklärt werden.

Die Reliabilitätsanalyse ergibt eine hohe interne Konsistenz mit einem Wert von ($\alpha_{ges} = 0,88$). Dieser Wert könnte durch die Entfernung des genannten Items SC3.3 (1.000€ ausborgen) das den geringsten Trennschärfekoeffizienten aufweist ($r_{i-ges} = 0,58$), noch minimal um 0,002 (von 0,875 auf 0,877) erhöht werden.

8.2.4. Interkorrelationen zwischen den Konstrukten

In einem zweiten Schritt werden die Zusammenhänge zwischen den drei Konstrukten untersucht, um festzustellen untersuchen, ob die Konstrukte trennscharf sind, also ob sie Unterschiedliches messen und damit diskriminante Validität vorliegt (s. Tabelle 8.4).

⁸Das Item wird hier wie im Fragebogen mit „1000€ ausborgen“ bezeichnet.

Tabelle 8.3.: Interkorrelationen, Faktorenanalyse und interne Konsistenz von SC3

		Korrelationen ¹						Faktorenan. ²		Reliabilität ³	
		SC3.1	SC3.2	SC3.3	SC3.4	SC3.5	SC3.6	<i>h</i>	<i>h</i> ²	<i>r_{i-ges}</i>	<i>α_{entf}</i>
SC3.1	Hilfe im Haushalt	1						,81	,65	,72	,85
SC3.2	Hilfe bei Amtswegen	,65	1					,81	,65	,76	,84
SC3.3	1000 € ausborgen	,42	,56	1				,59	,35	,58	,88
SC3.4	Reden, wenn deprimiert	,74	,61	,43	1			,83	,69	,74	,85
SC3.5	Etwas unternehmen	,68	,60	,41	,78	1		,82	,66	,73	,85
SC3.6	Arbeitsplatzsuche	,47	,61	,54	,46	,52	1	,66	,44	,65	,86

Anm.: Listenweiser Fallausschluss, n=1128

¹ Pearsons *r*, sämtliche Korrelationswerte sind statistisch signifikant ($p < 0,001$)

² Hauptachsenanalyse; KMO-MSA=0,86; Extraktion nach Kaiser-Kriterium (Eigenwert > 1); erklärte Varianz: 57,4%, ausgewiesen: Faktorladung (*h*), Kommunalität nach Extraktion (*h*²)

³ Reliabilitätsanalyse; Cronbachs α für die Gesamtskala: $\alpha_{ges} = 0,88$; ausgewiesen: Trennschärfekoeffizient (*r_{i-ges}*), Cronbachs α für die Skala bei Entfernung des Items (α_{entf})

Die Ergebnisse weisen auf die Trennschärfe zwischen informellem (SC1) und formellem Sozialkapital (SC2) hin. Die Korrelationen zwischen den Indikatoren sind im Schnitt relativ gering und betragen zwischen $r = -0,01$ (SC1.5 Etwas unternehmen / SC2.3 1000 € ausborgen) und $r = 0,44$ (SC1.6 / SC2.6 Arbeitsplatzsuche). Der stärkste Zusammenhang zwischen den Indikatoren unterschiedlicher Konstrukte erreicht damit die Größenordnung der schwächsten Korrelationen innerhalb der beiden Konstrukte. Die Korrelationen zwischen dem informellen Sozialkapital (SC1) und der Bereitschaft und dem Vermögen zur Investition in Sozialkapital (SC3) sind hingegen relativ hoch und liegen nur knapp unter den Werten innerhalb der beiden Konstrukte ($0,29 \leq r \leq 0,66$). Plausible theoretische Erklärungen für diesen Zusammenhang wären (1), dass das Vermögen, andere zu unterstützen, und das wahrgenommene Unterstützungspotential gemeinsame Ursachen haben, etwa eine vergleichbare soziale Lage, in der sich Ego und Alteri befinden, mit vergleichbaren Mengen an einsetzbaren Ressourcen, und (2) dass das wahrgenommene Unterstützungspotential Resultat früherer Investitionen Egos ist, d.h. von Unterstützungen für Personen in seinem/ihrem sozialen Umfeld ist, und umgekehrt, die Bereitschaft zur Unterstützung eine Folge gegenseitiger Verpflichtungen und der Gültigkeit der Norm der Reziprozität. Eine weitere Erklärung wäre, dass (3) SC1 und SC3 gemeinsam von der Struktur des sozialen Netzwerks beeinflusst werden, von der Art und Anzahl der Beziehungen zu Personen, die sowohl Quellen der Unterstützung für Ego darstellen, als auch Gelegenheiten für Ego, diese zu unterstützen. Nimmt die Zahl der Kontakte ab, oder verändert sich das Beziehungsnetz, z.B. durch Trennung oder Tod, so bedeutet dies ein geringeres wahrgenommenes Unterstützungspotential und zum anderen weniger Möglichkeiten, anderen Hilfe zu leisten. Für SC3 wurde dieser Zusammenhang zwischen Investitionen und den dafür nötigen Gelegenheiten schon weiter oben untersucht (S. 7.5.3). Die Zusammenhänge zwischen dem formellen Sozialkapital (SC2) und den Investitionen in Sozialkapital (SC3) fallen dann wieder schwächer aus ($0,02 \leq r \leq 0,38$). Am höchsten korrelieren dabei SC2.6 und SC3.6, d.h. die beiden Items zur Unterstützung bei der Arbeitsplatzsuche.

Tabelle 8.4.: Interkorrelationen¹ der Sozialkapital-Indikatoren

	SC1.1	SC1.2	SC1.3	SC1.4	SC1.5	SC1.6	SC2.1	SC2.2	SC2.3	SC2.4	SC2.5	SC2.6	SC3.1	SC3.2	SC3.3	SC3.4	SC3.5	SC3.6
SC1.1	1																	
SC1.2	,73	1																
SC1.3	,61	,67	1															
SC1.4	,68	,65	,57	1														
SC1.5	,63	,54	,47	,73	1													
SC1.6	,51	,56	,59	,52	,52	1												
SC2.1	,12	,19	,18	,14	,06	,14	1											
SC2.2	,21	,32	,29	,24	,15	,29	,67	1										
SC2.3	,02	,13	,21	,08	-,01	,21	,57	,53	1									
SC2.4	,22	,29	,27	,28	,21	,25	,51	,63	,43	1								
SC2.5	,14	,22	,20	,19	,16	,22	,55	,54	,53	,71	1							
SC2.6	,20	,30	,33	,24	,19	,44	,39	,58	,51	,58	,57	1						
SC3.1	,56	,49	,42	,53	,54	,41	,13	,23	,03	,23	,12	,21	1					
SC3.2	,47	,53	,46	,47	,47	,48	,11	,27	,09	,24	,15	,28	,65	1				
SC3.3	,35	,42	,59	,37	,29	,44	,19	,26	,27	,24	,21	,31	,42	,56	1			
SC3.4	,56	,55	,45	,66	,60	,41	,12	,23	,02	,28	,15	,20	,74	,61	,43	1		
SC3.5	,51	,47	,44	,58	,66	,45	,09	,20	,03	,23	,18	,22	,68	,60	,41	,78	1	
SC3.6	,43	,47	,52	,44	,40	,63	,10	,22	,19	,23	,19	,38	,47	,61	,54	,46	,52	1

¹ Anm.: Angegeben ist Pearsons r ; Korrelationen mit Werten von $|r| > 0,03$ sind statistisch signifikant ($p < 0,01$); paarweiser Fallausschluss; Fallzahlen: $1120 \leq n \leq 1165$

8.2.5. Fazit

Müsste aus theoretischer Sicht nicht davon ausgegangen werden, dass es sich bei Sozialkapital, sowohl in seiner informellen, als auch in seiner formellen Art, um ein formatives Konstrukt handelt, könnte auf Basis der zwar im Schnitt mittelmäßigen und nur teilweise stärkeren Zusammenhänge zwischen den Indikatoren innerhalb der Batterien auch bedingt auf das Vorliegen reflektiver Konstrukte geschlossen werden. Speziell die hohen Werte von Cronbachs α -Koeffizienten als Maß für die interne Konsistenz der Indikatoren könnte hier zu einer Fehlspezifikation verleiten. Sozialkapital bedeutet aber eher die Summe der einzelnen Unterstützungspotentiale, als deren gemeinsame Varianz. Die gemeinsame Variation der Indikatoren wird hier folglich nicht so interpretiert, dass dahinter eine gemeinsame latente Variable „Sozialkapital“ vermutet wird, sondern dass die verschiedenen, unterscheidbaren Unterstützungspotentiale, die gemeinsam das individuelle Vermögen an Sozialkapital ergeben, gehäuft miteinander variieren, dies aber nicht notwendigerweise müssten.

Werden die Zusammenhänge zwischen den Indikatoren unterschiedlicher Konstrukte betrachtet, kann für informelles Sozialkapital (SC1) und formelles Sozialkapital (SC2) diskriminante Validität angenommen werden: die Korrelationen zwischen den Konstrukten sind wesentlich geringer, als jene innerhalb der beiden Konstrukte. Dies gilt auch für formelles Sozialkapital (SC2) und Investitionen in Sozialkapital (SC3), die hier trennscharf erscheinen. Keine diskriminante Validität kann für informelles Sozialkapital (SC1) und Investitionen in Sozialkapital angenommen werden. Die Korrelationen zwischen den Konstrukten erreichen knapp die Höhe der internen Zusammenhänge. Dies ist ein wesentlicher Hinweis dafür, dass das wahrgenommene Unterstützungspotential nicht unabhängig von der Bereitschaft und dem Vermögen zur Unterstützung anderer Personen im sozialen Netzwerk ist, wofür sich erklärend gemeinsame Drittvariablen anbieten, oder auch gegenseitige Verpflichtungen.

8.3. Indexbildung

Die Begriffe Skala und Index werden, trotz des unterscheidbaren Inhalts, oft synonym verwendet (vgl. Babbie 2009: 161f). Beide ermöglichen es, komplexe Phänomene, empirische Konstrukte, die sich nicht direkt durch eine Frage messen lassen, mithilfe mehrerer Indikatoren besser, d.h. gemäß ihrer Komplexität zu erfassen. Der entscheidende Unterschied zwischen Skalen und Indices liegt darin, dass bei einer Skala alle Indikatoren dieselbe Dimension erfassen, und der Skalenwert die Intensität der Ausprägung auf dieser Dimension repräsentiert, während zur Indexbildung auch Indikatoren rechnerisch miteinander verknüpft werden, die ganz unterschiedliche Dimensionen erfassen – eben um diese unterschiedlichen Dimensionen in eine Zahl zu fassen. Die Bildung eines Index bedeutet also primär eine „Reduktion des Merkmalsraumes“ (Friedrichs 1990: 167) durch rechnerische Verknüpfung mehrerer Variablen. Die Frage, ob mehrere Indikatoren eine Skala oder einen Index bilden ist deckungsgleich mit der Frage ob es sich um ein reflektives oder ein formatives Konstrukt handelt, ob die gemeinsame Variation der Indikatoren durch eine Variable verursacht wird, oder ob die Indikatoren zusammen eine gemeinsame Variable bilden oder „verursachen“.

