



OTTO VON GUERICKE
UNIVERSITÄT
MAGDEBURG

HW

FAKULTÄT FÜR
HUMANWISSENSCHAFTEN

INSTITUT FÜR
SOZIOLOGIE

Till Krenz

Strukturelles Sozialkapital und demokratische Werthaltungen

Eine Analyse ausgewählter Aspekte des ISSP 2006 Staat und Regierung

Arbeitsbericht Nr. 64

November, 2012

ISSN-1615-8229

Zur Reihe der Arbeitsberichte

Die „Arbeitsberichte“ des Instituts für Soziologie versammeln theoretische und empirische Beiträge, die im Rahmen von Forschungsprojekten und Qualifikationsvorhaben entstanden sind. Präsentiert werden Überlegungen sowohl zu einschlägigen soziologischen Bereichen als auch aus angrenzenden Fachgebieten.

Die Reihe verfolgt drei Absichten: Erstens soll die Möglichkeit der unverzüglichen Vorabveröffentlichung von theoretischen Beiträgen, empirischen Forschungsarbeiten, Reviews und Überblicksarbeiten geschaffen werden, die für eine Publikation in Zeitschriften oder Herausgeberzwecken gedacht sind, dort aber erst mit zeitlicher Verzögerung erscheinen können. Zweitens soll ein Informations- und Diskussionsforum für jene Arbeiten geschaffen werden, die sich für eine Publikation in einer Zeitschrift oder Edition weniger eignen, z. B. Forschungsberichte und -dokumentationen, Thesen- und Diskussionspapiere sowie hochwertige Arbeiten von Studierenden, die in forschungsorientierten Vertiefungen oder im Rahmen von Beobachtungs- und Empiriepraktika entstanden. Drittens soll diese Reihe die Vielfältigkeit der Arbeit am Institut für Soziologie dokumentieren.

Impressum:

Magdeburg: Otto-von-Guericke-Universität

Herausgeber:

Die Lehrstühle für Soziologie der Fakultät für Geistes-, Sozial- und Erziehungswissenschaften an der Otto-von-Guericke-Universität
Magdeburg

Anschrift:

Institut für Soziologie der Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg
„Arbeitsberichte des Instituts“
Postfach 4120
39016 Magdeburg

Sämtliche Rechte verbleiben bei den Autoren und Autorinnen.

Redaktion: Prof. Dr. Barbara Dippelhofer-Stiem
Prof. Dr. Heiko Schrader

Anmerkung:

Die Publikation ist im Internet abrufbar unter:
<http://www.iso.z.ovgu.de/> → Publikationen → Arbeitsberichte

Schutzgebühr: 2,50 €

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung – Sozialkapital und demokratische Werthaltungen.....	5
2.	Kann ein Mikrophänomen gesellschaftliche Strukturen erklären?.....	6
3.	Operationalisierung, Methodik und Stand der Forschung.....	13
4.	Strukturelles Sozialkapital und demokratische Werthaltungen – Die empirischen Befunde.....	17
4.1	Strukturelles Sozialkapital – Netzwerkgröße, Prestige und Einbettung.....	17
4.2	Zum Verhältnis von Solidaritätswerten, allgemeinem Vertrauen und strukturellem Sozialkapital.....	23
4.3	Politische Involvierung und strukturelles Sozialkapital – Das Sozialkapital des Staates und seiner Bürger im Zusammenhang.....	28
5.	Fazit.....	33
	Anhang.....	36

1. Einleitung – Sozialkapital und demokratische Werthaltungen

Mit der Frage „Social Capital: The Missing Link?“ (1997: 11) überschreibt Christian Grootaert seinen Artikel von 1997, um diese bereits in der Einleitung mit dem Satz „Social Capital is the Missing link.“ zu beantworten. Für Grootaert ist Sozialkapital die Kapitalform, die neben den herkömmlichen Kapitalformen, natürlichem, produziertem und Humankapital der Schlüssel zum Verstehen wirtschaftlichem Wachstums ist. In seinen Augen ist der Begriff Sozialkapital gerade in der Entwicklungspolitik von Bedeutung, da er den Fokus auf die Interaktionen und Organisationsformen der an der wirtschaftlichen Entwicklung beteiligten Akteure richtet. Andere Autoren wie Bettina Westle und Oscar W. Gabriel (2008: 12f) dagegen sehen das Konzept Sozialkapital als theoretisches Instrument, welches sich der Debatte um freiwilliges Engagement und die Zivilgesellschaft zur Analyse anbietet. Sie sehen den Begriff in Wechselwirkung mit einer angeregt geführten Diskussion um ehrenamtliche Tätigkeiten und deren Einfluss auf die Zivilgesellschaft. Politiker, Städte, Kommunen und Parteien hätten Sozialkapital im Auge, wenn sie „Feste des Ehrenamtes“ feierten und das „Internationale Jahr der Freiwilligen (2001)“ ausriefen. Parteiprogramme, die „bürgerschaftliches Engagement“ (SPD) zur Essenz demokratischer Gesellschaften erklären, die Identifikationsketten wie „Familie, Verein, Gemeinde, Heimat“ (CDU) proklamieren oder etwa die ehrenamtlichen Tätigkeiten zur Stärkung einer „Verantwortungsgesellschaft“ (FDP) nutzen möchten, sind laut Westle und Gabriel Zeugnisse einer sozialen Relevanz und einer Konjunktur des Sozialkapitalkonzepts. Auch in den Sozialwissenschaften hat das Konzept in den vergangenen zwei Jahrzehnten eine starke Resonanz erfahren. Zwar geht die Nutzung des Begriffs zurück bis in die 1920er Jahre, einen rasanten Aufstieg erfuhr er aber erst seit den 1990er Jahren. Viele Autoren schreiben den Veröffentlichung „Making Democracy Work. Civic Traditions in modern Italy“ (1993) und „Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community“ (2000) von Robert D. Putnam eine bedeutende Impulswirkung für die Ausbreitung des Begriffs zu (Westle/ Gabriel 2008: 11, Hariss 2005: 267, Smith 2001, 2007). Das Konzept sei zwar nichts grundsätzlich Neues, die Operationalisierung Putnams aber hätte weitere Forschungen ermöglicht (Smith ebd.) und Politiker und Denker aller politischen Lager angeregt (Hariss ebd.).

Aber: Sind diese positiven Zuschreibungen gerechtfertigt? Hegen Personen mit „viel“ sozialem Kapital tatsächlich höhere demokratische Werthaltungen, als Personen, die weniger gut vernetzt und eingebettet sind in soziale Strukturen? Um der Frage auf den Grund zu gehen, inwieweit die strukturelle Einbindung in Netzwerk in Zusammenhang steht mit der Ausprägung politischer Werthaltungen wird in dieser Arbeit ein dreischrittiges Vorgehen verfolgt, in dessen Zentrum die Analyse empirischer Daten aus dem ISSP (International Social Survey Programm) 2006 steht. Zunächst aber werden die theoretischen Überlegungen und Konzepte vorgestellt, die das Sozialkapital beschreiben, um dann deren Gehalt in Bezug auf politisch normative Implikationen zu untersuchen. Im Folgenden wird dann der Forschungsstand zur Thematik referiert, das methodische Vorgehen dargelegt und der Datensatz des ISSP 2006 vorgestellt. Diese Vorbereitung führen dann zur Analyse der Empirie. Hierzu wird neben uni- und bivariaten Auswertungen, sowie einer nur kurz angeschnittenen Konfigurationsfrequenzanalyse des strukturellen Sozialkapitals der Befragten, auch eine multiple Regressionsanalyse durchgeführt wird. Im letzten Abschnitt folgt das Fazit in dem die wichtigsten Ergebnisse noch einmal zusammengefasst werden und ein Ausblick gegeben wird auf mögliche Anknüpfungspunkte zur vertiefenden Auseinandersetzung mit der hier formulierten Fragestellung.

Welche Überlegungen also verbergen sich hinter dem Begriff *Sozialkapital*? Wie kann dieser Begriff, der zunächst auf der Mikroebene operiert, mit sozialen Phänomenen auf der makroskopischen Ebene verknüpft werden? In welchem Zusammenhang stehen Sozialkapital und demokratische Überzeugungen? Diesen Fragen sollen die folgenden Ausführungen gewidmet sein.

2. Kann ein Mikrophänomen gesellschaftliche Strukturen erklären?

Es können zahlreiche soziale Phänomene der Kooperation mit der Idee des sozialen Kapitals in Verbindung gebracht werden. Sozialkapital ist anschlussfähig an eine Reihe theoretischer und empirischer Konzepte, die sich mit staatlicher Wohlfahrtsorganisation und demokratischer Zivilgesellschaft auseinandersetzen. Zunächst sollen hier die Studien Putnams vorgestellt werden, welche – wie bereits gesagt wurde – als wichtiger Impuls für die Konjunktur der Anwendung des Sozialkapitalkonzepts auf zivilgesellschaftliche Erscheinungen gelten und die die Verbindung vom Zustand einer Demokratie und dem gesellschaftlichen Sozialkapital prominent gemacht haben. Anschließend werden systematische Ansätze verschiedener Autoren vorgestellt, die den Einfluss sozialen Kapitals auf gesellschaftliche Strukturen theoretisch begründen wollen. Da hierbei der Netzwerk-begriff zentrale Bedeutung hat, wird eine Einführung einiger ausgewählter Begriffe der Netzwerkanalyse folgen und schließlich sollen Gedanken zum Einfluss sozialen Kapitals auf demokratische Vorstellungen diesen Teil des Kapitels abrunden. Zwar wird der Begriff des Sozialkapitals in der Regel mit Pierre Bourdieu in Verbindung gebracht, da die Verwendung bei Bourdieu aber für die hier gewählte empirische Operationalisierung nur wenig hilfreich ist, wird nicht weiter auf seine Konzeption eingegangen – wenn auch auf theoretischer Ebene ausreichend Anknüpfungsmöglichkeiten vorhanden wären.

Putnams Präzedenzfälle: Italien und die USA

Die Datengrundlage der Italienstudie Putnams setzt sich aus verschiedenen Komponenten zusammen. Zum einen führte er selbst in den frühen 1970er Jahren ein Welle von Interviews durch, die 1975 mit der Hilfe anderer Forscher um eine weitere Welle ergänzt wurden (Putnam 1993: xiii). Befragt wurden jeweils die in der Folge regionalpolitischer Reformen neugewählten Volksvertreter. Italien wurde seit der Besetzung durch Napoleon in den 1870er Jahren stark zentralistisch regiert. Die Präfekte der Regionen wurden direkt von Rom eingesetzt und kontrolliert. Es gab keinerlei Einbindung regionaler Eliten oder Formen der demokratischen Beteiligung, was sich mit der Reform der regionalen Verwaltung in den 1970er Jahren änderte (ebd.: 5). Die Interviews Putnams zielten darauf ab, in Erfahrung zu bringen, ob die Umgestaltung der Verwaltungen in den unterschiedlichen Regionen Italiens zu einer effizienteren Umsetzung politischer Programme geführt hat. Dazu interviewte sein Team 112 der neugewählten Repräsentanten, an Hand eines knappen Leitfadens. Das Ergebnis der Auswertung war ein starkes Nord-Süd-Gefälle in der Effizienz der Verwaltung. In der norditalienischen Stadt Bologna etwa wurden die Reformen von den Vertretern positiv bewertet und der Regionalverwaltung konnte ein gutes Funktionieren bescheinigt werden. In der südlich liegenden Stadt Puglia dagegen war keine Zunahme der bürgerlichen Beteiligung an der regionalen Politik festzustellen und die neu eingerichteten Institutionen berichteten von starken Problemen bei der Umsetzung ihrer Programme (ebd.: 5f).