Sozialkapital ist, obwohl die Ergebnisse der internen Struktur der drei Konstrukte auch andere Schlüsse zulassen würden, ein formatives Konstrukt und durch einen Index repräsentierbar. Für die weitere Analyse wird für jedes der drei Konstrukte ein ungewichteter, auf die Skalenbreite der einzelnen Items (0 bis 10) normierter, Summenindex gebildet. Entsprechend der Verteilung der Indikatoren sind SC1Index, der Summenindex für informelles Sozialkapital, und SC3Index, der Summenindex für Investitionen in Sozialkapital linksschief verteilt. SC2Index, der Summenindex für formelles Sozialkapital erscheint bis auf eine Häufung im unteren Bereich näherungsweise normalverteilt (s. Abb. 8.1). Tabelle 8.5 zeigt die Kennwerte der drei Indices.

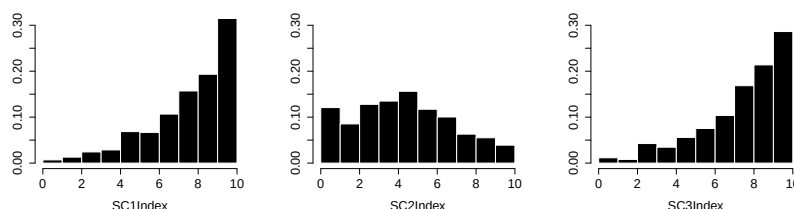


Abbildung 8.1.: Histogramme der Sozialkapitalindices

8.4. Sozialkapital und Lebensqualität

Im letzten Schritt wird die Kriteriumsvalidität von informellem und formellem Sozialkapital, mittels eines linearen Regressionsmodells der subjektiven Lebensqualität (LQ) untersucht, die in der Theorie sowohl mit Sozialkapital, als auch mit sozialer Unterstützung zusammenhängend betrachtet wird. Die Hypothese ist hier, dass Sozialkapital einen

Tabelle 8.5.: Kennwerte der Sozialkapitalindices

	$\bar{x}$	s	Min	25%	50%	75%	Max	Schiefe	$se_{Schiefe}$	Kurtosis	$se_{Kurtosis}$	n	n_{mis}
SC1Index (informell)	7,7	(2,14)	0	6,7	8,2	9,5	10	-1,07	0,07	0,67	0,14	1153	16
SC2Index (formell)	4,4	(2,55)	0	2,5	4,3	6,2	10	0,16	0,07	-0,71	0,15	1126	43
SC3Index (Investition)	7,5	(2,23)	0	6,3	8,1	9,2	10	-1,06	0,07	0,62	0,15	1128	41

Anm.: Indexbildung nur für Fälle ohne fehlende Items; Spannweite auf 0 bis 10 normiert.

positiven Effekt auf das subjektive Wohlbefinden ausübt, und zwar sowohl informelles, als auch formelles Sozialkapital. In Theorien sozialer Unterstützung, sowie auch in Sozialkapitaltheorien wird ein zumeist positiver Zusammenhang zwischen dem Potential an sozialen Ressourcen und der Lebensqualität postuliert. Coleman nennt, neben der Fähigkeit zu Handeln, explizit „perceived quality of life“ als Folge vorhandenen Sozialkapitals (vgl. Coleman 1990: 317) und bei Lin (1999a: 40) ist Lebenszufriedenheit, neben physischer und psychischer Gesundheit, ein möglicher Handlungsertrag aus expressiven Handlungen, in denen Sozialkapital eine entscheidende Rolle spielt.⁹ Ergebnisse empirischer Forschung im Bereich Lebensqualität weisen ebenfalls auf die positiven Effekte sozialer Unterstützung hin (vgl. Watson et al. 2010: 34ff).

8.4.1. Definition subjektiver Lebensqualität

Zunächst ist Wohlbefinden, oder subjektive Lebensqualität, wie sie hier verwendet wird, zu spezifizieren.

„Life-satisfaction is the degree to which a person positively evaluates the overall quality of his/her life as a whole. In other words, how much the person likes the life he/she leads.“ (Veenhoven 1996: 17)

Subjektive Lebensqualität bedeutet demnach das Ergebnis einer subjektiven Einschätzung des eigenen Lebens zu einem bestimmten Zeitpunkt. Diese Evaluation hat eine kognitive Seite, die subjektive Zufriedenheit („contentment“), und eine affektive Seite, d.h. Glück und Vergnügen („enjoyment“). Zu unterscheiden ist noch die Lebensqualität in bestimmten Lebensdomänen, etwa sozialen Beziehungen, Finanzen, Arbeit, Wohnen, etc. und die generelle subjektive Lebensqualität, bei der eine globale Evaluation vorgenommen wird. Letzere steht hier im Mittelpunkt des Interesses.

Der Fragebogen des ESS (Runde 4) enthält Indikatoren für die kognitive und die affektive Komponente genereller subjektiver Lebensqualität. Die Fragen lauten: „Alles in allem betrachtet, wie zufrieden sind Sie derzeit mit Ihrem Leben?“, mit den Antwortkategorien „äußerst unzufrieden“ (0) bis „äußerst zufrieden“ (10) und „Alles in allem betrachtet, wie glücklich sind Sie?“ (Antwortkategorien: äußerst unglücklich (0) bis äußerst glücklich (10)). Aus diesen beiden Variablen, die hoch ($r = 0,83$) korrelieren, wird der Durchschnitt

⁹ „Life satisfaction indicates optimism and satisfaction with various life domains such as family, marriage, work, and community and neighborhood environments.“ (Lin 1999a: 40)

errechnet, als Maß für die subjektive Lebensqualität. Tabelle 8.6 zeigt die Kennwerte der beiden Indikatoren und des gemeinsamen Index (LQ).

Tabelle 8.6.: Indikatoren und Index subjektiver Lebensqualität

	$\bar{x}$	s	Min	25%	50%	75%	Max	Schiefe	$se_{Schiefe}$	Kurtosis	$se_{Kurtosis}$	n	n_{mis}
Zufriedenheit	7,4	(2,23)	0	6,0	8,0	9,0	10	-0,89	0,07	0,38	0,14	1154	15
Glück	7,3	(2,08)	0	6,0	8,0	9,0	10	-0,78	0,07	0,33	0,14	1160	9
LQ	7,3	(2,06)	0	6,0	7,5	9,0	10	-0,84	0,07	0,43	0,14	1148	21

Anm.: Berechnung von LQ nur für Fälle ohne fehlende Items.

Zusammenhänge zwischen LQ und Sozialkapital

Die Zusammenhänge zwischen informellem Sozialkapital, d.h. den unterschiedlichen Unterstützungspotentialen aus informellen Netzwerken und der subjektiven Lebensqualität liegen im Bereich von $r = 0,33$ und $r = 0,41$ und damit in einer mittleren Größenordnung (s. Abb. 8.7). Die Korrelationen zwischen dem Sozialkapitalindex und den Items zur Lebensqualität liegen knapp darüber, bei $r = 0,44$ und $r = 0,47$, wobei der Lebensqualitätsindex vergleichsweise am höchsten mit dem Sozialkapitalindex korreliert.

Tabelle 8.7.: Korrelationen von Sozialkapital und der subjektiven Lebensqualität

	SC1.1	SC1.2	SC1.3	SC1.4	SC1.5	SC1.6	SC1Index
Zufriedenheit	,35	,33	,39	,38	,35	,34	,44
Glück	,35	,34	,37	,40	,37	,36	,45
LQ	,37	,35	,40	,41	,38	,37	,47

Anm.: $n \approx 1130$; Angegeben ist Pearsons r ; sämtliche Zusammenhänge sind statistisch signifikant ($p < 0,01$).

Die Zusammenhänge zwischen formellem Sozialkapital und der subjektiven Lebensqualität liegen im Bereich von $r = 0,13$ und $r = 0,25$ und sind damit relativ schwach (s. Abb. 8.8). Die vergleichsweise stärksten Zusammenhänge mit der Lebensqualität weisen die Items SC2.2 (Hilfe bei Amtswegen) und SC2.6 (Hilfe bei der Arbeitsplatzsuche) auf. Die beiden Summenindices von Lebensqualität und formellem Sozialkapital korrelieren mit $r = 0,24$.

Tabelle 8.8.: Korrelationen von Sozialkapital und der subjektiven Lebensqualität

	SC2.1	SC2.2	SC2.3	SC2.4	SC2.5	SC2.6	SC2Index
Zufriedenheit	,16	,25	,17	,18	,17	,21	,24
Glück	,13	,23	,13	,16	,14	,19	,21
LQ	,16	,25	,16	,18	,16	,21	,24

Anm.: $n \approx 1100$; Angegeben ist Pearsons r ; sämtliche Zusammenhänge sind statistisch signifikant ($p < 0,01$).

8.4.2. Regressionsmodell der subjektiven Lebensqualität

Das Regressionsmodell zur Erklärung der subjektiven Lebensqualität wird in 5 Schritten aufgebaut, um zu erkennen, ob die Indices für informelles und formelles Sozialkapital nach der Kontrolle von ausgewählten Variablen (s. Tabelle 8.11) noch einen eigenen Erklärungsbeitrag für die subjektive Lebensqualität leisten.

Im ersten Modell (M1) wird Lebensqualität durch soziodemographische Variablen erklärt: Geschlecht, Alter, den höchsten Bildungsabschluss, das Wohngebiet und die Haupttätigkeit der Befragten. Im nächsten Schritt (M2) werden zwei weitere Variablen eingebunden: der subjektive Gesundheitszustand und die Beurteilung der finanziellen Situation des Haushalts. Im dritten Schritt (M3) folgen Variablen, die das soziale Umfeld und die sozialen Beziehungen der Befragten erfassen sollen, also strukturelle Merkmale des sozialen Netzwerks: Haushaltsgröße, Familienstand, Kinder innerhalb oder außerhalb des Haushalts, die Häufigkeit von sozialen Treffen mit FreundInnen, Verwandten und KollegInnen, sowie die Anzahl der FreundInnen im Alter von unter 30 Jahren und über 70 Jahren.¹⁰ Im vierten Schritt (M4) folgen die beiden Sozialkapitalindices für informelles und formelles Sozialkapital, wo sich zeigt, ob diese nach der Konstanthaltung der zuvor eingeführten Variablen noch Erklärungsgehalt aufweisen. Im fünften und letzten Schritt (M5) soll noch die Interaktion zwischen informellem und formellem Sozialkapital in das Modell integriert werden. Die Hypothese ist hier, dass der Effekt von Unterstützung aus einer Quelle den Effekt des Sozialkapitals aus der jeweils anderen Quelle auf die subjektive Lebensqualität moderiert. Vermutet wird ein Kompensations- oder Substitutionseffekt, der sich dadurch auszeichnen würde, dass beim Anstieg des verfügbaren Sozialkapitals aus einer Quelle der Effekt des Sozialkapitals aus der jeweils anderen Quelle sinkt. Es wird dabei also neben den positiven Effekten von Sozialkapital auf die Lebensqualität, ein negativer Effekt der Interaktion der beiden Sozialkapitalindizes erwartet.