Weitere Daten bezog Putnam aus der Aggregation öffentlicher Statistiken, mit denen er versuchte, die regionalen Differenzen in der institutionellen Performanz zu erklären. Dabei fällt Putnam auf, dass die Norditaliener sich wesentlich häufiger in Vereinen organisieren, dass dort mehr Zeitungen gelesen werden und dass die Wahlbeteiligung ein höheres Niveau hat als in Süditalien. Putnam entwirft so ein Bild Süditaliens mit einem enormen Modernitätsrückstandes. Dieses untermauert er zusätzlich mit der Beschreibung der Parteistrukturen und dem Wahlverhalten. Viele Süditaliener würde bei der Wahl der Volksvertreter ihre „Schuld“ aus den weit verbreiteten Patron-Klient-Beziehungen resultieren würde, abgleichen. (ebd.: 91 – 99)

Das Konzept des Sozialkapitals wendet Putnam in der Italienstudie nicht von vornherein an, sondern entwickelt dieses erst im letzten Kapitel des Buchs (ebd.: Chapter 6). In seinem zweiten Buch über den Verfall zivilen Engagements in den USA ist Sozialkapital das zentrale

Analyseinstrument. Putnam nimmt hier eine Präzisierung seines Begriffswerkes vor, indem er gerade horizontale und freiwillige Vereinigung zu den Produzenten von gegenseitigem Vertrauen und Reziprozitätsnormen erklärt und eine Ausbreitung dieser Werte und Normen ausgehend von diesen Organisationen beschreibt (Harriss 2005: 268). Zentrale Aussage von „Bowling Alone“ ist, dass diese positiven Effekte freiwilliger Assoziationen in den USA abnehmen würden. Putnam begründet dies unter anderem mit einem Einstellungswechsel der Generationen. Die von ihm 'civic generation' getauften US-Bürger, die zwischen 1910 und 1940 geboren wurden und eine Hochzeit des Freiwilligenengagements in den 1960er Jahren entwickelt hätten, würden nach und nach von einer jüngeren Generation abgelöst, die seltener Mitglied in Vereinen sei und deren Freizeitgestaltung vom Fernsehen dominiert würde (Putnam 2000: 16f/ 247ff). Auch in der Studie zum US-amerikanischen Sozialkapital beruft Putnam sich auf Daten verschiedenen Ursprungs. Neben der politischen Partizipation und der Organisation in Vereinen, Clubs und Religionsgemeinschaften beleuchtet er außerdem informelle gemeinschaftsstiftende Institutionen, Werthaltungen wie Vertrauen und Altruismus, aber auch gesellschaftliche Bereiche in denen gegenläufige Trends zu beobachten sind, etwa eine zunehmende Verdichtung von Netzwerken, die sich des Internets als Kommunikationsmittel bedienen (Helmbrecht 2005: 18).

Gerade Putnams Analyse der amerikanischen Zivilgesellschaft hat zu Teilen starken Appellcharakter. Er beruft sich immer wieder in patriotischem Ton auf die „Gründungsväter“ (Putnam 2000: 337) und fordert die US-amerikanische Gesellschaft auf, sich wieder mehr zu involvieren. Putnam verlässt damit das reine Feld der Wissenschaft und macht sich damit selbst zu politischen Akteur. Das schlägt auch in zahlreichen Einladungen und Berufungen zum Beispiel in den Nationalen Sicherheitsrat der USA und eine beratende Tätigkeit bei der Weltbank nieder (Smith 2001,2007). Kritiker werfen Putnam darüber hinaus vor, er würde das Sozialkapital an den falschen Stellen suchen. Der Rückgang des Vereinsengagements bedeute nicht automatisch eine gesamtgesellschaftliche Dezimierung, sondern es wäre viel eher von einem Wandel, einer Verschiebung des Sozialkapitals in andere soziale Bereiche auszugehen (Helmbrecht 2005: 76ff). Auch lassen sich Putnams Ergebnisse zum Beispiel nicht in dieser Form auf andere Länder übertragen. Untersuchungen haben gezeigt, dass in Deutschland kein solcher Rückgang des Sozialkapitals zu konstatieren ist (Westle/ Gabriel 2008: 67).

Während also die konkreten Analysen Putnams auf zahlreiche Widersprüche gestoßen sind, wurden die theoretischen Überlegungen dennoch von vielen Autoren aufgegriffen und weiterentwickelt. Dabei entstanden unterschiedliche generische Konzeptualisierungen des sozialen Kapitals als Bindeglied zwischen Individuum und Kollektiv.

Sozialkapital, das Bindeglied auf der Mesoebene

In der Literatur finden sich drei Ansätze, die sich für eine systematische Verknüpfung von mikro- und makrosoziologischer Ebene mit Hilfe der Idee des sozialen Kapitals anbieten. Die Autoren Grootaert und Bastelaer (2002) sowie die Gruppe von ForscherInnen um Gabriel (2002) zerlegen soziales Kapital in Erscheinungsformen auf kollektiver und individueller Ebene und stellen strukturelle Bedingungen und deren inhaltliche Ausfüllung durch Werthaltungen und Normen gegenüber. Eine schrittweise durchdachtes Modell, welches die Entstehung sozial emergenter Strukturen durch soziale Netzwerke enthält, findet sich bei Weyer (2000). Aus diesem Angebot soll eine Auslese der, für den hier untersuchten Zusammenhang relevanten, Teiltheorien stattfinden. Dabei wird ein Ausblick darauf gegeben, wie Sozialkapital als Analyseinstrument dabei helfen kann, nicht nur auf der Ebene des individuellen Handelns oder der sozialen Strukturen zu verharren.

Gabriel et al. beschreiben Sozialkapital allgemein als sozial integrativ und kohäsiv wirkendes Phänomen (Gabriel et al. 2002: 25). Sie unterscheiden zwischen *Beziehungs- und Systemkapital*

(Tabelle 2.1). *Strukturellem Sozialkapital* stellen sie *kulturelles Sozialkapital* gegenüber. Sozialkapital kann als individuelle Ressource betrachtet werden, da eine einzelne Person, die mit einer bestimmten Menge Sozialkapital ausgestattet ist, dieses nutzen kann, um ihr Ziel mit einem geringeren Aufwand zu erreichen (ebd.). Allerdings besitzt nicht das Individuum das soziale Kapital, es wird ihm vielmehr in den Beziehungen, die es unterhält zugeschrieben. Sozialkapital liegt in den sozialen Strukturen und es erleichtert bestimmte Handlungen der Individuen, die in diese Strukturen eingebunden sind (Coleman 1994: S. 302). Coleman verdeutlichtet dies an Hand von „Schuldscheinen für einen Gefallen“ (*credit-slips*). Ego leistet Alter einen Gefallen, damit erwirbt Ego einen Anspruch auf einen Gefallen von Alter – einen credit-slip. Voraussetzung für die Leistung des initialen Gefallens durch Ego ist, dass Ego Alter als vertrauenswürdig einschätzt (ebd.: 306). Wenn Ego nun über eine Menge solcher credit-slips bei unterschiedlichen Personen verfügt, ist es gut vorstellbar, dass ihm diese bei der Erreichung seiner persönlichen Ziele nützlich sein können.

Von Systemkapital oder sozialem Kapital als Kollektivgut kann gesprochen werden, wenn in einer Gesellschaft eine Vielzahl der credit-slips im Umlauf sind und gleichzeitig generalisiertes Vertrauen eine soziale Norm darstellt. In einer solchen Umgebung profitieren dann gegebenenfalls auch Personen vom kollektiv produzierten Sozialkapital, die selbst keinen Beitrag zu dessen Produktion geleistet haben (Gabriel et al.: 27). Beziehungskapital senkt die Transaktionskosten für die Erreichung individueller Ziele, analog dazu wird von Gabriel et al. argumentiert können kollektive Ziele in einer Gesellschaft mit geringerem Kostenaufwand erreicht werden, wenn entsprechendes Systemkapital vorhanden ist. Alternative Mittel wie Zwang oder Kontrolle dagegen würden die Transaktionskosten steigern und eine freiwillige Kooperation unwahrscheinlicher machen (ebd.).

Das Systemkapital bei Gabriel et al. ist auf die gesellschaftliche Ebene skaliertes Beziehungskapital. *Beziehungskapital* setzt sich aus *Beziehungen* auf der *strukturellen Ebene* und Vertrauen sowie *gemeinschaftsbezogenen Normen* und Werten auf der *kulturellen Ebene* zusammen. Das *Netzwerkgeflecht* einer gesamten Gesellschaft bildet die *strukturelle Ebene* des *Systemkapitals*, welches um *generalisiertes Vertrauen* und *kollektiv geltende gemeinschaftsbezogene Werte* auf der *kulturellen Ebene* ergänzt werden. Die zentrale Fragestellung dieser Arbeit kann in diesem Sinne als eine Verknüpfung der strukturellen Ebene des Beziehungskapitals und der kulturellen Ebene des Systemkapitals verstanden werden.

Gabriel et al. helfen zwar bei der Präzisierung der Forschungsfrage dieser Arbeit, die Autoren bleiben aber bei den Prozessen auf der Mesoebene eine ausführliche Beschreibung schuldig. Hier lohnt sich ein Blick auf die Anstrengungen von Johannes Weyer, welcher soziale Netzwerke als „Mikro-Makro-Scharnier“ (2000: 237-254) beschreibt. Weyer widmet sich der Überwindung der Mikro-Makro-Problematik, indem er die Funktion sozialer Netzwerke für die Emergenz und Innovation sozialer Strukturen herausarbeitet. Weyer stellt Netzwerke auf die Mesobebene zwischen den Akteuren auf der Handlungsebene und Institutionen auf der Struktur- oder Makroebene

Tabelle 2.1

Die Dimensionen sozialen Kapitals nach Gabriel et al.

	Sozialkapital als individuelle Ressource: Beziehungskapital	Sozialkapital als Kollektivgut: Systemkapital
Strukturelle Ebene	<i>Beziehungen</i>	Verteilung von Netzwerkstrukturen
Kulturelle Ebene	Soziales Vertrauen	<i>Generalisiertes Vertrauen</i>
	Gemeinschaftsbezogene Normen und Werte	<i>Kollektive Geltung gemeinschaftsbezogener Werte (Symbole)</i>

(Abbildung 2.2). Netzwerke haben in der Beschreibung Weyers zwei fundamental soziale Funktionen (2000: 239): Sie binden das Individuum in gesellschaftliche Institutionen ein. Sie stellen eine Instanz dar, die gesellschaftliche Normen und Werte, sowie gruppen-, schicht- und milieuspezifische Erwartungshaltungen an die Akteure weitergibt. Dabei legt Weyer Wert darauf, dass nicht die Netzwerke diese Sozialisationsarbeit leisten, sondern die Akteure, die das Netzwerk ausmachen die Kontrolle und die Sanktion sozialen Handelns ausüben. Das Individuum wird so in Makrostrukturen eingebettet.