Es soll hier nun im ersten Schritt die Entwicklung des Modells erläutert und im Anschluss daran das finale Modell genau beschrieben werden.

Beschreibung der Modellentwicklung

Die Nullhypothese, dass sämtliche Effekte des Modells in der Grundgesamtheit gleich Null sind, kann für alle Modelle, aufgrund der signifikanten Ergebnisse der F-Tests ($p < 0,001$) verworfen werden (s. Tabelle 8.9, die Modelle im Überblick s. Tab. 8.10). Die partiellen F-Tests mit der Nullhypothese, dass die Effekte der im jeweiligen Schritt hinzugefügten Variablen gleich Null sind, fallen ebenfalls signifikant aus und zeigen an, dass jeder der fünf Schritte, bzw. die Variablen, die dabei in das Modell eingehen, zu einer signifikanten Verbesserung der Modellgüte führt.

Das erste Modell (M1) erklärt 9,5% der Varianz der subjektiven Lebensqualität.¹¹ Signifikant sind (1) der Effekt des Alters (–), (2) die Differenz zwischen Personen mit

¹⁰Im Rahmen des Fragemoduls mit thematischem Fokus auf Altersdiskriminierung wurde lediglich die Anzahl von FreundInnen in diesen beiden Altersgruppen (<30 Jahre und >70 Jahre) erfasst.

¹¹Angegeben ist durchgehend das, um die Anzahl der Variablen im Modell korrigierte, Bestimmtheitsmaß $R^2_{\text{kor}}^2$

Tabelle 8.9.: Schrittweise Entwicklung des Regressionsmodells

Modell	R^2	$R^2_{\text{kor}}^2$	F-Test (glob.)	ΔR^2	F-Test (part.)
M1	0,107	0,095	p<0,001	0,107	p<0,001
M2	0,308	0,296	p<0,001	0,201	p<0,001
M3	0,341	0,324	p<0,001	0,033	p<0,001
M4	0,414	0,398	p<0,001	0,073	p<0,001
M5	0,418	0,401	p<0,001	0,004	p=0,011

Anm.: $n = 982$

BMS-, Lehr-, oder Berufsschulabschluss (+) und Personen mit Pflichtschulabschluss (Referenzkategorie) und (3) die relativ hohe Differenz zwischen Personen in bezahlter Tätigkeit (Ref.) und arbeitslosen Personen (–).

Mit der Einführung des Gesundheitszustandes und der finanziellen Situation im zweiten Modell (M2) verbessert sich die Güte des Modells auf $R^2 = 29,6\%$. Die Effekte des Gesundheitszustands und der finanziellen Situation des Haushalts sind signifikant und vergleichsweise stark: je besser der Gesundheitszustand, desto höher die Lebensqualität; je problematischer die finanzielle Situation des Haushalts, desto geringer die subjektive Lebensqualität. Der Alterseffekt verliert dabei seine Signifikanz, vermutlich aufgrund des mittleren Zusammenhangs mit dem Gesundheitszustand ($r = -0,44$). Signifikant wird hingegen die Differenz zwischen Personen mit Pflichtschulabschluss und Personen mit postsekundären oder tertiären Bildungsabschlüssen: Personen in dieser höchsten Bildungsklasse geben tendenziell eine geringere subjektive Lebensqualität an.¹² Weiters zeigen sich im M2 mehr signifikante Effekte der Haupttätigkeit (Referenz: bezahlte Tätigkeit): bei Personen in Ausbildung (+), in Arbeitslosigkeit (–), in Pension (+).

Im dritten Modell (M3) werden Variablen eingeführt, die bestimmte strukturelle Merkmale, das soziale Netzwerk, erfassen sollen. Die Güte des Modells steigt damit signifikant auf $R^2 = 32,4\%$ an, allerdings fällt nur einer der Effekte signifikant aus, nämlich jener der Häufigkeit von sozialen Treffen (+). Die in M2 bestehenden Effekte werden durch die neuen Variablen kaum verändert.

Im vierten Modell (M4) werden die beiden Sozialkapitalindices eingeführt. Die Modellgüte steigt relativ stark auf $R^2 = 39,8\%$ an. Beide Sozialkapitalvariablen zeigen einen positiven und statistisch signifikanten Effekt auf die subjektive Lebensqualität, wobei informelles Sozialkapital im Vergleich der standardisierten Effekte (β), nach dem Gesundheitszustand den stärksten Effekt auf die Lebensqualität ausübt. Der Effekt des formellen Sozialkapitals ist vergleichsweise geringer. Mit der Einführung der beiden Sozialkapitalvariablen ergeben sich auch zwei Veränderungen: zum einen verringern sich die Effekte der finanziellen Situation auf die Lebensqualität erheblich, und die Differenz der Lebensqualität zwischen der Referenzkategorie „bequem leben“ und „zurechtkommen“ verliert ihre statistische Signifikanz, zum anderen wird der LQ-Unterschied zwischen BewohnerInnen von Großstädten (Ref.) und Städten und Kleinstädten (–) signifikant:

¹²Dies widerspricht Forschungsergebnissen, denen zufolge Personen mit niedrigen Bildungsabschlüssen eine geringere Lebensqualität angeben (vgl. Watson et al. 2010: 59).

letztere geben im Schnitt eine, bei Konstanthaltung aller anderen Variablen, geringere subjektive Lebensqualität an, als Personen, die in einer Großstadt leben.¹³

Das finale Modell im Detail

Für das finale fünfte Modell (M5) wurde noch die Interaktion zwischen informellem und formellem Sozialkapital integriert, mit der These, dass sich die Effekte jeweils moderieren, bzw. dass es aus theoretischer Sicht zu einem Kompensations- bzw. Substitutionseffekt zwischen Sozialkapital aus unterschiedlichen Quellen kommt. Die Güte des Modells wird durch diesen Einschluss minimal, aber statistisch signifikant, erhöht und steigt durch den Einschluss des Interaktionsterms auf $R^2 = 40,1\%$, d.h. dass 40% der Varianz der Variablen Lebensqualität durch die Variablen im Modell erklärt werden.¹⁴

Geschlecht und Alter haben keinen signifikanten Effekt¹⁵ auf die subjektive Lebensqualität, ebenso wie die Variablen zu Haushaltsgröße, Familienstand und Kindern. Signifikant sind (1) der negative Effekt postsekundärer oder tertiärer Bildung (Ref. Pflichtschule) mit einem unstandardisierten Regressionskoeffizienten B von $-0,57$, (2) der negative Effekt des Wohngebiets „Stadt oder Kleinstadt“ (Ref. Großstadt): $B = -0,38$, (3) die unterschiedlichen Effekte der aktuellen Haupttätigkeit (Ref. bezahlte Tätigkeit): Ausbildung ($B = 0,44$), Arbeitslosigkeit ($B = -1,00$), Pension ($B = 0,59$), (4) der starke Effekt des Gesundheitszustands ($B = 0,71$), (5) die negativen Effekte einer prekären finanziellen Situation des Haushalts (Ref. „bequem leben“), in der die Befragten mit den verfügbaren Mitteln „nur schwer zurechtkommen“ ($B = -0,80$), oder „nur sehr schwer zurechtkommen“ ($B = -0,81$), (6) der positive Effekt der Häufigkeit von Treffen mit FreundInnen, Verwandten und KollegInnen ($B = 0,19$), (7) ein schwach negativer Effekt der Anzahl der FreundInnen im Alter von unter 30 Jahren und über 70 Jahren ($B = -0,02$) und (8) die Effekte sozialen Kapitals (zu Höhe und Interpretation s.u.).

Gereiht nach der Höhe der standardisierten Korrelationskoeffizienten (β) hat der Gesundheitszustand den stärksten Effekt auf die subjektive Lebensqualität ($\beta = 0,31$). Informelles Kapital (SC1Index) hat hier den zweithöchsten Wert ($\beta = 0,25$).¹⁶

¹³Es ist hier zwar wahrscheinlich, aber nicht sicher, dass Personen, die „Großstadt“ als Wohngebiet angegeben haben, in Wien wohnhaft sind. Erfragt wurde die subjektiv passende Bezeichnung für das Wohngebiet, ohne Angabe von weiteren Kriterien, wie EinwohnerInnenzahlen o.ä.

¹⁴Zur Güte des Modells und zur Gültigkeit der Prämissen: Die VIF-Werte, die zur Beurteilung des Ausmaßes der Multikollinearität, d.h. der Abhängigkeiten zwischen den Variablen herangezogen werden können, betragen im Schnitt 1,7 und liegen bis auf den Wert bei der Variable „Alter“ (3,7), die sowohl mit der Tätigkeitsvariable, als auch mit der Variable „Gesundheitszustand“ zusammenhängt, unter dem Wert von 3. Die Residualanalyse zeigt eine näherungsweise Normalverteilung der Residuen und die visuelle Überprüfung der Zusammenhänge zwischen den Residuen und den vorhergesagten Werten geben keinen Hinweis auf ein erhöhtes Maß an Heteroskedastizität. Die Ausreißerdiagnostik ergibt, dass insgesamt 4,6% der Residualwerte außerhalb ± 2 Standardabweichungen liegen, davon insgesamt 5 Fälle (0,5%) außerhalb von ± 3 Standardabweichungen.

¹⁵Signifikanzniveau $p < 0,05$

¹⁶Dieser Wert kann aufgrund des Interaktionsterms nicht als Haupteffekt interpretiert werden, sondern als „konditionaler Effekt“, unter der Bedingung, dass der Wert für formelles Sozialkapital (SC2Index) gleich Null ist (vgl. Jaccard und Turrisi 2003: 23ff).