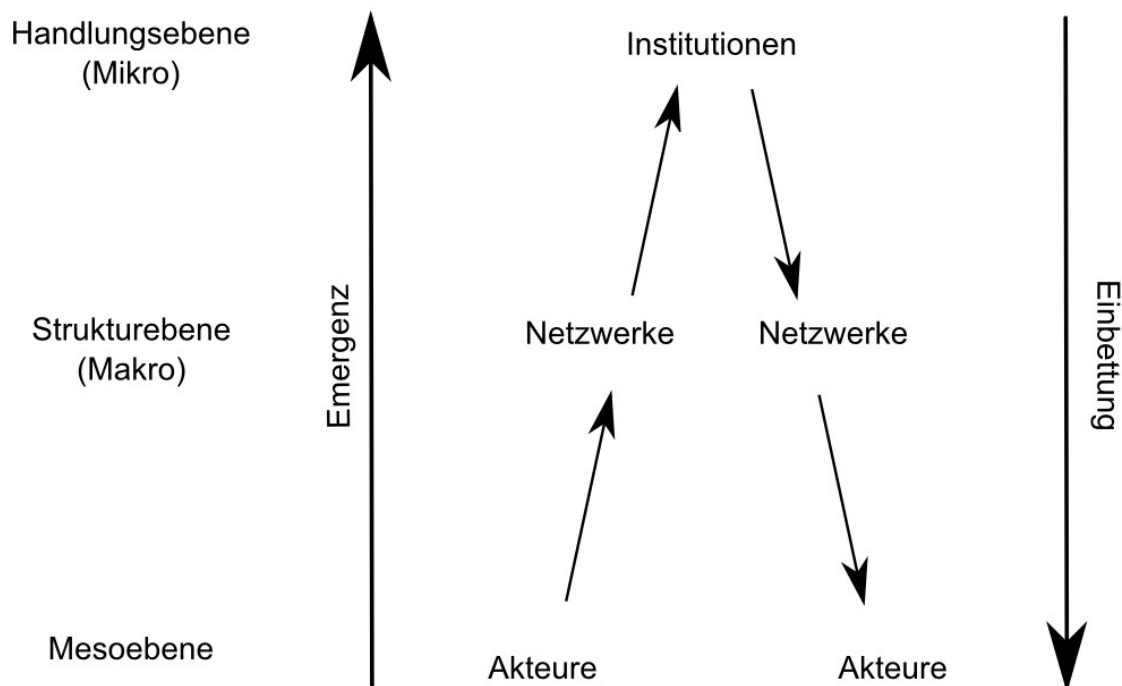
Die zweite Funktion von Netzwerken führt von der Mikroebene auf die Makroebene. In einem ersten Schritt bilden soziale Netzwerke lose, temporäre Institutionalisierungen von Verhaltenserwartungen. Im folgenden Schritt werden aus den temporären Verbindungen dauerhafte Strukturen, die sich verselbstständigen und nicht mehr durch einzelne Akteure direkt gesteuert werden können (ebd.). Ausgangspunkt für einen solchen Prozess ist die Kooperation heterogener Akteure auf der Mikroebene, die so ein Netzwerk (Meso) etablieren. Kommt es zu einer dauerhaften Stabilisierung des Netzwerkes führt dies zur innovativen sowie konservativen Reproduktion gesellschaftlicher Institutionen. Durch Diffusion, Adaption, Imitation und die Folgenbewältigung kommt es zu strukturellen Innovationen in Politik und Wirtschaft. Mit der Institutionalisierung innovativer Strukturen geht gegebenenfalls die Ablösung bestehender Strukturen einher (ebd.: 240). Weyer beschäftigt sich in seinem Beitrag lediglich mit sozialen Netzwerken, ohne dabei auf Sozialkapital einzugehen. Aufgrund der engen Verwandtschaft beider Begriffe lässt sich leicht skizzieren, wie das Sozialkapital in die Überlegungen Weyers integriert werden kann. Ein Akteur, der zum Zeitpunkt der losen Netzwerkknüpfung über viel Sozialkapital bei den übrigen Akteuren verfügt, dieses im fortschreitenden Prozess möglicherweise weiter ausbaut, wird mehr Einfluss auf die Gestaltung der emergenten sozialen Strukturen haben, als Akteure mit weniger sozialem Kapital. Dennoch wird nie ein einzelner Akteur eine umfassende Kontrolle über die entstehenden Institutionen haben (ebd.: 239). Es ist auch vorstellbar, dass die Einflussnahme unbewusst und nicht interessengeleitet geschieht.

Aus institutionstheoretischer Perspektive wird die Vermittlung von Werten und Normen im Kontext einer sozialen Institution sich umso einfacher gestalten, je mehr soziales Kapital in den Beziehungen der Akteure liegt, die die Netzwerke bilden, auf denen die Institution fußt. Dies soll damit begründet werden, dass die Sanktionsmacht eines Netzwerkes um so größer ist, je mehr ihre Beziehungen mit Sozialkapital geschwängert sind. Der einzelne Akteur wird es sich gut überlegen, ob er von den mit der Institution vorgegebenen Verhaltenserwartungen abweicht, wenn damit ein Verlust seiner Beziehungen zu einem Netzwerk einhergehen könnte, welches bisher bei der Verwirklichung wichtiger persönlicher Ziele geholfen hat.

Ein spezifischer Diskurs der dem Sozialkapitalkonzept verwandt ist, ist der um die *civil society*, zu deutsch *Zivilgesellschaft* oder *Bürgergesellschaft*. Dieser findet gerade in der Transformations- und Osteuropaforschung Anwendung. Im Vergleich mit westeuropäischen Gesellschaften suchen diese Forscher nach Hindernissen bei der Entstehung demokratischer Institutionen in ehemals sozialistischen regierten Gesellschaften. Unter einem „paternalistischen Staat“ hätten sich Opportunismus und eine „scheinheilige“ Obrigkeitshörigkeit entwickelt, welche zur Ausbreitung von Korruption und Selbstbereicherung geführt hätten (Schrader 2001: 20f). Soziales Kapital sei in diesen Gesellschaften gerade in persönlichen Beziehungsnetzwerken akkumuliert, welche in Konkurrenz zu zivilgesellschaftlichen Strukturen träten (ebd.: 22f). Ein erfolgreicher Systemwandel hin zu einer demokratischen Gesellschaft sei nur möglich, wenn Vertrauen, Sozialkapital und Zivilgesellschaft in diesen Ländern besser gediehen, als sie es bisher tun (ebd.: 24).

Soziales Kapital kann also auf der Mikroebene die Veränderung gesellschaftlicher Strukturen und deren demokratische Gestaltung beeinflussen. Welche Spezifika soziales Kapital erfüllen muss,

Abbildung 2.1
Netzwerke als Mikro-Makro-Scharnier nach Weyer



Quelle: Weyer 2000, S. 241

damit es die Entwicklung demokratischer Strukturen positiv bedingt, soll nun im Folgenden geklärt werden.

Netzwerkgröße, Dichte, strong- und weak-ties, bridging und bonding social capital - Beziehungskapital in der Sprache der Netzwerkanalyse,

Die Netzwerkanalyse ist eine empirische Erhebungsform und Theorieperspektive, die von der Einschränkung individueller Handlungsmöglichkeiten durch Netzwerkstrukturen ausgeht (Jansen 2006: 11). Untersuchungsgegenstand können zum Beispiel Branchennetzwerke, Politiknetzwerke oder Manager-Elitennetzwerke sein (Jansen 2000: 35). Dabei geht es in einem ersten Schritt nur darum die Beziehungen zwischen den Akteuren eines Netzwerkes nachzuzeichnen. In weiteren Schritten wird eine Klassifizierung dieser Beziehungen vorgenommen, auf deren Grundlage Maßzahlen wie Dichte, Prestige und Zentralität errechnet werden können. Die Einteilung von Beziehungen in enge (strong-ties) und lose Beziehungen (weak-ties), kann dabei als Analogon zur Idee des verbindenden (bonding) und brückenbauenden (bridging) Sozialkapital verstanden werden.

Die Dichte eines Netzwerkes ist der Quotient aus den Beziehungen, welche zwischen den Akteuren des Netzwerkes bestehen und der möglichen Anzahl aller Beziehungen eines Netzwerkes (Jansen 2006: 110f). Je höher dieser Wert ist, umso mehr kann ein Netzwerk als gesättigt gelten. In einem stark gesättigten Netzwerk werden sich Informationen und innovative Handlungsweisen schneller verbreiten als in einem, welches über nur wenig Beziehungspaare verfügt (ebd.: 94). Um die Dichte eines Netzwerkes zu bestimmen, reicht es also aus, über die Anzahl der Akteure die Anzahl der möglichen Beziehungen ($[N \cdot [N-1]]/2$) zu ermitteln und diese in Beziehung zu den tatsächlichen Beziehungen zu setzen. Es findet an dieser Stelle also noch keine Kategorisierung der Beziehungen statt, sondern es wird mit ungerichteten Beziehungen gearbeitet.

Durch die Bestimmung der Richtung einer Beziehung wird es möglich, das Prestige eines Akteurs und dessen Einbindung in ein Netzwerk zu ermitteln. Die dahintersteckende Idee ist, dass das Interesse an einer Beziehung bei den beteiligten Akteuren asymmetrisch sein kann. Dorothea Jansen verdeutlicht dies an Hand eines Zitationsnetzwerkes (2000: 45): Ein junger Wissenschaftler, der viele etablierte Kollegen zitiert, stellt damit die Qualität seiner Fachkunde unter Beweis. Ein Wissenschaftler dagegen, der selbst viel zitiert wird, verfügt offensichtlich über einen etablierten Status in seinem Feld und beeinflusst dieses mit seinen Veröffentlichungen. Zitierender und Zitierter haben beide ein Interesse an der Zitation, es ist allerdings unterschiedlicher Natur. Das Zitieren anderer Autoren würde in der Terminologie der Netzwerkanalyse als Outdegree oder erfasst werden. Die Häufigkeit der Zitation durch andere wird als Indegree bezeichnet (ebd.). Der Indegree wird auch als das Prestige eines Akteurs bezeichnet, der Outdegree dagegen als Zentralität, Einbindung oder Einbettung des Akteurs (ebd.: 45f). Bezogen auf ein Netzwerk von Akteuren, die sich gegenseitig bei bestimmten Dingen helfen, würde also über viel *Prestige* verfügen, wer häufig Hilfsanfragen erhält. Ein Akteur der wiederum viele andere Akteure ansprechen kann, wenn er selbst Hilfe benötigt, ist gut in das Hilfsnetzwerk *eingebettet*.

Eine weitere Möglichkeit der Klassifizierung von Beziehungen in Netzwerken ist die nach der Stärke von Beziehungen. Bei engen Beziehungen wird von strong-ties und bei eher losen Beziehungen von weak-ties gesprochen. In Anschluss an eine Studie von Granovetter, wird von der *Stärke schwacher Beziehungen* gesprochen, weil diese oftmals als äußerst fruchtbare Informationskanäle fungieren. Granovetter stellte fest, dass Informationen über Stellenangebote für eine besser bezahlte Stelle häufig über flüchtige Bekannte weitergetragen würden und den Akteuren den Zugang zu statushöheren Personen eröffnete (Jansen 2006: 106). Strong-ties, also enge Beziehungen, haben eine stärkere kohäsive Wirkung und führen oft zu geschlossenen Freundschaftsnetzwerken. Sie schaffen Solidarität und Vertrauen in der Gruppe und sind die Grundlage sozialen Einflusses. Dafür ist die Anzahl von strong-ties, die ein einzelner Akteur unterhalten kann stark begrenzt, da diese in der Unterhaltung sehr zeitintensiv sind (Jansen 2000: 39).