Es zeigt sich auch der vermutete negative Effekt des Sozialkapital-Interaktionsterms ($\beta = -0,03$, $p < 0,05$). Dies bedeutet, dass der Effekt, den Sozialkapital aus informellen oder formellen Quellen auf die Lebensqualität hat, mit dem Anstieg des Sozialkapitals aus der jeweils anderen Quelle abnimmt, oder umgekehrt, dass, bei Abnahme des verfügbaren Sozialkapitals aus einer Quelle, das jeweils andere Kapital „wichtiger“ wird und einen stärkeren Effekt auf die subjektive Lebensqualität ausübt. Der gesamte Effekt von Sozialkapital auf LQ setzt sich im Modell also aus den drei Komponenten zusammen: den Effekten des informellen, des formellen Sozialkapitals und deren Interaktion. Das bedeutet gegenüber M4, einem reinen Haupteffektmodell ohne Interaktionen, den Unterschied, dass die Effekte von SC1Index und SC2Index nicht mehr für sich zu interpretieren sind, sondern nur unter Berücksichtigung der jeweils anderen Variablen und des Interaktionseffekts. Die Effekte von SC1Index und SC2Index sind in M5 konditionale Regressionskoeffizienten, für den Fall, dass die jeweils andere Variable den Wert 0 annimmt (vgl. Jaccard und Turrissi 2003: 23ff). Damit die Effekte für diese Fälle sinnvoll interpretiert werden können, wurden die beiden Indices um ihren jeweiligen Mittelwert zentriert. Die beiden Effekte können dann so interpretiert werden, dass die Steigerung von SC1Index um eine Einheit (bei Konstanzhaltung aller anderen Variablen) zu einer Steigerung der Ausgangsvariable LQ um 0,25 Einheiten führt, gegeben, dass SC2Index gleich Null ist – aufgrund der Zentrierung entspricht dies dem Mittelwert der Verteilung von 4,4. Entsprechend lässt sich der konditionale Effekt von SC2Index so deuten, dass die Ausgangsvariable LQ bei der Erhöhung von SC2Index um eine Skaleneinheit um 0,07 Einheiten steigt, gegeben, dass SC1Index gleich 0 ist (dies entspricht aufgrund der Zentrierung dem Mittelwert von 7,7) und unter Konstanzhaltung aller anderen Variablen des Modells. Der Interaktionseffekt bedeutet nun, dass der Effekt von des informellen Sozialkapitals (SC1Index) mit steigendem formellem Sozialkapital (SC2Index) abnimmt, jeweils abhängig von der Höhe der beiden Variablen.

Fazit

In dieser Regressionsanalyse, die zur Überprüfung der Kriteriumsvalidität dient, zeigt sich zum einen der bedeutsame Einfluss des mit dem entwickelten Fragebogeninstrument gemessenen Sozialkapitals auf die subjektive Lebensqualität. Auch unter Konstanzhaltung ausgewählter, für die Lebensqualität bedeutsamer Variablen, sowie von strukturellen Merkmalen des individuellen sozialen Netzwerks, behalten die Sozialkapitalvariablen ihre statistisch signifikanten und betragsmäßig relevanten Effekte. Dies ist ein Hinweis auf die Kriteriumsvalidität des Unterstützungsgenerators. Zum anderen zeigt sich ein Interaktionseffekt zwischen Sozialkapital aus informellen bzw. aus formellen Quellen, der auf eine Kompensations- oder Substitutionswirkung der beiden Sozialkapitalarten hindeutet. Es stellt sich dabei aber auch die Frage, ob sämtliche der zu in Indices zusammengefassten Unterstützungspotentiale in gleichem Ausmaß zur Erklärung der subjektiven Lebensqualität beitragen. Hier ist eine Überprüfung mittels formativer Messmodelle und Strukturgleichungsmodellierung zu erwägen, um die Konstruktvalidität der Sozialkapitalkonstrukte überprüfen zu können (vgl. z.B. Weiber und Mühlhaus 2010: 201ff).

Tabelle 8.10.: Regressionsmodelle (OLS) für subjektive Lebensqualität

	M1			M2			M3			M4			M5		
	B	β	p	B	β	p	B	β	p	B	β	p	B	β	p
Konstante	7,13	0,00	0,00	5,07	0,00	0,00	4,29	0,00	0,00	5,01	0,00	0,00	5,08	0,00	0,00
Geschlecht (Ref: m)	0,02	0,01	0,85	0,16	0,04	0,19	0,15	0,04	0,19	0,06	0,02	0,56	0,08	0,02	0,48
Alter (zentriert bei 45J)	-0,02	-0,22	0,00	-0,01	-0,05	0,21	0,00	-0,03	0,54	0,00	-0,02	0,62	0,00	-0,03	0,57
Bildungsabschl. (Ref: Pflichtsch. od. o. Abschluss)															
BMS, Lehre, Berufsschule	0,51	0,12	0,01	0,20	0,05	0,23	0,15	0,04	0,39	0,07	0,02	0,64	0,06	0,01	0,71
HöH. Schule mit Matura	0,22	0,05	0,29	-0,26	-0,05	0,18	-0,31	-0,07	0,10	-0,32	-0,07	0,07	-0,34	-0,07	0,06
Postsek. od. tertiäre Bildung	0,04	0,01	0,86	-0,47	-0,09	0,02	-0,54	-0,10	0,01	-0,56	-0,10	0,00	-0,57	-0,11	0,00
Wohngebiet (Ref: Großstadt)															
Vorort, Randbez. einer Großstadt	0,28	0,04	0,26	0,10	0,01	0,65	0,18	0,02	0,40	-0,05	-0,01	0,79	-0,05	-0,01	0,81
Stadt od. Kleinstadt	-0,27	-0,06	0,11	-0,29	-0,07	0,05	-0,26	-0,06	0,08	-0,39	-0,09	0,00	-0,38	-0,09	0,01
Dorf, Land	-0,26	-0,06	0,12	-0,20	-0,05	0,18	-0,24	-0,06	0,10	-0,27	-0,06	0,06	-0,25	-0,06	0,07
Tätigkeit (Ref: bezahlte Tätigkeit)															
Ausbildung	0,42	0,07	0,07	0,51	0,08	0,01	0,53	0,09	0,01	0,45	0,07	0,02	0,44	0,07	0,02
Arbeitslosigkeit	-1,92	-0,18	0,00	-1,11	-0,11	0,00	-1,27	-0,12	0,00	-1,06	-0,10	0,00	-1,00	-0,10	0,00
Pension	0,37	0,07	0,11	0,45	0,09	0,03	0,56	0,11	0,01	0,60	0,12	0,00	0,59	0,12	0,00
Hausarbeit, Betreuung	0,33	0,06	0,07	0,29	0,06	0,07	0,26	0,05	0,11	0,24	0,05	0,11	0,23	0,05	0,13
Andere Tätigkeit	0,27	0,02	0,54	0,21	0,02	0,58	0,10	0,01	0,79	0,05	0,00	0,89	0,08	0,01	0,83
Gesundheitszust. (0='sehr schlecht' - 4='sehr gut')				0,88	0,39	0,00	0,85	0,37	0,00	0,72	0,31	0,00	0,71	0,31	0,00
Finanzielle Situation des Hh. (Ref: 'bequem leben')				-0,36	-0,09	0,00	-0,30	-0,07	0,02	-0,17	-0,04	0,16	-0,18	-0,04	0,13
zurecht kommen				-1,16	-0,19	0,00	-1,11	-0,18	0,00	-0,79	-0,13	0,00	-0,80	-0,13	0,00
nur schwer zurecht kommen				-1,68	-0,19	0,00	-1,48	-0,17	0,00	-0,89	-0,10	0,00	-0,81	-0,09	0,00
nur sehr schwer zurecht kommen															
Haushaltsgröße (Anzahl Pers., Ref=1)				-0,01	-0,01	0,85	-0,01	-0,01	0,85	-0,04	-0,03	0,40	-0,05	-0,03	0,33
Familienstand (Ref: Verheiratet od. Partnerschaft)				-0,02	-0,01	0,89	-0,02	-0,01	0,89	-0,02	0,00	0,90	-0,03	-0,01	0,84
Ledig (keine Partnerschaft)				-0,27	-0,04	0,17	-0,27	-0,04	0,17	-0,13	-0,02	0,49	-0,14	-0,02	0,46
Getrennt od. geschieden (keine P.)				-0,20	-0,03	0,40	-0,20	-0,03	0,40	-0,01	0,00	0,96	-0,05	-0,01	0,81
Verwitwet (keine P.)				0,08	0,02	0,57	0,08	0,02	0,57	0,01	0,00	0,96	0,01	0,00	0,92
Kinder (dzt. od. jemals im Hh. lebend) (0=n, 1=)				0,25	0,19	0,00	0,25	0,19	0,00	0,19	0,14	0,00	0,19	0,14	0,00
Treffen m. Freund./Verw./Kolleg. (0='nie-6='tägl.')				-0,02	-0,05	0,08	-0,02	-0,05	0,08	-0,02	-0,05	0,06	-0,02	-0,05	0,05
Anzahl FreundInnen < 30 Jahren und > 70J															
SC2Index Inform. Sozialkapital (zentr. auf $\bar{x} = 7,7$)										0,28	0,29	0,00	0,25	0,26	0,00
SC2Index Formelles Sozialkapital (zentr. auf $\bar{x} = 4,4$)										0,05	0,06	0,04	0,07	0,08	0,00
Interaktion SC1 * SC2													-0,03	-0,07	0,01

Anm.: n = 982

Tabelle 8.11.: Kontrollvariablen des Regressionsmodells

Variable	Ausprägungen	Anteil [%]
Geschlecht	m	43,1
	w	56,9
	Gesamt	100,0
Alter	bis 19J	5,1
	20 bis 29J	22,1
	30 bis 39J	14,7
	40 bis 49J	19,1
	50 bis 59J	14,8
	60 bis 69J	12,8
	70J und älter	11,3
	Gesamt	100,0
Höchster Bildungsabschluss	Ø [J]	45,0
	Pflichtschule (od. kein Abschl.)	17,1
	BMS, Berufslehre, Berufsschule	39,9
	Höh. Schule mit Matura (AHS, BHS)	25,2
	Postsek. Ausbildung (z.B. Kolleg)	4,0
	Akademie od. Bakk. (Univ. od FH)	5,5
	Hochschulabschluss (Univ. od FH)	8,3
	Gesamt	100,0
Wohngebiet	Großstadt	27,4
	Vorort, Randbezirk	8,8
	Stadt od. Kleinstadt	30,6
	Dorf, Land	33,2
	Gesamt	100,0
Haupttätigkeit in den letzten 7 Tagen	bezahlte Tätigkeit	41,0
	in Ausbildung	12,5
	arbeitslos	3,4
	pensioniert	20,8
	Hausarbeit, Betreuung	20,0
	andere	2,2
	Gesamt	100,0
Gesundheitszustand	sehr schlecht	1,6
	schlecht	2,9
	mittelmäßig	19,1
	gut	43,0
	sehr gut	33,3
Finanzielle Situation des Haushalts	bequem leben	34,1
	zurechtkommen	48,7
	nur schwer zurechtkommen	11,4
	nur sehr schwer zurechtkommen	5,7
	Gesamt	100,0
Anzahl der Haushaltsmitglieder	1	33,2
	2	33,4
	3	16,1
	4	11,3
	5 und mehr Personen	6,1
	Gesamt	100,0
Familienstand	ledig	32,8
	in Partnerschaft	47,5
	getrennt/geschieden	10,6
	verwitwet	9,1
	Gesamt	100,0
Kinder (eigene oder andere, dzt. oder jemals im Haushalt)	nein	47,3
	ja	52,7
Häufigkeit von Treffen mit FreundInnen, Verwandten, KollegInnen	nie	2,9
	weniger als einmal im Monat	6,0
	einmal im Monat	7,3
	mehrmals im Monat	23,5
	einmal in der Woche	13,4
	mehrmals in der Woche	31,4
Anzahl Freunde unter 30 Jahre ¹	täglich	15,6
	keine	28,4
	1	9,1
	2-5	25,1
	6-9	13,0
	10 oder mehr	24,3
Anzahl FreundInnen über 70 Jahre ¹	Gesamt	100,0
	keine	48,3
	1	14,2
	2-5	23,7
	6-9	7,5
	10 oder mehr	6,3
Anzahl FreundInnen <30 und >70 Jahre ¹	Gesamt	100,0
	Ø [J]	8,0

Anm.: $1129 \leq n \leq 1169$ ¹ Die Fragestellung bezog sich auf *Freunde*.

9. Zusammenfassung und Ausblick

Den Inhalt dieser Arbeit bildete die theoretische Analyse der Konzepte *Sozialkapital* und *soziale Unterstützung*, sowie der Versuch, die theoretischen Berührungspunkte der beiden Konzepte für den Entwurf eines Fragebogeninstruments zur Messung individuellen Sozialkapitals nutzbar zu machen.

Im ersten Teil der Arbeit wurden Sozialkapital und soziale Unterstützung zunächst getrennt untersucht, um anschließend den gemeinsamen theoretischen Kern der beiden Konzepte herauszuarbeiten. Sowohl bei Sozialkapital, als auch bei sozialer Unterstützung stehen soziale Ressourcen im Zentrum, d.h. individuelle Handlungs- oder Bewältigungsressourcen, die sich nicht im Besitz eines Individuums befinden, für dieses aber aufgrund seiner/ihrer sozialen Beziehungen und Netzwerke verfügbar werden. Während Sozialkapital auf jene Ressourcen fokussiert, die instrumentell zur Erreichung bestimmter Ziele und zur Mehrung persönlicher Ressourcen – von materiellem Vermögen, Macht und Reputation – eingesetzt werden können, stehen bei sozialer Unterstützung Ressourcen im Mittelpunkt, die in expressiven Handlungen zur Erhaltung persönlicher Ressourcen – von physischer und psychischer Gesundheit und Lebenszufriedenheit – und damit zur Sicherung der individuellen Handlungsfähigkeit von Nutzen sind. Die Erträge instrumenteller und expressiver Handlungen bedingen und verstärken einander, was zum Schluss führt, dass Sozialkapital beide Arten von Ressourcen umfasst und sich dies auch im zu entwickelnden Messinstrument widerspiegeln sollte. Unterschieden wurde auch zwischen informellem Sozialkapital aus individuellen sozialen Netzwerken, und formellem Sozialkapital aus Beziehungen zu formellen, privaten oder öffentlichen, Organisationen – wobei argumentiert wurde, dass das individuelle Handlungsvermögen durch Sozialkapital aus beiden Quellen beeinflusst wird, sowie dass formelles Sozialkapital den Mangel an informellem Sozialkapital zum einen ausgleichen kann, und zum anderen auch dessen Bildung unterstützt.

Im zweiten Teil der Arbeit wurde zunächst ein Einblick in das bestehende Instrumentarium zur Erfassung sozialer Netzwerke gegeben. Es wurden die Eigenschaften, die Vor- und Nachteile von Namens-, Positions- und Ressourcengeneratoren beleuchtet und gezeigt, dass jedes der Instrumente einen spezifischen Ausschnitt des individuellen Netzwerks und dessen Eigenschaften erfasst, und die Wahl des Instruments entsprechend vom jeweiligen Forschungsinteresse und auch vom jeweils möglichen Aufwand, den zeitlichen, personellen und finanziellen Möglichkeiten der Untersuchung abhängig ist. Der Einsatz der vorgestellten Methoden erscheint zeitaufwändig, was speziell in Bevölkerungsumfragen ein Problem darstellt, in denen die individuellen sozialen Netzwerke nicht im Zentrum des Interesses stehen, sondern Fragen zu vielen unterschiedlichen Themen in relativ kurzer Zeit erhoben werden sollen.

9. Zusammenfassung und Ausblick

Als sparsames Instrument wird der *Unterstützungsgenerator* vorgestellt, der das individuelle Sozialkapital durch Fragen zur subjektiven Einschätzung des individuellen sozialen Unterstützungspotentials erfassen soll. Die Grundidee ist, dass die Einschätzung der Wahrscheinlichkeit, beim Auftreten eines bestimmten Problems Hilfe aus informellen oder formellen Beziehungen zu erhalten, eine Evaluation darstellt, in die viele unterschiedliche Informationen einfließen, die sonst aufwändig erhoben und verknüpft werden müssten: die strukturellen Merkmale des Netzwerks, die Ressourcen der Netzwerkkontakte, die Qualität der Beziehungen und die gegenseitigen Verpflichtungen, sowie Informationen und Wissen über die Ressourcen im Netzwerk. Mit Fragen nach der wahrgenommenen potentiellen Unterstützung, formuliert für verschiedene instrumentelle oder expressive Unterstützungspotentiale, und gruppiert nach informellen und formellen Quellen, sollte es, so die Annahme, möglich sein, soziales Kapital relativ sparsam zu erheben. Zusätzlich wurde noch ein Instrument entworfen, mit dem die Bereitschaft und das Vermögen zur Investition in soziales Kapital erfasst werden sollte.

Im dritten Teil der Arbeit wurden die ersten Ergebnisse des Unterstützungsgenerators präsentiert, der als Zusatz in der österreichischen Erhebung der vierten Welle des European Social Surveys (ESS) eingesetzt wurde. Die erste Analyse ergab eine geringe Anzahl fehlender Angaben, mit systematischen Ausfällen bei Indikatoren zur Messung des Unterstützungspotentials für die Arbeitsplatzsuche. Die Häufigkeitsverteilungen der Indikatoren sind, speziell bei informellem Sozialkapital, von einer erheblichen Schiefe gekennzeichnet. Bei den Fragen zur Investition in Sozialkapital zeigte sich, dass neben der Bereitschaft und dem Vermögen der Unterstützung anderer, auch die jeweilige Gelegenheit zu solcher Unterstützung gemessen wird, was die Interpretation der Ergebnisse dieses Teilinstruments erschwert.

Nach der Beschreibung der Daten wurde eine erste Bewertung der Güte des Messinstruments vorgenommen, mit einer Beurteilung der Zusammenhänge innerhalb der Konstrukte, zwischen den Konstrukten, sowie zwischen den Konstrukten und dem äußeren Kriterium „subjektive Lebensqualität“. Dabei wurde argumentiert, dass Sozialkapital aus theoretischer Sicht kein reflektives Konstrukt darstellt, die Variationen in den Indikatoren also keine Folge der Wirkung einer gemeinsamen, verursachenden latenten Variable sind, sondern dass die Indikatoren vielmehr gemeinsam ein formatives Konstrukt bilden. In den erhobenen Daten zeigten sich jedoch mittlere bis hohe Korrelationen zwischen den Indikatoren innerhalb der Konstrukte und die explorativen Faktorenanalysen ergaben jeweils einen gemeinsamen Faktor je Konstrukt. Die relativ schwachen Interkorrelationen zwischen den Indikatoren unterschiedlicher Konstrukte weisen auf die Trennschärfe der Messung zwischen informellem und formellem Sozialkapital hin. Die relativ starken Zusammenhänge zwischen informellem Sozialkapital und Investitionsbereitschaft, bzw. -vermögen legen gemeinsame Ursachen oder eine Interaktion zwischen den beiden Konstrukten nahe. In einem Regressionsmodell konnte schließlich, unter Konstanthaltung ausgewählter Variablen, von Soziodemographie, Lebenslage und strukturellen Merkmalen des sozialen Netzwerks, die hohe Relevanz des gemessenen Sozialkapitals für die Erklärung der subjektiven Lebensqualität nachgewiesen werden, sowie auch ein Interaktionseffekt

zwischen informellem und formellem Sozialkapital, der auf eine Kompensationswirkung zwischen Sozialkapital aus unterschiedlichen Quellen hinweist.

Im Rahmen weiterer Arbeiten an diesem Messinstrument sollten die Fragestellungen und Items in kognitiven Pretests überprüft werden. Es soll dabei analysiert werden, wie die RespondentInnen die Fragen kognitiv verarbeiten, d.h. wie sie ihre Einschätzung des Unterstützungspotentials im Antwortprozess entwickeln und ob dies mit den theoretischen Annahmen übereinstimmt. Auf Basis dieser Erkenntnisse könnte das Instrument überarbeitet werden. Das Ziel wäre die Erstellung eines sparsamen und validen Basisinstruments, das je nach Forschungsgegenstand um weitere abgefragte Unterstützungspotentiale ergänzt werden könnte. Diese Vorgangsweise würde zum einen die Anpassung des Instruments an spezifische Fragestellungen ermöglichen, und zum anderen die Vergleichbarkeit unterschiedlicher Forschungsergebnisse sicherstellen.

Literaturverzeichnis

- Albrecht, S. (2002). Netzwerke als Kapital. Zur unterschätzten Bedeutung des sozialen Kapitals für die gesellschaftliche Reproduktion. In J. Ebrecht & F. Hillebrandt (Hrsg.), *Bourdieu's Theorie der Praxis: Erklärungskraft - Anwendung - Perspektiven*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Babbie, E. R. (2010). *The practice of social research*. Belmont, CA: Wadsworth Cengage.
- Barlösius, E. (2004). *Kämpfe um soziale Ungleichheit. Machttheoretische Perspektiven*. Wiesbaden: VS, Verl. für Sozialwiss.
- Barlösius, E. (2006). *Pierre Bourdieu*. Frankfurt/Main: Campus.
- Barrera, M. J. (1986). Distinctions between social support concepts, measures, and models. *American Journal of Community Psychology*, 14 (4), 413–445.
- Berkman, L. F. (1984). Assessing the physical health effects of social networks and social support. *Annual Review of Public Health* (5), 413–432.
- Bollen, K. A. (1984). Multiple Indicators: Internal Consistency or No Necessary Relationship? *Quality and Quantity*, 18, 377–385.
- Bollen, K. A. (2010). „Cause“ and „Effect“ Indicators. In Babbie, E. R., *The practice of social research* (S. 166). Belmont, CA: Wadsworth Cengage.
- Bortz, J. & Döring, N. (2006). *Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler*. Heidelberg: Springer.
- Bourdieu, P. (1973). Cultural reproduction and social reproduction. In R. Brown (Hrsg.), *Knowledge, education and cultural change* (S. 71–112). London: Tavistock.
- Bourdieu, P. (1976). *Entwurf einer Theorie der Praxis auf der ethnologischen Grundlage der kabyliischen Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Bourdieu, P. (1977). Cultural reproduction and social reproduction. In J. Karabel & A. H. Halsey (Hrsg.), *Power and ideology in education* (S. 487–511). New York: Oxford University Press.
- Bourdieu, P. (1981). Le capital social. Notes provisoires. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 3, 2–3.