Ein Netzwerk, welches von weak-ties dominiert wird, kann auch als ein Netzwerk bezeichnet werden, welches primär brückenbauendes (bridging) Sozialkapital produziert. Diesem Sozialkapital wird eher eine inkludierende Wirkung zugeschrieben, da es die Offenheit vor Fremden gegenüber fördert und der Informationsverbreitung dient. Ist ein Netzwerk eher durch strong-ties charakterisiert, so kann die Form des Sozialkapitals innerhalb dieser Gruppe als verbindend (bonding) bezeichnet werden. Bonding social capital stärkt die Gruppenzugehörigkeit und schafft gleichzeitig harte Außengrenzen, die Außenstehenden den Beitritt zu einem Netzwerk erschweren. Eine strikte Kategorisierung von Netzwerken an Hand dieser Unterscheidung ist allerdings in der Realität nicht möglich, da alle Netzwerke jeweils mit beiden Formen operieren. (Putnam 2000: 22f)

Die Unterscheidung von bonding und bridging social capital plausibilisiert, dass das brückenbauende Sozialkapital als jene Form des sozialen Kapitals gelten kann, welches ein demokratisches Zusammenleben einfacher machen kann. Dabei wird davon ausgegangen, dass dies vor allem bedeutet, andere ethnische Gruppen, Personen, die sozial schlechter gestellt sind, eine andere Meinung oder politischen Standpunkt vertreten, als vollwertige Mitglieder der Gesellschaft zu akzeptieren. Es bleibt allerdings offen, wie der Transfer dieses bridging social capitals, welches in Organisationen und Vereinen anzutreffen ist, auf die gesellschaftliche Ebene stattfindet.

Sozialkapital und demokratisches Zusammenleben

Neben der Verfallthese Putnams, die davon ausgeht, dass das zivile Engagement in den USA stark rückläufig ist, ist die Transfer- oder Sozialisationsese in der Literatur heiß diskutiert (Roth 2004:

45ff; Kern 2004: 121ff, 125). Putnam ist der Ansicht, dass der „Gesundheitszustand“ einer Demokratie davon abhängt, dass es zum einen Bürger gibt, die bereit sind öffentliche Ämter zu bekleiden, zum anderen sei aber auch die Partizipation in privaten Freiwilligenorganisationen wichtig für Stabilität und Genese eines demokratischen Staates (Putnam 2000: 337). In den Augen Putnams sind horizontal strukturierte Freiwilligenorganisationen „Schulen der Demokratie“, ihre Mitglieder würden lernen Sitzungen zu organisieren, öffentlich zu sprechen, Briefe zu schreiben, Projekte zu organisieren und Themen von öffentlichem Interesse kultiviert zu debattieren (ebd.: 338). Dieses civic skill building oder civic learning (ebd. 339), erlangt politische Bedeutung, wenn die erworbenen „demokratischen Tugenden“ einen positiven Einfluss haben auf die Entstehung prosozialer Einstellungen, wie gegenseitiges Helfen und Solidarität, generalisiertes Vertrauen und demokratischer Beteiligung (Roth 2004: 45).

Die Kausalbeziehung zwischen Freiwilligenorganisationen und der Entstehung von sozialem Vertrauen und demokratieförderlichen Werten, die Putnam zieht, wird von anderen Autoren und Forschungen in Frage gestellt. So hat eine Untersuchung der amerikanischen Einzelstaaten zwar eine Abhängigkeit der Regierungsperformanz von sozialem Vertrauen ergeben, jedoch war kein Zusammenhang mit dem lokalen Vereinsengagement feststellbar (Kern 2004: 119). Auf rein theoretischer Ebene wird außerdem die Kritik angebracht, dass es auch vorstellbar sei, dass die Mitglieder eines Vereins auch Misstrauen erlernen können, beziehungsweise auch eine Generalisierung des Vertrauens nicht zwangsläufig stattfinden muss, da Vertrauen durchaus auf eine spezifische Gruppe begrenzt sein kann (ebd.: 120); an dieser Stelle ist ein Bezug zur Diskussion um bridging und bonding social capital erkennbar. Eine Analyse des Euromodulumfrage 1999-2001 von Delhey und Newton (2004: 162) zeigt zusätzlich, dass Organisationsmitgliedschaft keinen signifikanten Zusammenhang zum sozialen Vertrauen aufweist. Wichtiger für die die Entstehung von sozialem Vertrauen ist – laut der Forscher – vielmehr die Wahrnehmung, dass die Gesellschaft als konfliktarm und sicher eingeschätzt wird, dass gute informelle Netzwerke zu Freunden und Bekannten bestehen und dass objektive und subjektive Indikatoren für eine erfolgreiche Biografie vorliegen. Im Anschluss an diese Ergebnisse, kann die Frage gestellt werden, ob auch die Ausprägung prosozialer und prodemokratischer Vorstellungen und Werthaltungen eher von der allgemeinen Vernetzung einer Person abhängen, als vom spezifischen Engagement in Vereinen und Verbänden.

3. Operationalisierung, Methodik und Stand der Forschung

Sozialkapital ist nicht ohne weiteres an einem einzelnen Phänomen erkennbar, welches von außen beobachtet werden kann. Es ist vielmehr ein theoretisches Konzept, welches verschiedene soziale Erscheinungen in sich vereint. Darum ist es notwendig, geeignete Indikatoren zu finden, die das Sozialkapital eines Akteurs widerspiegeln. Da es in der Regel nicht möglich ist, für ein spezielles Forschungsvorhaben eine eigene Erhebung durchzuführen, stützen sich die meisten Untersuchungen zum sozialen Kapital auf die Datensätze bestehender Erhebungsinstrumente. Dabei ist die Erforschung der kulturellen Komponenten sozialen Kapitals, Werthaltungen und Einstellungen, unkompliziert, da solche Variablen seit der Debatte über den Wertewandel in den 70er Jahren zum Standardrepertoire vieler sozialwissenschaftlicher Erhebungen gehören; schwieriger gestaltet sich dagegen die Messung der strukturellen Dimension (Gabriel et al 2002: 22). Häufig wird soziales Kapital lediglich über die aktive Mitgliedschaft in Vereinen und Verbänden operationalisiert oder es ist auf soziales Vertrauen konzentriert.

Hellmann (2004: 136f) stellt die Makroeffekte sozialen Kapitals grundsätzlich in Frage. Der Bezug von sozialem Kapital auf die gesamte Gesellschaft führe zu einer Überdehnung führen, die den

Zusammenhalt persönlicher Kontakte auf der Handlungsebene unmöglich mache. Er gesteht sozialem Kapital eine Bedeutung für die Gemeinschaft zu, sieht aber keinen Wert für die gesamte Gesellschaft. Reziprozitätsnormen würden sich nur in face-to-face Kommunikation durchsetzen, aber nicht auf einer unpersönlichen gesellschaftlichen Plattform manifestieren. Wenn auch seine Behauptungen nicht durch empirische Studien widerlegt werden können, so können doch einige Ergebnisse genannt werden, die zumindest das gleichzeitige Auftreten von viel Sozialkapital und starken moralischen Vorstellungen oder einer gesteigerten politischen Involvierung belegen. Für die Einschätzung Hellmanns spricht, dass nahezu alle Forscher feststellen, dass die Effekte sozialen Kapitals auf der Mikroebene stärker sind, als ihre Wirkung auf gesellschaftliche Kollektivgüter.

Uslaner (1999: 222ff) etwa überprüft den Einfluss von Vertrauen, religiösen Einstellungen, Bedeutung von Treue in einer Partnerschaft, ethnische Zugehörigkeit und Gewerkschaftsmitgliedschaft auf die Bewertung von deviantem Verhalten. Es ist nicht klar, ob nur das Vertrauen oder auch die übrigen Merkmale für Uslaner zum sozialem Kapital gehören. Er untersucht die drei anglo-amerikanischen Länder Kanada, Großbritannien und die USA an Hand von Daten aus dem World Value Survey 1981. Ergebnis seiner Studie ist, dass Vertrauen wichtiger für Moralvorstellungen ist, die sich auf persönliche Beziehungen beziehen bei der moralischen Bewertung von Handlungen, die auf Kosten des Staates gehen, sind aber auch Personen mit stark ausgeprägtem Vertrauen milde (ebd. 232). Wenngleich sie solches Verhalten häufiger Verurteilen als Personen, die sich nur wenig auf andere Menschen verlassen.

Der Zusammenhang zwischen aktiver Vereinsmitgliedschaft und politischer Partizipation – der in verschiedenen Studien untersucht wird – fällt ebenfalls eher schwach aus. Die Forscher Billiet und Cambré (1999: 256), operationalisieren soziales Kapital als Engagement in Freiwilligenorganisationen. Sie stellen dies in Beziehung zum Vertrauen in Politik, zum Lesen von Zeitungsartikeln mit politischem Inhalt, einer positiven Wahrnehmung von Politik sowie zu politischem Wissen. Sie schließen zunächst Sportvereine und Jugendbewegungen aus ihrer weiteren Untersuchung aus, da diese keinen Einfluss auf die politische Involvierung haben. Die Mitgliedschaft in Vereinen und Verbänden mit sozialer oder politischer Ausrichtung dagegen führt zu einer Steigerung der politischen Teilhabe (ebd. 257).

Die Forscher um Gabriel nutzen für ihre Auswertung ebenso wie Uslaner den World Value Survey, allerdings neben dem Datensatz von 1981 auch neuere von 1990 und 1997. In ihrer Studie untersuchen Gabriel et al. hauptsächlich den Einfluss des Sozialkapitals auf politisches Verhalten (2002: 170). Die Ergebnisse deuten in eine ähnliche Richtung wie die Befunde Billiets und Cambrés. Die Mitgliedschaft in Sportvereinen ist irrelevant für das politische Engagement, selbiges trifft auf reines soziales Vertrauen zu. Insgesamt kann auch in dieser Studie nur ein geringer Anteil des politischen Engagements mit Sozialkapital erklärt werden. Ein Extremgruppenvergleich zeigt aber, dass Personen mit mindestens einer Vereinsmitgliedschaft, viel Vertrauen und einer hohen Zustimmung zu bestimmten Werten und Normen in nahezu allen untersuchten Aspekten politischen Engagements eine höhere Aktivität beziehungsweise Zustimmung zum Ausdruck bringen.

Billiet und Cambré (1999: 257) weisen darauf hin, dass die einfache Frage nach aktiver Vereinsmitgliedschaft keine tiefgreifenden Rückschlüsse auf die Entstehung des für die politische Involvierung relevanten Sozialkapitals zulässt. Vielmehr wäre es sinnvoll, die Art der Aktivitäten, die im Verein ausgeübt werden, zu hinterfragen. Gabriel et al. (2002: 174) äußern die Vermutung, dass die schwachen Zusammenhänge der Festlegung auf die Untersuchung politischen Verhaltens geschuldet sein könnten und dass politische Werthaltungen möglicherweise stärker von Sozialkapital beeinflusst würden. An anderer Stelle wurde bereits erwähnt, dass es Hinweise gibt, dass gerade soziales Vertrauen auch von der Qualität informeller Kontakte beeinflusst wird (Delhey/Newton 2004: 162). Anstatt nun aber eine Auslese von Vereinen vorzunehmen, in denen

Brückenbauendes oder verbindendes Sozialkapital überwiegt oder sich nur auf politische Werthaltungen zu konzentrieren, soll hier ein anderer Weg gewählt werden. Mit der Konzentration auf Vereinsaktivitäten als strukturelles Sozialkapital werden informelle Kontakte kategorisch von der Analyse ausgeschlossen, weshalb in dieser Arbeit statt des Engagements in Freiwilligenorganisationen die allgemeine Vernetzung von Akteuren als Strukturdimension genutzt werden soll.

Operationalisierung und Konkretisierung der Fragestellung

Aufbauend auf den theoretischen Erwägung kann die Forschungsfrage dieser Arbeit aus theoretischer Perspektive als die Frage nach dem Zusammenhang zwischen strukturellem Beziehungskapital und strukturellem Systemkapital formuliert werden. Tabelle 3.1 zeigt an, wie die in der Fragestellung verknüpften Begriffe auf konkretere Indikatoren hingeführt werden können und daran anschließend in Variablen übersetzt werden können, welche mit dem ISSP 2006 Staat und Regierung erfragt wurden.

Sozialkapital soll in dieser Arbeit, nicht wie in den meisten Studien über die Vereinsaktivität gemessen werden, sondern über die soziale Vernetzung. Die Vernetzung setzt sich aus den durchschnittlichen alltäglichen Kontakten eines Akteurs und dem Prestige und der Einbettung des Akteurs in sein persönliches Netzwerk zusammen. Das kulturelle Systemkapital soll in dieser Arbeit nicht in seiner Gänze erfasst werden, sondern lediglich eine Auswahl von Werthaltungen, die Bezug zum demokratischen Zusammenleben aufweisen. Durch die Solidarität gegenüber schwachen Teilen der Gesellschaft, das allgemeine Misstrauen und die politische Involvierung.

Abbildung 3.1 visualisiert die Aspekte der Forschungsfrage. Die Untersuchung findet auf zwei Ebenen statt. Die Variablen beider Ebenen werden als unabhängige Variablen zur abhängigen Variable, dem strukturellen Beziehungskapital, in Beziehung gesetzt. Die erste Gruppe der unabhängigen Variablen sind demographische Merkmale. Es soll die Variation die Vernetzung nach Alter, Geschlecht, Bildungsstatus und Region untersucht und so ein Porträt der Befragten in Bezug auf deren Vernetzung erstellt werden. Auf der zweiten Ebene findet sich eine Selektion von Vorstellungen und Werthaltungen, die als kulturelles Systemkapital behandelt werden. Zu den hier ausgewählten Variablen zählt zunächst die Solidarität gegenüber benachteiligten Gruppen der Gesellschaft: alten Menschen, Personen ohne Beschäftigung und finanziell Benachteiligten. Ebenso soll überprüft werden, ob eine gute Vernetzung analog zu den „Vereinen als Schule der Demokratie“ (Putnam 2000: 338), als eine „Schule für Vertrauen“ dient. Letztlich wurde die politische Involvierung gewählt, die sich aus dem politischem Interesse, der eignen Einschätzung des

Tabelle 3.1
Darstellung der Operationalisierung der zentralen Begriffe.

Begriff	strukturelles Beziehungskapital	kulturelles Systemkapital
Indikator	↓ soziale Vernetzung	↓ demokratiebezogene Vorstellungen
Variablen	↓ <ul style="list-style-type: none"> • Anzahl alltäglicher Kontakte • Prestige • Einbettung 	↓ <ul style="list-style-type: none"> • Solidarität gegenüber alten, arbeitslosen und armen Menschen • allgemeines Misstrauen • Rechtsstaatlichkeit • politische Involvierung

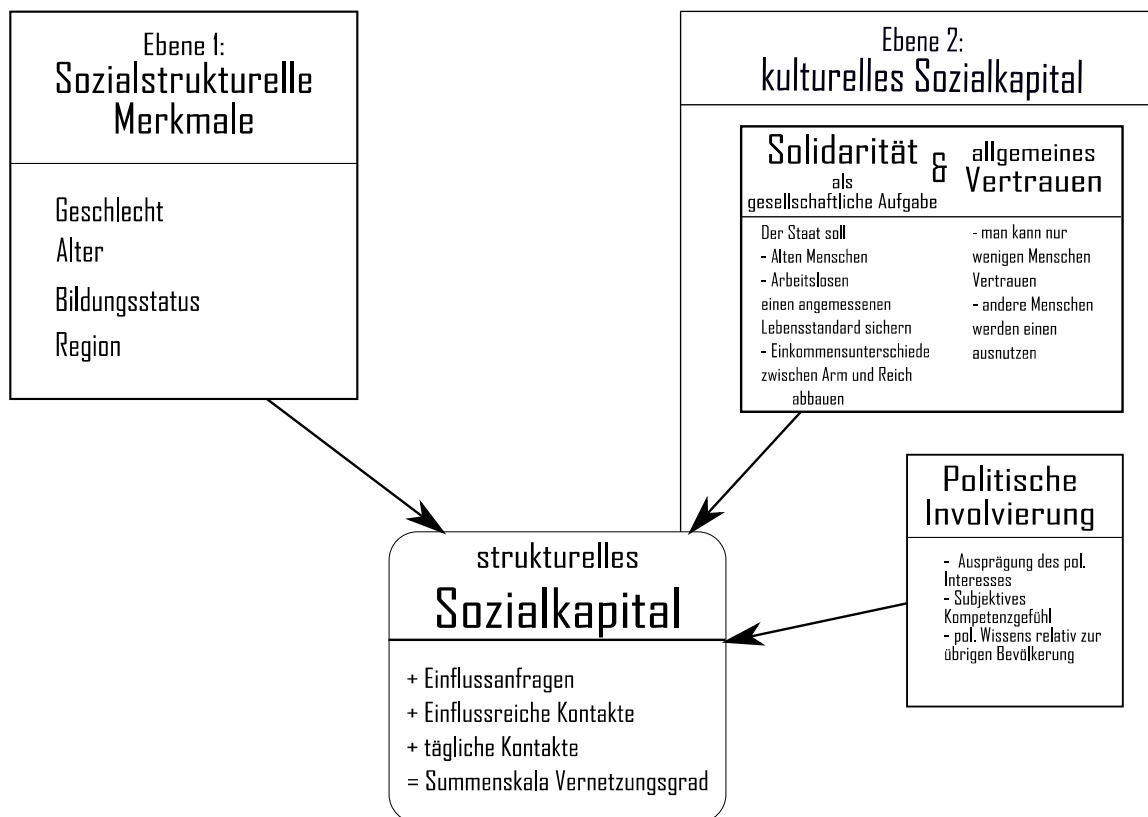
Einblicks in die politische Problemlage und dem politischen Wissen zusammensetzt. Es sei darauf hingewiesen, dass die in der Abbildung suggerierten Beziehungen nicht als Kausalzusammenhänge verstanden werden sollen. Die hier angewandte Methode eignet sich nicht dazu, die Richtung des Zusammenhangs zu ermitteln; es kann lediglich beobachtet werden, welche Ausprägungen des strukturellen Beziehungskapitals mit welcher Qualität des kulturellen Systemkapitals respektive mit welchen sozialstrukturellen Merkmalen gemeinsam auftreten. Die Pfeile in Abbildung 3.1 zeigen lediglich die für die statistische Auswertung gewählte Blickrichtung an.

Das Erhebungsinstrument – ISSP 2006 Staat und Regierung

Das International Social Survey Programme (ISSP) ist eine seit 1985 jährlich durchgeführte sozialwissenschaftlicher Umfrage. 41 Länder nahmen an der Erhebung des ISSP im Jahr 2006 teil (Wasmer et al. 2007: 6). Jedes Jahr hat die Befragung eine andere Schwerpunktsetzung, wobei die Themen in gewissen Abständen wiederholt werden. Die Erhebung von 2006 mit dem Thema „Staat und Regierung“ ist bereits die vierte Erhebung zu diesem Schwerpunkt (ebd.). Ziel des ISSP ist es, repräsentative Zufallsstichproben von mindestens 1000 Befragten pro Teilnehmerland zu erhalten. Für diese Arbeit wird nur die Stichprobe in Deutschland lebender Befragter herangezogen. Die ISSP-Studie 2006 wurde in Deutschland gemeinsam mit dem Allbus 2006 und der ISSP-Studie 2005 „Arbeitsorientierung“ erhoben (ebd.). Ein solche Zusammenlegung der Studien ist ein übliches Vorgehen, 25 weitere am ISSP teilnehmende Länder sind ebenso verfahren (Scholz et al.

Abbildung 3.1

Darstellung der zentralen Variablen und deren Verknüpfungen.



2008: 6). Der Allbus (Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften) ist eine gesamtdeutsche Erhebung, die mit dem CAPI (Computer Assisted Personal Interview) erhoben wird. Abweichend davon wird die ISSP-Studie in Deutschland mit Hilfe der CASI Methode (Computer Assisted Self Interview) durchgeführt (Wasmer et al. 2007: 3). Das bedeutet, dass die Befragten die Fragebögen an speziell eingerichteten Laptops ausfüllen und nicht wie bei der CAPI Methode mündlich interviewt werden und der Interviewer die Eingabe übernimmt.

4. Strukturelles Sozialkapital und demokratische Werthaltungen – Die empirischen Befunde

4.1 Strukturelles Sozialkapital – Netzwerkgröße, Prestige und Einbettung

Im Überblick über die Komponenten des strukturellen Sozialkapitals ergeben die empirischen Befunde ein ernüchterndes Bild. Mehr als die Hälfte der Befragten wird in ihrem persönlichen Netzwerk – zumindest in Bezug auf Beeinflussung wichtiger Entscheidungen – gar nicht wertgeschätzt und hat auch keine Kontakte zu Personen, die wichtige Entscheidungen beeinflussen könnten (Median 1,5). Sind Prestige und Einbettung dagegen vorhanden, so sind gerade die mittleren Ausprägungen am häufigsten anzutreffen. Befragte die *oft* um Hilfe gebeten werden oder die *viele* einflussreichen Kontakte habe, stellen die klare Ausnahme dar. Bei der Größe des persönlichen Netzwerks sieht dies anders aus. Die Mehrheit der Befragten bewegt sich in einem mäßig- bis mittelgroßen Netzwerk. Nur wenige Befragte scheinen sozial relativ isoliert zu sein. Aber ist ein großes Alltagsnetzwerk Garant für Wertschätzung und gute Einbettung? Die Daten zeigen, dass dies nicht immer der Fall ist.

Durchgeführt wurde eine Konfigurationsfrequenzanalyse, die abweichend von den gängigen statistischen Verfahren die Datenmatrix über Personen, nicht über Variablen, auswertet (Krauth 1993). Ein Blick auf die Antwortmuster zeigt, wie häufig verschiedene Kombinationen aus den drei

Tabelle 4.1

Antwortkonfigurationen^a der Befragten über die Komponenten des strukturellen Sozialkapitals Prestige^b, Einbettung^c und Größe des persönlichen Netzwerks^d. Häufigkeiten, Prozentverteilungen. N 1643.

Gruppe	Prestige	Ein- bettung	großes Netzwerk	absolute Häufigkeiten	Prozent	
					Konfigurationen	Gruppen
3x	x	x	x	310	22	22
2x	x	x		54	11	20
			x	48	3	
	x		x	89	6	
1x	x			80	6	31
				x	318	
		x		46	3	
0x				393	27	27

a Ein 'x' in der entsprechenden Spalte markiert die Anwesenheit der jeweiligen Eigenschaft.

b Erhält ein Befragter selten bis häufig Anfragen um Einflussnahme, so gilt er als prestigeträchtig. Keine solcher Anfragen bedeuten, dass der Befragte kein Prestige in seinem persönlichen Netzwerk hat.

c Befragte, die keine einflussreichen Kontakte haben gelten als nicht eingebettet. Ein paar bis viele solcher Kontakte indizieren eine vorhandene Einbettung in das persönliche Netz.

d Die Befragten gelten ab einer täglichen durchschnittlichen Kontaktanzahl von 20 als in ein großes Netzwerk eingebunden.

Die Konfigurationen sind auf dem 0.001 Niveau signifikant (Chi²-Test).