- Bourdieu, P. (1983). Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In R. Kreckel (Hrsg.), *Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt Sonderband 2)* (S. 183–198). Göttingen: Schwartz.
- Bourdieu, P. (1985). *Sozialer Raum und 'Klassen'. Leçon sur la leçon*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Bourdieu, P. (1987). *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Bourdieu, P. (2005). Das Sozialkapital. Vorläufige Notizen. *Peripherie*, 99, 263–266.
- Bourdieu, P. & Wacquant, L. J. D. (1996). *Reflexive Anthropologie*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Braun, S. (2002). Soziales Kapital, sozialer Zusammenhalt und soziale Ungleichheit. Integrationsdiskurse zwischen Hyperindividualismus und der Abdankung des Staates. *Aus Politik und Zeitgeschichte, B 29-30* (B 29-30). Verfügbar unter http://www.bpb.de/publikationen/6ME8WR,0,Soziales_Kapital_sozialer_Zusammenhalt_und_soziale_Ungleichheit.html
- Brown, T. A. (2006). *Confirmatory factor analysis for applied research*. New York: Guilford Press.
- Burt, R. S. (1984). Network items and the General Social Survey. *Social Networks*, 6, 293–339.
- Burt, R. S. (1985). General Social Survey network items. *Connections*, 8 (2–3), 119–123. Verfügbar unter http://www.insna.org/PDF/Connections/v8/1985_I-2_3.pdf
- Campbell, D. T. & Fiske, D. W. (1959). Convergent and discriminant validation by the multitrait-multimethod matrix. *Psychological Bulletin*, 56 (2), 81–105.
- Cassel, J. (1976). The contribution of the social environment to host resistance. The Fourth Wade Hampton Frost Lecture. *American Journal of Epidemiology*, 104 (2), 107–123.
- Cobb, S. (1976). Social support as a moderator of life stress. *Psychosomatic Medicine*, 38 (5), 300–314.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *The American Journal of Sociology*, 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, 95–120.
- Coleman, J. S. (1990). Social capital. In *Foundations of social theory* (S. 300–321). Cambridge MA: Belknap Press of Harvard University Press.

- Couto, R. A. & Guthrie, C. S. (1999). *Making democracy work better mediating structures, social capital, and the democratic prospect*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Cutrona, C. E. (1996). *Social support in couples: Marriage as a resource in times of stress*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Cutrona, C. E. & Russel, D. W. (1990). Type of social support and specific stress: Toward a theory of optimal matching. In B. R. Sarason, I. G. Sarason & G. R. Pierce (Hrsg.), *Social Support: An Interactional View* (S. 319–366). New York: Wiley.
- De Graaf, N. D. & Flap, H. D. (1988). "With a little help from my friends". Social resources as an explanation of occupational status and income in West Germany, The Netherlands, and the United States. *Social Forces*, 67 (2), 452–472.
- Diamantopoulos, A. & Winklhofer, H. M. (2001). Index construction with formative indicators: An alternative to scale development. *Journal of Marketing Research*, 38, 269–277.
- Diekmann, A. (2001). *Empirische Sozialforschung: Grundlagen, Methoden, Anwendungen* (7., durchgesehene Aufl.). Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- Diewald, M. (2003). Kapital oder Kompensation? Erwerbsbiographien von Männern und die sozialen Beziehungen zu Verwandten und Freunden. *Berliner Journal für Soziologie* (2), 213–238.
- Diewald, M., Lüdicke, J., Lang, F. R. & Schupp, J. (2006). *Familie und soziale Netzwerke. Ein revidiertes Erhebungskonzept für das Sozioökonomische Panel (SOEP) im Jahr 2006*. (Nr. 14). Berlin: DIW Berlin. Verfügbar unter <http://www.diw.de/documents/publikationen/73/44268/rn14.pdf>
- Diewald, M. & Sattler, S. (2010). Soziale Unterstützungsnetzwerke. In C. Stegbauer & R. Häußling (Hrsg.), *Handbuch Netzwerkforschung* (1. Aufl. Aufl., S. 689–699). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- DiMaggio, P. (1979). Review Essay: On Pierre Bourdieu. *American Journal of Sociology*, 84 (6), 1460–1474.
- Durkheim, E. (1973). *Der Selbstmord*. Neuwied und Berlin: Luchterhand.
- Eberl, M. (2004). *Formative und reflektive Indikatoren im Forschungsprozess: Entscheidungsregeln und die Dominanz des reflektiven Modells* (Nr. 19). München: Ludwig-Maximilians-Universität - Institut für Unternehmensentwicklung und Organisation. Verfügbar unter http://www.imm.bwl.uni-muenchen.de/forschung/schriftenefo/ap_efoplan_19.pdf
- ESS Round 4: European Social Survey. (2008). *ESS-4 2008 Documentation Report*. Bergen: European Social Survey Data Archive, Norwegian Social Science Data Services.

- ESS Round 4: European Social Survey Round 4 Data. (2011). *Data file edition 4.0*. Bergen: Norwegian Social Science Data Services, Norway – Data Archive and distributor of ESS data.
- Farr, J. (2004). Social capital. A conceptual history. *Political Theory*, 32 (1), 6–33.
- Field, A. (2009). *Discovering statistics using SPSS (and sex and drugs and rock 'n' roll)*. London: Sage.
- Field, J. (2008). *Social capital* (2. Aufl.). New York: Routledge.
- Flap, H. (2004). Creation and returns of social capital. a new research program. In H. Flap & B. Völker (Hrsg.), *Creation and returns of social capital* (S. 3–23). London: Routledge.
- Flap, H. D. (2002). No man is an island: The research programme of a social capital theory. In O. Favereau & E. Lazega (Hrsg.), *Conventions and structures. markets, networks and hierarchies* (S. 29–59). London: Edward Elgar.
- Flap, H. D. & Völker, B. (2004). Preface. In H. D. Flap & B. Völker (Hrsg.), *Creation and returns of social capital* (S. xv–xx). London: Routledge.
- Franzen, A. & Freitag, M. (2007). Aktuelle Themen und Diskussionen der Sozialkapitalforschung. In A. Franzen & M. Freitag (Hrsg.), *Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen* (S. 7–22). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Franzen, A. & Pointner, S. (2007). Sozialkapital. Konzeptualisierungen und Messungen. In A. Franzen & M. Freitag (Hrsg.), *Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen* (S. 66–90). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Friedrichs, J. (1990). *Methoden empirischer Sozialforschung* (14. Aufl.). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Fuhse, J. (2008). Netzwerke und soziale Ungleichheit. In C. Stegbauer (Hrsg.), *Netzwerkanalyse und Netzwerktheorie Ein neues Paradigma in den Sozialwissenschaften* (S. 79–90). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften / GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden.
- Gaag, M. van der. (2005). *Measurement of individual social capital*. Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.
- Gaag, M. van der & Snijders, T. A. (2004). Proposals for the measurement of individual social capital. In H. D. Flap & B. Völker (Hrsg.), *Creation and returns of social capital* (S. 199–218). London: Routledge.
- Gaag, M. van der, Snijders, T. A. B. & Flap, H. (2008). Position generator measures and their relationship to other social capital measures. In N. Lin & B. Erickson (Hrsg.), *Social Capital. An international research program*. (S. 27–48). New York: Oxford University Press.

- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78 (6), 1360–1380.
- Granovetter, M. (1983). The strength of weak ties: A network theory revisited. *Sociological Theory*, 1, 201–233.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure. the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3), 481–510.
- Harkness, J. (2007). Improving the comparability of translations. In R. Jowell, C. Roberts, R. Fitzgerald & G. Eva (Hrsg.), *Measuring Attitudes Cross-Nationally. Lessons from the European Social Survey* (S. 79–93). London: Sage.
- Harriss, J. (2005). Das eingebildete Sozialkapital. *Peripherie*, 99, 267–285.
- Haug, S. (1997). Soziales Kapital. Ein kritischer Überblick über den aktuellen Forschungsstand. *Arbeitspapiere Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung* (15). Verfügbar unter <http://www.mzes.uni-mannheim.de/publications/wp/wp2-15.pdf>
- Heitzman, C. A. & Kaplan, R. M. (1988). Assessment of methods for measuring social support. *Health Psychology*, 7 (1), 75–109.
- Hennig, M. (2010). Soziales Kapital und seine Funktionsweise. In C. Stegbauer & R. Häußling (Hrsg.), *Handbuch Netzwerkforschung* (1. Aufl. Aufl., S. 177–189). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Hollstein, B. (2002). *Soziale Netzwerke nach der Verwitwung: eine Rekonstruktion der Veränderungen informeller Beziehungen*. Opladen: Leske und Budrich.
- House, J. S. (1981). *Work stress and social support*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- House, J. S., Umberson, D. & Landis, K. R. (1988). Structures and processes of social support. *Annual Review of Sociology*, 14, 293–318.
- Jaccard, J. & Turrisi, R. (2003). *Interaction effects in logistic regression* (2. Aufl., Bd. 72). Thousand Oaks: Sage Publications.
- Jowell, R., Roberts, C., Fitzgerald, R. & Eva, G. (2007). The European Social Survey as a measurement model. In R. Jowell, C. Roberts, R. Fitzgerald & G. Eva (Hrsg.), *Measuring Attitudes Cross-Nationally. Lessons from the European Social Survey* (S. 1–31). London: Sage.
- Költringer, R. (1992). *Die Interviewer in der Markt- und Meinungsforschung*. Wien: Service-Fachverl.
- Laireiter, A.-R. (2009). Soziales Netzwerk und soziale Unterstützung. In K. Lenz & F. Nestmann (Hrsg.), *Handbuch Persönliche Beziehungen* (S. 75–99). Weinheim und München: Juventa.