Eigenschaften Prestige, Einbettung und Mitglied eines großen persönlichen Netzwerkes auftreten (vgl. Tabelle 4.1). Mit 31 Prozent macht die Gruppe der Befragten, die nur eine der drei Eigenschaften aufweist den größten Anteil der Befragten aus. Die Befragten in dieser Gruppe werden also entweder in ihrem persönlichen Netzwerk *wertgeschätzt* (6 Prozent), weil sie dafür bekannt sind, wichtige Entscheidungen beeinflussen zu können oder sie sind aufgrund ihrer einflussreichen Kontakte gut in das Netzwerk *eingebettet* (3 Prozent). Die größte Gruppe, die nur eine der drei Eigenschaften aufweisen, sind solche, die zwar ein *großes persönliches Netzwerk* haben (22 Prozent), dieses aber nicht nutzen können, um wichtige Entscheidungen zu beeinflussen und vermutlich auch deshalb keine Anfragen zur Beeinflussung von Entscheidungen erhalten. Mit 27 Prozent stellen die Befragten, die weder über Prestige verfügen, noch eingebettet sind in ihr persönliches Netzwerk, welches zusätzlich auch noch nicht einmal besonders groß ist, ein gutes Viertel. Die drittgrößte Gruppe der Befragten weist alle drei Eigenschaften des strukturellen Sozialkapitals auf. Mit 22 Prozent trifft dies auf ein gutes Fünftel der Befragten zu. Ein weiteres Fünftel weist zwei der drei Eigenschaften auf. Wobei auffällig ist, dass die Kombination von *Prestige* und *Einbettung* (11 Prozent) häufiger auftritt, als die Kombinationen *Prestige* und *großes Netzwerk* (6 Prozent) bzw. *Einbettung* und *großes Netzwerk* (3 Prozent) zusammen genommen.

Die Konfigurationen lassen bereits Zusammenhänge der Netzwerkkomponenten erkennen, die es genauer zu untersuchen gilt: Die hier dargestellten Komponenten des strukturellen Sozialkapitals weisen untereinander statistisch signifikante Zusammenhänge auf. Vor allem die Häufigkeit von Anfragen um Einflussnahme auf wichtige Entscheidungen für andere und die Anzahl einflussreicher Kontakte weisen einen starken linearen Zusammenhang auf ($\rho = 0.647$, $p \leq 0.01$). Wer also häufig darum gebeten wird, Entscheidungen zu Gunsten von befreundeten Personen zu beeinflussen, verfügt in der Regel auch über zahlreiche einflussreiche Kontakte, während die Abwesenheit einflussreicher Kontakte es mit sich bringt, dass solche Personen nur selten um Einflussnahme gebeten werden. Ein solcher Zusammenhang ist nicht schwer zu antizipieren, da davon ausgegangen werden kann, dass jemand, der gebeten wird, Einfluss für jemand anderes zu nehmen, dies tut, indem er seine Verbindungen zu Personen in einflussreichen Positionen aktiviert. Auch die durchschnittliche tägliche Kontaktanzahl wirkt sich positiv auf die Häufigkeit von Einflussanfragen ($\rho = 0.226$, $p \leq 0.01$) und die Anzahl einflussreicher Kontakte aus ($\rho = 0.225$, $p \leq 0.01$). Diese Zusammenhänge sind allerdings deutlich schwächer. Es kann also nicht mit Sicherheit gesagt werden, dass eine Person, die zu vielen Menschen Kontakte pflegt, automatisch auch über Einflussmöglichkeiten auf wichtige Entscheidungen verfügt. Es ist allerdings wahrscheinlicher in dieser Gruppe der Befragten Personen mit hohem Prestige anzutreffen, oder solche, die gut in ihr persönliches Netzwerk eingebunden sind und über zahlreiche Einflussmöglichkeiten verfügen.

Wirkbeziehung von sozialstrukturellen Merkmalen und strukturellem Sozialkapital

Wie Westle et al. (2008: 65) in ihrer Studie herausfanden, haben Geschlecht und Bildungsabschluss einen Einfluss auf das Sozialkapital der einzelnen Person. Dies bestätigt sich im vorliegenden Datensatz: Summa Summarum kann gesagt werden, dass Personen, die über viele Netzwerkressourcen verfügen, am häufigsten jung und männlich sind sowie über das Abitur als Schulabschluss verfügen (vgl. Abbildung 4.1). Frauen sind trotz geringerer Netzwerkgrößen ebenso gut wie Männer in ihre Netzwerke eingebettet und verfügen über ein ebenso hohes Niveau an Prestige. Dies spricht dafür, dass Frauen eher dazu tendieren, ein kleines Netzwerk mit intensiven Beziehungen zu pflegen, den sogenannten *strong-ties*. Die Einwirkung des Alters auf das strukturelle Sozialkapital zeigt die Abhängigkeit der verfügbaren Netzwerkressourcen in unterschiedlichen Lebensphasen. Schüler, Studenten und Berufseinsteiger sind durch den institutionellen Kontext eher in der Lage, große Netzwerke zu pflegen. Karriereabsichten stellen darüber hinaus eine Motivation dar, aktive Netzwerkarbeit zu betreiben. Während des Berufslebens senkt sich die Netzwerkgröße ein wenig ab und auch Prestige und Einbettung lassen etwas nach,

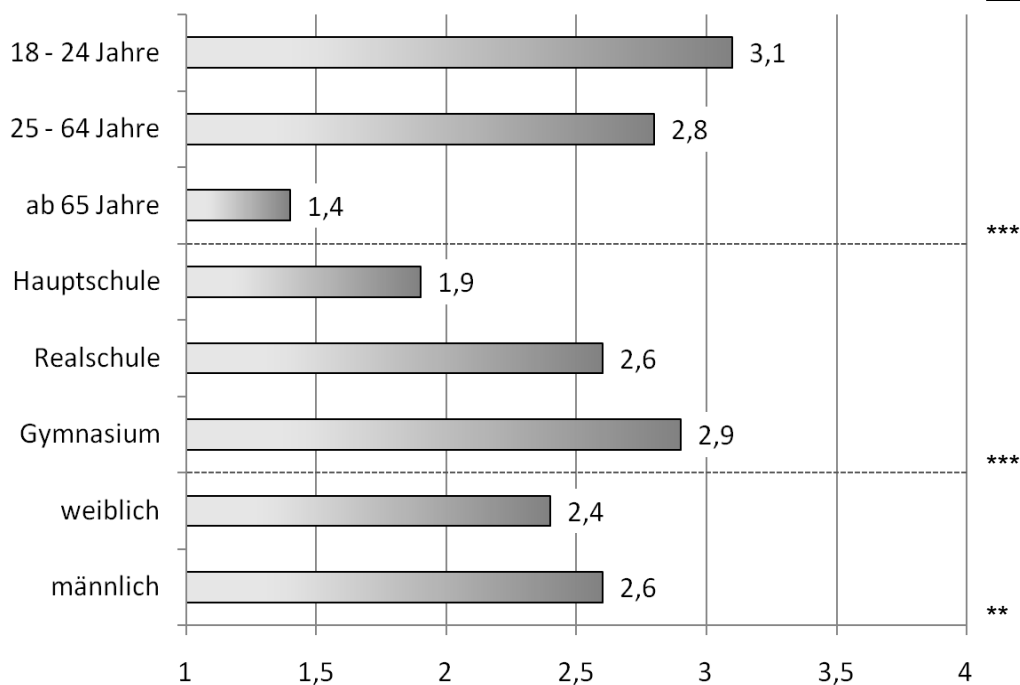
bleiben aber weiter auf hohem Niveau. Erst mit dem Erreichen des Rentenalters lassen alle drei Netzwerkressourcen stark nach. Mit dem Ausscheiden aus der Berufstätigkeit lösen sich offensichtlich viele der persönlichen Beziehungen und auch Prestige und Einbettung lassen nach. Die Analyse der Bildungsabschlüsse zeigt, dass vor allem Hauptschulabgänger häufiger in kleine Netzwerke eingebunden sind, über weniger Prestige verfügen und schlechter eingebettet sind als Realschulabgänger und Abiturienten.

Ost- und Westdeutschland – Macht die Zivilgesellschaft den Unterschied?

Ein weiteres sozialstrukturelles Merkmal ist deutlicher Einflussfaktor auf die Ausstattung mit strukturellem Sozialkapital: Die Herkunftsregion. In der Osteuropa-Forschung wird die wirtschaftliche und politische Rückständigkeit, beziehungsweise der Vorsprung Westeuropas gegenüber den ehemaligen Sowjetstaaten, mit dem Konzept der Zivilgesellschaft verdeutlicht. Die Erfahrungen mit diktatorischen Methoden und das von Repressionen geprägte Verhältnis zwischen Bürgern und Staat, sollen in den Ländern Osteuropas die Entstehung einer pluralistischen, freien Gesellschaft verhindert haben. In den westlichen kapitalistischen Staaten dagegen, so wird angenommen, gebe es eine starke Zivilgesellschaft, welche von zahlreichen Netzwerken zwischen Staat, Bürgern und Wirtschaft geprägt (Westle/ Gabriel 2008: 16). Falls diese Vermutungen für die post-sowjetischen Staaten Osteuropas zutreffen, so sollte auch in den neuen Bundesländer der BRD eine geschwächte Zivilgesellschaft anzutreffen sein. Dies würde sich unter anderem darin äußern, dass Netzwerkstrukturen weniger stark ausgebildet sind als dies in Westdeutschland der Fall ist. Wie die folgende Untersuchung zeigt, sind durchaus unterschiedliche Verteilungen strukturellen Sozialkapitals in Ost- und Westdeutschlands festzustellen.

Abbildung 4.1

Strukturelles Sozialkapital^a nach Geschlecht, Alter und Bildungsstatus. Mediane. N 1643.



a Die Medianwerte beziehen sich auf die Summenskala der Netzwerkkomponenten, welche an den Quartilsgrenzen aufgespalten wurde, so das eine Skala von 1 (wenig Sozialkapital) bis 4 (viel Sozialkapital) entstanden ist

** $p \leq 0.01$; *** $p \leq 0.001$ (Mann-Whitney-U/ Kruskal-Wallis)

Quelle: ISSP 2006 Staat und Regierung

In Bezug auf Einflussanfragen, also den Indegree, zeigt sich, dass die ostdeutschen Befragten häufiger *gar nicht* um Hilfe bei der Beeinflussung wichtiger Entscheidungen gebeten werden, als dies bei den Westdeutschen der Fall ist (vgl. Tabelle 4.2). Mit einem Wert von 1,4 ist der Median in den neuen Bundesländern 0,2 Skalenschritte weiter von der Skalenmitte entfernt, als dies in den alten Bundesländern der Fall ist. Fast zwei Drittel der ostdeutschen Befragten erhalten nie Einflussanfragen. Sie verfügen also über kein Prestige in Bezug auf die Beeinflussung wichtiger Entscheidungen in ihrem Netzwerk. In Westdeutschland trifft dies auf die Hälfte der Befragten zu. Die Befragten, die oft gebeten werden, Entscheidungen zu Gunsten anderer zu beeinflussen, machen etwa gleich große Anteile unter den Ost- und Westdeutschen aus. Im Westen sind es drei Prozent im Osten zwei. Bei der Betrachtung der Einbettung ost- und westdeutscher Respondenten in ihre persönlichen Netzwerke fällt auf, dass die Ostdeutschen noch seltener über einflussreiche

Tabelle 4.2

Komponenten strukturellen Sozialkapitals: Anfragen um Einflussnahme auf wichtige Entscheidungen^a, einflussreiche Kontakte^b, Netzwerkgröße^c; Summenskala^d und Vernetzungstypen^e. Prozentverteilungen, Mediane nach Ost- und Westdeutschland.

		Prozentverteilungen		Mediane			
		Ost (n 505)	West (n 1004)	Ost	West		
Einflussanfragen (Prestige)	— Nie	63	51				
	— Selten	23	27				
	— Manchmal	12	19				
	— Oft	2	3	***	1,4	1,6	***
einflussreiche Kontakte (Einbettung)	— Nein, niemand	70	57				
	— Ja, aber nur wenige	24	32				
	— Ja, einige	6	10				
	— Ja, viele	0	1	***	1,3	1,5	***
durchschnittliche Anzahl täglicher Kontakte (Netzwerkgröße)	— 0-4 Personen	19	18				
	— 5-9 Personen	31	29				
	— 10-19 Personen	23	26				
	— 20-49 Personen	17	17				
	— 50 und mehr	10	10		2,6	2,7	
Summenskala ^d					5,7	5,3	***

a Fragentext: „[...] Wie häufig werden Sie gebeten, wichtige Entscheidungen zu Gunsten anderer zu beeinflussen?“

b Fragentext: „Und gibt es Menschen, die Sie bitten können, wichtige Entscheidungen zu Ihren Gunsten zu beeinflussen?“

c Fragentext: „Mit wie vielen Menschen haben Sie im Durchschnitt an einem normalen Wochentag Kontakt? [...] also wenn Sie mit jemandem reden oder diskutieren [...] persönlich, telefonisch, brieflich oder über das Internet [...]“

d Zusammengesetzt aus den Variablen Einflussanfragen, einflussreiche Kontakte und durchschnittliche Anzahl täglicher Kontakte. Range der Summenskala reicht von 3 bis 12.

e Die dargestellten Kategorien wurden aus den Quartilen der Verteilung der Summenskala gebildet.

*p ≤ 0,05; ** p ≤ 0.01; *** p ≤ 0.001 (Chi²-Test bzw. Mann-Whiskey-U)

Kontakte verfügen, als das sie selbst bei anderen als solche gelten. Der Median im östlichen Landesteil liegt mit einem Wert von 1,3 weit entfernt von der theoretischen Skalenmitte von. In Westdeutschland liegt er bei 1,5. Für die ostdeutschen Befragten bedeutet dies, dass ein Anteil von 70 Prozent auf niemanden zurückgreifen kann, den er bei der Beeinflussung wichtiger Entscheidungen um Hilfe bitten kann. Unter den Westdeutschen sind dies mit 57 Prozent ebenfalls mehr als bei den westdeutschen Befragten ohne Prestige. Die Unterschiede zwischen den Bewohnern der alten und neuen Bundesländer in Bezug auf die durchschnittliche Anzahl täglicher Kontakte sind gering und statistisch nicht signifikant (vgl. Tabelle 4.2).

Es ergibt sich so ein Gesamtbild, welches in beiden Landesteilen nahezu gleichgroße Netzwerke zeichnet. Jedoch werden diese Netzwerke bei gleichartiger Größe unterschiedlich genutzt. Das Prestige und die Einbettung der westdeutschen Befragten ist deutlich höher als das der ostdeutschen. Die Ostdeutschen verfügen also über ähnlich große Netzwerke, nutzen diese aber nicht so häufig, um sich selbst oder Freunden und Bekannten Vorteile im Zusammenhang mit wichtigen Entscheidungen zu verschaffen. Entsprechend bildet die Summenskala die Unterschiede deutlich ab.

Die unterschiedlichen Verteilungen strukturellen Sozialkapitals in Ost und West sind offensichtlich. Aber ist die unterentwickelte Zivilgesellschaft tatsächlich die Folge des real existierendem Sozialismus? Diese Frage lässt sich an dieser Stelle nicht endgültig beantworten, aber möglicherweise bewegen sich die Ostdeutschen in den für sie noch relativ neuen Institutionen und Organisationen, die sie umgeben, mit einer größeren Vorsicht als ihre westdeutschen Mitbürger dies tun. Die Ursache für das weniger stark ausgeprägte Sozialkapital muss also nicht zwangsläufig die DDR-Vergangenheit und ein aus ihr resultierendes allgemeines Misstrauen sein. Das Ausmaß von Prestige und Einbettung in ein Netzwerk sind anhängig von der Position der Akteure in einem Netzwerk. Im Zuge der Wende und der damit verbundenen Umstrukturierung des öffentlichen Lebens haben große Teile der alten Elite ihren Posten verloren und viele Menschen ihren Beruf gewechselt (Scheller 2005: 145f). Es ist demnach vorstellbar, dass die Netzwerkstrukturen in Ostdeutschland aus diesem Grund bis heute nicht in der Form existieren, wie es im Westen der Fall ist. In Westdeutschland dagegen haben dieselben Institutionen und Organisationsformen und die dazugehörigen Netzwerkstrukturen bereits eine längere Tradition und einen größeren Erfahrungsschatz.

4.2 Zum Verhältnis von Solidaritätswerten, allgemeinem Vertrauen und strukturellem Sozialkapital

Der folgende Abschnitt dient der Untersuchung des Einflusses von Solidarität gegenüber alten Menschen und arbeitslosen Personen auf das strukturelle Sozialkapital. Ein weiterer Indikator für Solidarität soll hier die Forderung nach Einkommensgerechtigkeit sein. Der eng mit der Solidarität verwandte Begriff des Vertrauens und dessen Bezug auf das strukturelle Sozialkapital wird im Anschluss Gegenstand der Untersuchung sein.

Vernetzung und Solidarität gegenüber benachteiligten Gesellschaftsgruppen

Die Frage, wie aus einer Ansammlung zahlreicher Individuen die Gesellschaft resultiert, ist eine – wenn nicht sogar die – zentrale Frage der Soziologie (Luhmann 1988). Frühe soziologische Denker, wie Emile Durkheim und Georg Simmel suchten diese Frage zu beantworten, indem sie beschreiben, wie Menschen durch Interaktion zu einer einheitlich agierenden Form finden (Hellmann 2004: 131). In seinem Werk „Über soziale Arbeitsteilung“ entwirft Durkheim ein Konzept, welches diese Vereinheitlichung der Individuen zur Gesellschaft mit dem Begriff der

Solidarität beschreibt. Er unterscheidet dabei zwischen *mechanischer* und *organischer Solidarität*, wobei erstere Merkmal vormoderner Gesellschaften sei und auf Grund der Ähnlichkeit der Individuen zum kooperativen Zusammenschluss führt. Organische Solidarität dagegen ist laut Durkheim die Form, die eine moderne, hochgradig arbeitsteilige Gesellschaft kennzeichnet. Diese beruht auf der Erkenntnis des Einzelnen, auf Leistungen und Fertigkeiten anderer Menschen angewiesen zu sein (ebd.: 131/ Durkheim 1988). Die Vorbedingung für organische Solidarität ist demzufolge eine funktionale Differenzierung des Sozialen. Welche gesellschaftliche Funktion aber haben alte Menschen oder Arbeitslose? Sind diese Gruppen der Gesellschaft von der organischen Solidarität ausgenommen? Die Befragten des ISSP 2006 wurden mit der Frage konfrontiert, ob es die Aufgabe des Staates sei, diese Menschen mit einem angemessenen Lebensstandard zu versorgen. Der Staat kommt dieser Aufgabe mit der Renten- und der Arbeitslosenversicherung nach. Beide stellen Institutionalisierungen des Solidaritätsprinzips dar und die gesellschaftliche Akzeptanz dieser Absicherungssysteme ist Teil des öffentlichen Diskurses. Im Kontext dieser Arbeit ist zu untersuchen, ob eine auf Vertrauen basierende starke Vernetzung mit einer solidarischen Haltung gegenüber schwachen Gesellschaftsmitgliedern einhergeht oder ob das Gegenteil der Fall ist.

Beim Prestige zeigt sich, dass die Befragten, die sich mit alten Menschen stark solidarisieren, seltener Einflussanfragen erhalten. Der Median der stark solidarischen Befragten liegt mit einem Wert von 1,5 nur knapp unter dem der weniger solidarischen (vgl. Abbildung 4.2). Die Unterschiede stellen sich bei Betrachtung der Prozentwerte deutlicher dar: Unter den solidarisch gestimmten Befragten sind es 60 Prozent, die über gar kein Prestige verfügen. Die weniger Solidarischen Befragten dagegen weisen nur in gut der Hälfte der Fälle kein Prestige auf (vgl. Anhang 1). In Bezug auf die Einbettung stellt sich ein ähnliches Bild dar (vgl. Abbildung 4.2). Wieder sind es die weniger Solidarischen, die eine bessere Ausstattung mit Netzwerkressourcen (Median 1,5) aufweisen. Die Befragten, die sich eher für eine staatliche Fürsorge alter Menschen aussprechen, teilen sich bei einem Skalenwert von 1,4 in identisch große Gruppen. In der Gruppe der Hochsolidarischen sind gute zwei Drittel gar nicht in ihr persönliches Netzwerk eingebettet, während dies nur auf 56 Prozent der weniger Solidarischen zutrifft (vgl. Anhang 1). Die gegenüber alten Menschen weniger empathischen Befragten weisen im Durchschnitt eine höhere Netzwerkgröße auf. Allerdings beruhen die Differenzen hier auf geringen Fallzahlen, so dass diese Unterschiede statistisch nicht signifikant sind (vgl. Abbildung 4.2). Auf der Summenskala der drei Komponenten strukturellen Sozialkapitals liegen die Teilstichproben mit 0,4 Skalenschritten spürbar auseinander (vgl. Anhang 1).

Befragte, die einen angemessenen Lebensstandard für alte Menschen als gesellschaftlich und staatlich unabdingbare Aufgabe sehen, im Durchschnitt weniger soziales Kapital haben, als die Referenzgruppe. Da jeder Mensch das eigene Altern antizipieren kann, liegt es nahe zu vermuten, dass die Solidarität gegenüber alten Menschen auf dieser antizipierten „Ähnlichkeit“ beruht. Diese Solidarität wäre also mechanischer Art im Durkheimschen Sinne. Wie kommt es aber, dass Personen, die die staatliche Fürsorge für alte Menschen als weniger wichtig bewerten, gleichzeitig über eine bessere Vernetzung verfügen? Es ist vorstellbar, dass diese Gruppe meint, sich im Alter auf ihr persönliches Netzwerk verlassen zu können und daher staatliche Interventionen an dieser Stelle ablehnt oder nur eingeschränkt zustimmt. Hinzu kommt, dass eine bessere Vernetzung einhergeht mit hohen beruflichen Positionen, so dass diese Personen eher in der Lage sind, sich durch private Vorsorge vor der Verarmung im Alter abzusichern.