- Lin, N. (1982). Social resources and instrumental action. In P. V. Marsden & N. Lin (Hrsg.), *Social structure and network analysis* (S. 131–145). Beverly Hills/ London/ New Delhi: Sage.
- Lin, N. (1983). Social resources and social actions: A progress report. *Connections*, 6 (2), 10–16. Verfügbar unter http://www.insna.org/PDF/Connections/v6/1983_I-2.pdf
- Lin, N. (1986). Conceptualizing social support. In N. Lin, A. Dean & W. M. Ensel (Hrsg.), *Social support, life events, and depression* (S. 17–30). New York: Academic Press.
- Lin, N. (1995). Les ressources sociales : une théorie du capital social. *Revue française de sociologie*, 36 (46), 685–704. Verfügbar unter http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/rfsoc_0035-2969_1995_num_36_4_4424
- Lin, N. (1999a). Building a network theory of social capital. *Connections*, 22 (1), 28–51. Verfügbar unter <http://www.insna.org/PDF/Keynote/1999.pdf>
- Lin, N. (1999b). Social networks and status attainment. *Annual Review of Sociology*, 25, 467–487.
- Lin, N. (2000). Social resources theory. In E. F. Borgatta & R. J. V. Montgomery (Hrsg.), *Encyclopedia of sociology* (2. Aufl., S. 2790–2795). New York: Macmillan Reference USA.
- Lin, N. (2001a). Building a network theory of social capital. In N. Lin, K. Cook & R. S. Burt (Hrsg.), *Social capital. Theory and research*. (S. 3–29). New York: Aldine de Gruyter.
- Lin, N. (2001b). *Social capital. A theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lin, N., Cook, K. & Burt, R. S. (2001). Preface. In N. Lin, K. Cook & R. S. Burt (Hrsg.), *Social capital. Theory and research* (S. vii–xii). New York: Aldine de Gruyter.
- Lin, N. & Dean, A. (1984). Social support and depression. A panel study. *Social Psychiatry*, 19, 83–91.
- Lin, N., Dean, A. & Ensel, W. M. (Hrsg.). (1986). *Social support, life events, and depression*. New York: Academic Press.
- Lin, N. & Erickson, B. (2008). Theory, measurement, and the research enterprise on social capital. In N. Lin & B. Erickson (Hrsg.), *Social Capital. An international research program*. (S. 1–24). New York: Oxford University Press.
- Lin, N., Fu, Y.-c. & Hsung, R.-M. (2001). The position generator: Measurement techniques for investigations of social capital. In N. Lin, K. Cook & R. S. Burt (Hrsg.), *Social capital. Theory and research*. (S. 57–81). New York: Aldine de Gruyter.

- Loury, G. C. (1977). A dynamic theory of racial income differences. In P. Wallace & A. La Mond (Hrsg.), *Women, minorities, and employment discrimination*. Lexington MA: Lexington Books.
- Loury, G. C. (1989). Why should we care about group inequality? In S. Shulman & W. J. Darity (Hrsg.), *The question of discrimination – racial inequality in the U.S. labor market* (1. Aufl., S. 269–290). Middletown CT: Wesleyan University Press.
- Loury, G. C. (2002). *The anatomy of racial inequality*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Marsden, P. V. (1987). Core discussion networks of americans. *American Sociological Review*, 52, pp. 122–131.
- Marsden, P. V. (1990). Network data and measurement. *Annual Review of Sociology*, 16, pp. 435–463.
- Matiaske, W. & Grözing, G. (2008). Editorial. In W. Matiaske & G. Grözing (Hrsg.), *Sozialkapital: eine (un)bequeme Kategorie* (S. 7–15). Marburg: Metropolis Verlag.
- Navarro, V. (2002). A critique of social capital. *International Journal of Health Services*, 32 (3), 423–432.
- Nistor, L., Tirhas, C. & Ilut, P. (2011). Linkages between informal and formal social capital and their relations with forms of trust. A focus on Romania. *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, 34, 155–174.
- Oakley, A. (1992). *Social support and motherhood: the natural history of a research project*. Oxford, UK; Cambridge, USA: Blackwell.
- Olson, M. (2002). *The logic of collective action. Public goods and the theory of groups*. (20. Aufl.). Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Opp, K. (2005). *Methodologie der Sozialwissenschaften: Einführung in Probleme ihrer Theorienbildung und praktischen Anwendung* (6. Aufl.). Wiesbaden: VS, Verl. für Sozialwiss.
- Ormel, J., Lindenberg, S., Steverink, N. & Verbrugge, L. M. (1999). Subjective well-being and social production functions. *Social Indicators Research*, 46 (1), 61–90.
- Pichler, F. & Wallace, C. (2007). Patterns of formal and informal social capital in Europe. *European Sociological Review*, 23 (4), 423–435.
- Porst, R. (2011). *Fragebogen. Ein Arbeitsbuch* (3. Aufl.). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24, 1–24.

- Portes, A. (2000). The two meanings of social capital. *Sociological Forum*, 15 (1), 1–12.
- Portes, A. & Sensenbrenner, J. (1993). Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action. *American Journal of Sociology*, 98 (6), 1320–1350.
- Prüfer, P. & Rexroth, M. (2005). *Kognitive Interviews* (Nr. 15). Mannheim: Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen (ZUMA). Verfügbar unter http://www.gesis.org/fileadmin/upload/forschung/publikationen/gesis_reihen/howto/How_to15PP_MR.pdf
- Putnam, R. D. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6 (1), 65–78.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: the collapse and revival of american community*. New York: Simon & Schuster.
- Putnam, R. D. (2001). Social capital: Measurement and consequences. *Isuma: Canadian Journal of Policy Research*, 2, 41–51.
- Putnam, R. D. & Goss, K. A. (2002). Introduction. In R. D. Putnam (Hrsg.), *Democracies in flux. the evolution of social capital in contemporary society*. (S. 3–19). New York: Oxford University Press.
- R Development Core Team. (2011). R: A language and environment for statistical computing [Software-Handbuch]. Vienna, Austria. Verfügbar unter <http://www.R-project.org> (ISBN 3-900051-07-0)
- Reinecke, J. (1991). *Interviewer- und Befragtenverhalten : theoretische Ansätze und methodische Konzepte*. Opladen: Westdt. Verl.
- Reinecke, J. (2005). *Strukturgleichungsmodelle in den Sozialwissenschaften*. München: Oldenbourg.
- Revilla, M., Saris, W. E. & Krosnick, J. A. (2009). *Choosing the number of categories in Agree – Disagree scales* (Nr. 5). Barcelona: Universitat Pompeu Fabra - Research and Expertise Centre for Survey Methodology. Verfügbar unter http://www.upf.edu/survey/_pdf/RECSM_wp005.pdf
- Ryan, L., Sales, R., Tilki, M. & Siara, B. (2008). Social networks, social support and social capital: The experiences of recent polish migrants in london. *Sociology*, 42 (4), 672–690.
- Sarason, I. G. & Sarason, B. R. (2009a). Introduction to the special issue. *Journal of Social and Personal Relationships*, 26, 5–5.
- Sarason, I. G. & Sarason, B. R. (2009b). Social support: Mapping the construct. *Journal of Social and Personal Relationships*, 26, 113–120.

- Saris, W. E. & Gallhofer, I. N. (2007). *Design, evaluation, and analysis of questionnaires for survey research*. Hoboken, N.J.: Wiley-Interscience.
- Sarkar, D. (2008). *Lattice: Multivariate data visualization with R*. New York: Springer. Verfügbar unter <http://lmdvr.r-forge.r-project.org> (ISBN 978-0-387-75968-5)
- Sattler, S. & Diewald, M. (2009). *Kosten und Nutzen der Sparsamkeit. Zur Erhebung sozialer Netzwerke und sozialer Unterstützungspotentiale in der Umfrageforschung*. (Nr. 165). Berlin: DIW Berlin. Verfügbar unter http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.96292.de/diw_sp0165.pdf
- Schmitt, N. (1996). Uses and abuses of coefficient alpha. *Psychological Assessment*, 8 (4), 350–353.
- Schnell, R., Esser, E. & Hill, P. B. (2005). *Methoden der empirischen Sozialforschung*. München [u.a.]: Oldenbourg.
- Schröder, A. & Schmitt, B. (1988). Soziale Unterstützung. In L. Brüderl (Hrsg.), *Theorien und Methoden der Bewältigungsforschung* (S. 149–159). Weinheim: Juventa.
- Schultheis, F. (2008). Pierre Bourdieus Konzeptualisierung von Sozialkapital. Sozialkapital: zur Genealogie des Gedankens. In W. Matiaske & G. Grözingen (Hrsg.), *Sozialkapital: eine (un)bequeme Kategorie* (S. 17–42). Marburg: Metropolis Verlag.
- Schuur, W. H. van. (2003). Mokken scale analysis: Between the guttman scale and parametric item response theory. *Political Analysis*, 11 (2), 139–163.
- Schwarzer, R. (2000). *Stress, Angst und Handlungsregulation* (4., überarbeitete Aufl.). Stuttgart: Kohlhammer.
- Sommer, G. & Fydrich, T. (1989). *Soziale Unterstützung : Diagnostik, Konzepte, F-SOZU*. Tübingen: Deutsche Gesellschaft für Verhaltenstherapie.
- Sonderen, E. van, Ormel, J., Brilman, E. & Heuvel, C. van Linden van den. (1990). Personal network delineation. comparison of the exchange, affective and role-relation approach. In K. C. Knipscheer & T. C. Antonucci (Hrsg.), *Social network research. substantive issues and methodological questions*. (S. 101–120). Amsterdam/Lisse: Swets & Zeitlinger.
- Sonderen, E. v. & Sanderman, R. (2001). Social support: Conceptual issues and assessment strategies. In A. Vingerhoets (Hrsg.), *Assessment in behavioural medicine* (S. 161–178). Hove East Sussex, New York: Brunner-Routledge, Taylor & Francis.
- Tabachnick, B. G. & Fidell, L. S. (2007). *Using multivariate statistics* (5. Aufl.). Boston: Pearson.
- Thomas, W. I. & Thomas, D. S. (Hrsg.). (1928). *The child in America. Behaviour problems and programs*. New York: Knopf. Verfügbar unter <http://archive.org/details/childinamerica00thom>

- Tijhuis, M., Flap, H., Foets, M. & Groenewegen, P. (1995). Social support and stressful events in two dimensions: Life events and illness as an event. *Social Science & Medicine*, 40 (11), 1513–1526.
- Turner, B. (2003). Social capital, inequality and health: the Durkheimian Revival. *Social Theory & Health* (1), 4–20.
- Turner, R. J. (1992). Measuring social support: Issues of concept and method. In H. O. F. Veiel & U. Baumann (Hrsg.), *The meaning and measurement of social support*. (S. 217–233). New York: Hemisphere.
- Vaux, A. (1992). Assessment of social support. In H. O. F. Veiel & U. Baumann (Hrsg.), *The meaning and measurement of social support*. (S. 193–216). New York: Hemisphere.
- Veenhoven, R. (1996). The study of life-satisfaction. In W. E. Saris, R. Veenhoven, A. C. Scherpenzeel & B. Bunting (Hrsg.), *A comparative study of satisfaction with life in europe*. Budapest: Eötvös University Press.
- Veiel, H. O. F. & Baumann, U. (1992). The many meanings of social support. In H. O. F. Veiel & U. Baumann (Hrsg.), *The meaning and measurement of social support*. (S. 1–9). New York: Hemisphere.
- Wacquant, L. (1998). Negative social capital: State breakdown and social destitution in america's urban core. *Journal of Housing and the Built Environment*, 13 (1), 25–40. Verfügbar unter <http://dx.doi.org/10.1007/BF02496932> (10.1007/BF02496932)
- Watson, D., Pichler, F. & Wallace, C. (2010). *Second European Quality of Life Survey. Subjective well-being in Europe*. Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.
- Weiber, R. & Mülhhaus, D. (2010). *Strukturgleichungsmodellierung : eine anwendungsorientierte einföhrung in die kausalanalyse mit hilfe von AMOS, SmartPLS und SPSS*. Berlin; Heidelberg: Springer.
- Wellman, B. & Frank, K. A. (2001). Network capital in a multilevel world: Getting support from personal communities. In N. Lin, K. Cook & R. S. Burt (Hrsg.), *Social capital: theory and research* (S. 233–273). New York: Aldine de Gruyter. Verfügbar unter <http://homes.chass.utoronto.ca/~wellman/publications/networkcapital/hlmnan10.pdf>
- Wills, T. A. & Shinar, O. (2000). Measuring perceived and received social support. In S. Cohen, L. G. Underwood & B. H. Gottlieb (Hrsg.), *Social support measurement and intervention: a guide for health and social scientists* (S. 86–135). New York: Oxford University Press.
- Wöhler, T. & Hinz, T. (2007). Egozentrierte Diskussionsnetzwerke in den USA und Deutschland. In A. Franzen & M. Freitag (Hrsg.), *Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen* (S. 93–112). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

- Wolf, C. (2006). Egozentrierte Netzwerke. Erhebungsverfahren und Datenqualität. In A. Diekmann (Hrsg.), *Methoden der Sozialforschung (Sonderheft 44 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie)* (S. 244–273). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Wolf, C. (2009). *Netzwerke und soziale Unterstützung. Der Vorschlag eines Moduls für die Panelerhebung ‚Arbeitsmarkt und soziale Sicherung‘ des IAB* (Bd. 2009/09). Mannheim: GESIS – Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften. Verfügbar unter http://www.gesis.org/fileadmin/upload/forschung/publikationen/gesis_reihen/gesis_arbeitsberichte/GESIS_AB_9.pdf
- Woolcock, M. (2010). The rise and routinization of social capital, 1988–2008. *Annual Review of Political Science*, 13 (1), 469–487.
- Zeller, R. A. & Carmines, E. G. (1980). *Measurement in the social sciences: the link between theory and data*. Cambridge: Cambridge University Press.

Abbildungsverzeichnis

2.1. Anzahl der Publikationen zu „Social Capital“ nach Jahr (Quelle: SSCI) .	18
3.1. Anzahl der Publikationen zu „Social Support“ nach Jahr (Quelle: SSCI) .	65
4.1. Anzahl der Publikationen zu „Social Support“ und „Social Capital“ nach Jahr (Quelle: SSCI)	76
7.1. Häufigkeitsverteilung der Indikatoren für informelles Sozialkapital (SC1)	118
7.2. Häufigkeitsverteilung von SC1.6 (Unterstützung bei der Arbeitsplatzsuche) nach Alter	119
7.3. Häufigkeitsverteilung von SC1.6 (Unterstützung bei der Arbeitsplatzsuche) nach Haupttätigkeit	120
7.4. Häufigkeitsverteilung der Indikatoren für formelles Sozialkapital (SC2) .	121
7.5. Häufigkeitsverteilung der Indikatoren für die Investition in Sozialkapital (SC3)	122
7.6. Häufigkeitsverteilung von SC3.3 („1000 €borgen“) nach Familienstand . .	123
7.7. Häufigkeitsverteilung von SC3.3 („1000 €borgen“) nach der finanziellen Situation	124
8.1. Histogramme der Sozialkapitalindices	139

Tabellenverzeichnis

5.1. Beispiel für einen Positionsgenerator	89
5.2. Items und Subskalen des Ressourcengenerators	92
6.1. Items des Unterstützungsgenerators im Überblick	105
7.1. Zusammensetzung des Rücklaufs	113
7.2. Anteil fehlender Werte in den Fragebatterien zu Sozialkapital	114
7.3. Anteil fehlender Angaben [%] nach soziodemographischen Merkmalen . .	117
7.4. Univariate Darstellung aller Indikatoren des Fragebogeninstruments . . .	126
8.1. Interkorrelationen, Faktorenanalyse und interne Konsistenz von SC1 . . .	134
8.2. Interkorrelationen, Faktorenanalyse und interne Konsistenz von SC2 . . .	135
8.3. Interkorrelationen, Faktorenanalyse und interne Konsistenz von SC3 . . .	136
8.4. Interkorrelationen der Sozialkapital-Indikatoren	137
8.5. Kennwerte der Sozialkapitalindices	140
8.6. Indikatoren und Index subjektiver Lebensqualität	141
8.7. Korrelationen von Sozialkapital und der subjektiven Lebensqualität . . .	141
8.8. Korrelationen von Sozialkapital und der subjektiven Lebensqualität . . .	141
8.9. Schrittweise Entwicklung des Regressionsmodells	143
8.10. Regressionsmodelle (OLS) für subjektive Lebensqualität	146
8.11. Kontrollvariablen des Regressionsmodells	147

A. Abstract

Inhalt dieser Arbeit ist die Entwicklung eines Fragebogeninstruments zur Messung individuellen Sozialkapitals. Dazu werden die theoretischen Berührungspunkte der benachbarten Konzepte Sozialkapital und soziale Unterstützung nutzbar gemacht. In beiden Konzepten stehen soziale Handlungs-, und Bewältigungsressourcen im Mittelpunkt, die sich nicht im Besitz eines Individuums befinden, die aber durch individuelle informelle soziale Netzwerke oder Beziehungen zu formellen sozialen Organisationen verfügbar werden. Diese sozialen Ressourcen bestimmen das individuelle Handlungsvermögen, wobei zwischen Ressourcen für instrumentelle und expressive Handlungen unterschieden werden kann, deren Handlungserträge sich gegenseitig bedingen und verstärken. Erstere nützen bei der Erweiterung persönlicher Ressourcen, wie materiellem Vermögen, Macht und Reputation, letztere zur Erhaltung persönlicher Ressourcen, sowie der physischen und psychischen Gesundheit und der subjektiven Lebensqualität.

Die zeitlichen Möglichkeiten für die Erfassung sozialen Kapitals sind speziell im Rahmen von Mehrthemenumfragen begrenzt. Als sparsames Messinstrument wird der „Unterstützungsgenerator“ vorgeschlagen. Sozialkapital wird darin als individuell wahrgenommenes Unterstützungspotential für instrumentelle und expressive Handlungen, aus informellen sozialen Netzwerken und aus Beziehungen zu formellen Organisationen, operationalisiert. Diese Operationalisierung, mit Indikatoren zur eingeschätzten Wahrscheinlichkeit von Unterstützung und Hilfe bei verschiedenen hypothetisch formulierten Problemen, erfasst integriert die wesentlichen Faktoren sozialen Kapitals: die Verfügbarkeit sozialer Beziehungen und Netzwerke, die Ressourcen der Netzwerkkontakte, die Mobilisierbarkeit dieser Ressourcen, sowie Informationen über die Verfügbarkeit von Ressourcen.

In der Arbeit werden auch die ersten Messergebnisse des Instruments, das im Rahmen des European Social Surveys (ESS) eingesetzt wurde, präsentiert. Es konnte zum einen die Trennschärfe der Messungen informellen und formellen Sozialkapitals gezeigt werden, und zum anderen, im Rahmen eines multivariaten linearen Regressionsmodells, der bedeutsame Effekt von Sozialkapital auf die subjektive Lebensqualität, sowie auch ein negativer Interaktionseffekt informellen und formellen Sozialkapitals, der auf eine Kompensationswirkung von Sozialkapital aus unterschiedlichen Quellen schließen lässt.

B. Lebenslauf

Gerhard Paulinger

geboren am 9. Februar 1979 in Wien

Bildungsweg

- | | |
|-----------|---|
| 2001-2012 | Studium der Soziologie in Wien (Rechts-, sozial- und wirtschaftswiss. Stdzw.), Diplomarbeit: <i>Soziale Unterstützung als Sozialkapital. Entwurf und Validierung eines Fragebogeninstruments.</i> |
| 1999-2001 | Kolleg für Multimedia an der Höheren Graphische Bundes-Lehr- und Versuchsanstalt Wien, Abschluss mit ausgezeichnetem Erfolg |
| 1993-1998 | HTL1 für Nachrichtentechnik Wien, Abschluss mit ausgezeichnetem Erfolg |

Wissenschaftlicher Werdegang

- | | |
|-----------|---|
| seit 2009 | Projektmitarbeiter am Institut für Forschung, Innovation und Schulentwicklung der Pädagogischen Hochschule Wien |
| seit 2006 | Projektmitarbeiter am Institut für Höhere Studien (IHS) Wien |
| 2007–2008 | Studienassistent am Institut für Soziologie der Univ. Wien |
| 2004–2007 | Tutor am Institut für Soziologie der Univ. Wien |

Vorträge

- | | |
|------|--|
| 2011 | <i>Zum IST-Zustand des naturwissenschaftlichen und mathematischen Unterrichts an Wiener Volksschulen:</i> Forschungsforum Pädagogischer Hochschulen, 21. bis 22. November 2011, Wien |
| 2009 | <i>A new approach to measure individual social capital:</i> Konferenz der European Survey Research Association (ESRA), 29. Juni bis 3. Juli 2009, Warschau |

Abgehaltene Lehrveranstaltungen

- | | |
|-------------|---|
| WS2010 | Proseminar <i>Quantitative Methoden der empirischen Sozialforschung</i> am Institut für Politikwissenschaft der Univ. Wien |
| WS2008–SS10 | Forschungslabor <i>Aufbau eines Online-Studierendenpanels</i> am Institut für Soziologie der Univ. Wien (mit Mag. Martin Unger) |

Weiterbildung

2012	<i>R Fortsetzung</i> (Zentraler Informatikdienst der Univ. Wien)
2011	<i>L^AT_EX Einführung</i> (Zentraler Informatikdienst der Univ. Wien)
2011	<i>R Einführung</i> (Zentraler Informatikdienst der Univ. Wien)
2011	<i>Probability sampling vs. non-probability sampling: What should we use and why?</i> (Research and Expertise Centre for Survey Methodology der Univ. Pompeu-Fabra, Barcelona)
2011	<i>Datenanalyse mittels SAS anhand von Daten der NOESIS-Studie</i> (Institut für Pädagogik der Univ. Wien)
2010	<i>Einführung in das Statistikprogramm Stata</i> (DoktorandInnenzentrum der Univ. Wien)
2009	<i>Data collection modes for quantitative surveys: Issues for survey design and data analysis</i> (Graduiertenzentrum für Sozialwissenschaften der Univ. Wien)
2008	<i>Introduction to R</i> (Fakultätszentrum für Methoden der Sozialwissenschaften der Univ. Wien)

Wien, 22. April 2012