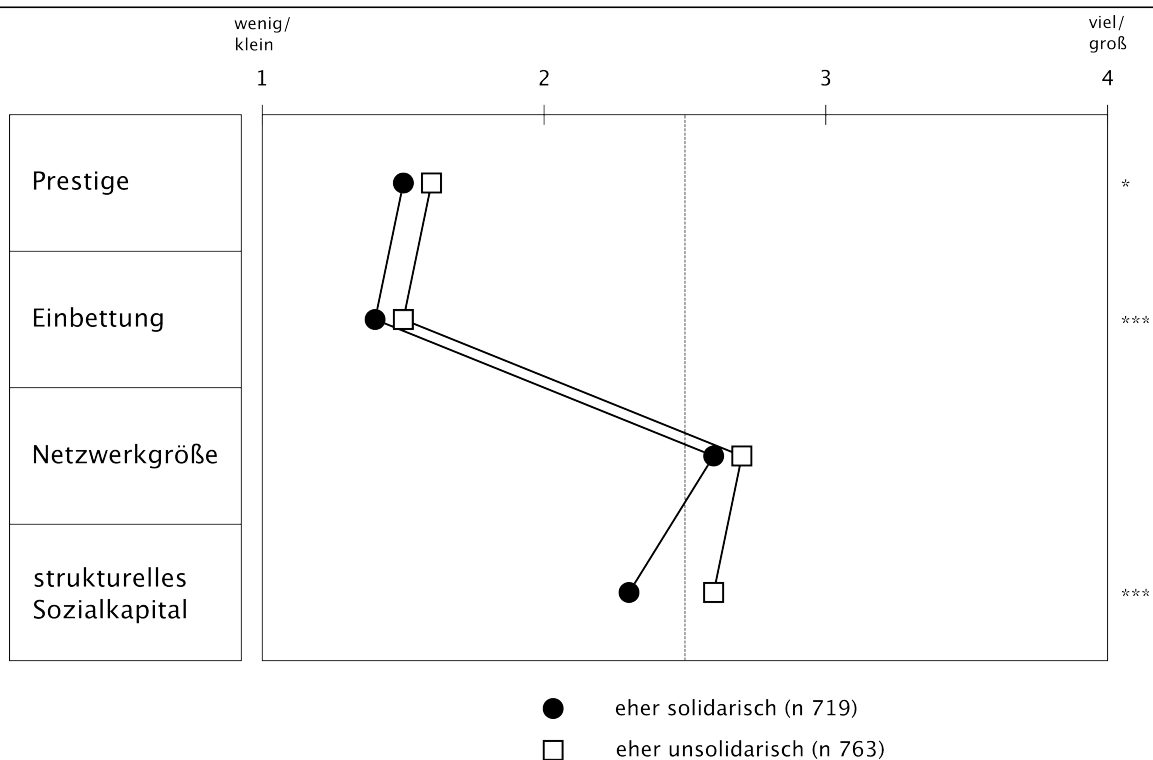
Während jeder Mensch altert, ist *Arbeitslosigkeit* keine Gefahr, der zwangsläufig alle ausgesetzt ist. Weniger gut Gebildete tragen ein wesentlich höheres Risiko, für einen größeren Zeitraum beschäftigungslos zu sein als Personen mit einem höherem Bildungsgrad. Die gefühlte Ähnlichkeit mit Arbeitslosen ist also nur bei einem Teil der Gesellschaft gegeben. Demzufolge würden

Vernetzte sich seltener mit Arbeitslosen solidarisieren und es wäre zu erwarten, dass die solidarischen und unsolidarischen Befragten gegenüber Arbeitslosen, sich in Bezug auf die Vernetzung stärker unterscheiden, als dies bei der Solidarität gegenüber alten Menschen der Fall ist. Die folgende Analyse unterstützt diese Vermutungen.

Beim Prestige teilen sich die Befragten, die die Fürsorge des Staates für Arbeitslose unterstützen, bei einem Skalenwert von 1,5 in zwei gleich große Teile und liegen damit 0,2 Skalenschritte unterhalb des Medianwerts der Referenzgruppe (vgl. Abbildung 4.3). Der Blick in die Prozentwerte zeigt, dass die Unterschiede einerseits auf einer starken Differenz bei den Befragten zustande kommt, die 'manchmal' Einflussanfragen erhalten (23 Prozent Unsolidarisch zu 15 Prozent Solidarisch), andererseits liegt aber auch ein deutlicher Unterschied bei den Prestigelosen vor: 47 Prozent der „Unsolidarischen“ fallen in diese Kategorie und stehen knapp 60 Prozent in der Vergleichsgruppe gegenüber. Auch bei der Einbettung in das persönliche Netzwerk liegen die weniger solidarischen Befragten vorne (\bar{x} 1,5 versus 1,4). Die skeptische Einschätzung staatlicher Fürsorge für Arbeitslose korrespondiert im Durchschnitt mit deutlich größeren Netzwerken. Dies

Abbildung 4.2

Netzwerkressourcen^a und strukturelles Sozialkapital^b nach Solidarität gegenüber alten Menschen^c. Mediane. N 1643.



a Die fünfte Kategorie der Netzwerkgröße („50 und mehr Kontakte“) wurde mit der vierten Kategorie („20 bis 49 Kontakte“) zusammengefasst. Dabei entstandene Differenzen des Medians wirken sich nicht auf die Zehntel-Nachkommastelle aus.

b Die Summenskala der Netzwerkressourcen ist hier in die Quartile zerlegt dargestellt, um eine optische Vergleichbarkeit herzustellen.

c Fragentext: „Bitte Geben Sie an, inwieweit die folgenden Dinge in der Verantwortlichkeit des Staates liegen sollten. Der Staat sollte den alten Menschen einen angemessenen Lebensstandard sichern.“; Antwortkategorien: von 1 „auf jeden Fall verantwortlich sein“ bis 4 „auf keinen Fall verantwortlich sein“; Codierung: 1 = „hoch“; 2 bis 4 = „niedrig“.

* $p \leq 0.05$; *** $p \leq 0.001$ (Mann-Whitney-U)

lässt sich an der Differenz der Mediane nachvollziehen. Die weniger Solidarischen teilen sich bei 2,9 in zwei gleichgroße Gruppen, während dies bei den eher Solidarischen bei 2,6 geschieht. Gerade in den Kategorien zwischen null 9 Netzwerkpersonen liegen die eher solidarischen Befragten um 5 bis sechs Prozentpunkte vor den „Solidaritätsverweigerern“, welche in den übrigen Kategorien vorne liegen. In Folge der starken Differenzen beim Prestige und der Netzwerkgröße drückt auch die Summenskala einen deutlichen Unterschied aus. Der knapp unter der theoretischen Mitten der Summenskala liegende Median von 6,1 der unsolidarischen Befragten liegt 0,7 Skalenschritte über dem Median von 5,4 der solidarischen Befragten.

Die Vermutung, dass eine Ablehnung staatlicher Hilfen für Arbeitslose mit einer stärkeren Vernetzung einhergeht, wird von den obigen Ergebnissen unterstützt. Die Unterschiede zwischen den solidarischen und unsolidarischen Gruppen in Bezug auf Arbeitslose sind größer als hinsichtlich alter Menschen. Dies lässt konstatieren, dass sich Personen mit viel strukturellem Sozialkapital selbst nicht stark mit Arbeitslosen identifizieren, da sie sich nicht von Arbeitslosigkeit bedroht sehen. Personen mit wenig strukturellem Sozialkapital dagegen haben im Durchschnitt eine schlechtere Schulbildung genossen und so liegt es nahe, dass sie auch eher niedrigeren und schlechter bezahlten Tätigkeiten nachgehen. Die Gefahr der Arbeitslosigkeit stellt sich ihnen also eher, weshalb sie sich stärker mit Arbeitslosen zu verbünden scheinen. Ein weiterer Faktor mag sein, dass gut vernetzte Personen im Falle von eintretender Arbeitslosigkeit auf Unterstützung durch ihr persönliches Netzwerk finanziell bzw. materiell hoffen können. Außerdem kann die Möglichkeit, durch das eigene Netzwerk eine neue Arbeitsstelle zu finden, hier eine Rolle spielen. Bei den mit weniger sozialem Kapital ausgestatteten Personen fällt dieses „soziale Auffangnetz“ häufiger weg, weshalb sie auch eher auf staatliche Hilfen angewiesen sind.

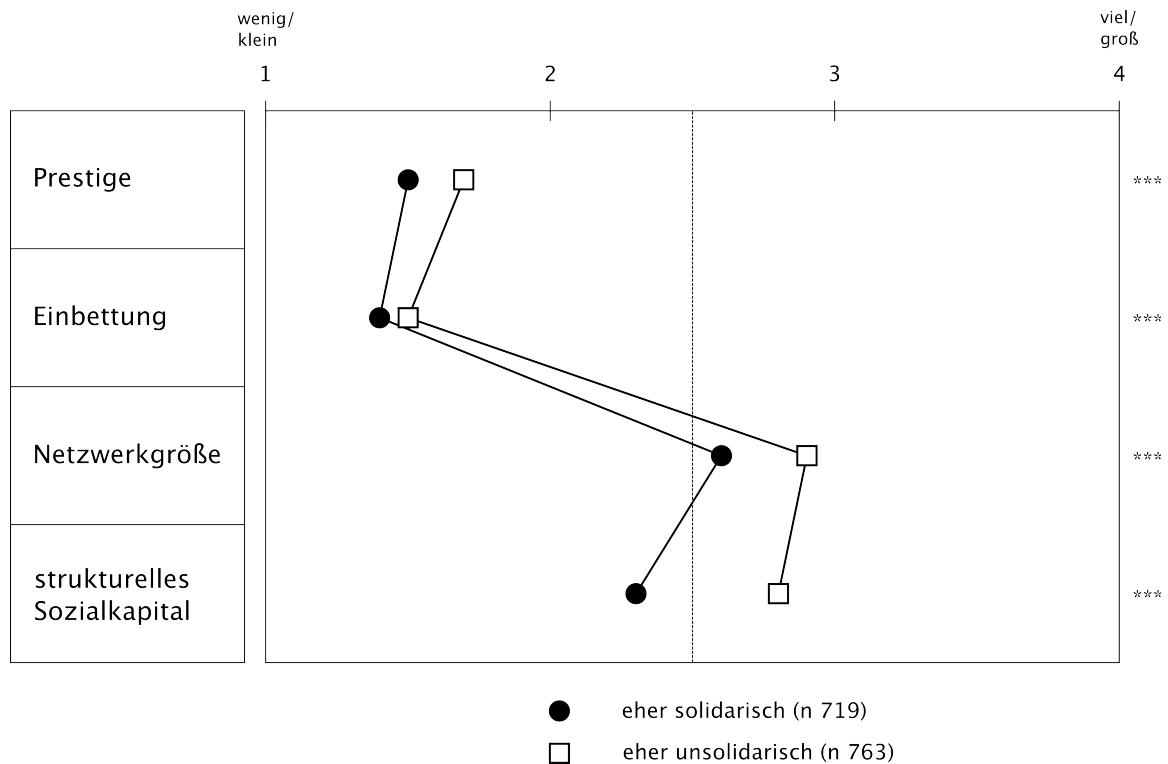
Einkommensgerechtigkeit von Arm und Reich – Die Forderung nach staatlich oktroyierter Solidarität?

Die wachsende Diskrepanz der Einkommen von armen und reichen Bevölkerungsteilen ist ein von Sozialwissenschaftlern gründlich untersuchtes Phänomen (Goebel et al. 2010: 2-8), welches durch sporadisch erscheinende journalistische Publikationen wiederholt Bestandteil des öffentlichen Diskurses ist. Gerade Sozialverbände spielen eine wichtige Rolle bei der Platzierung dieses Themas auf der öffentlichen Agenda. Publikationen zu diesem Thema haben die gesellschaftliche Funktion auf einen Missstand hinzuweisen und Ungerechtigkeiten wahrnehmbar zu machen. Implizit oder auch explizit geht mit solchen Veröffentlichungen in der Regel die Forderung nach der Schließung oder der Verringerung der Einkommensschere einher. Die Befragten des ISSP von 2006 sind bei dieser Forderung geteilter Meinung. Nicht alle befürworten ein staatliches Eingreifen in die Einkommensverteilung zu Gunsten weniger verdienender Bevölkerungsgruppen. Inwiefern unterscheiden sich Befürworter und Gegner einer gerechter gestalteten Einkommensverteilung in Bezug auf ihr strukturelles Sozialkapital?

Nochmals sind es die Opponenten gesellschaftlicher Solidarität, die die höheren Vernetzungswerte aufweisen. Mit einem Median von 1,5 liegen die Befürworter der staatlich hergestellten Einkommensgerechtigkeit beim Prestige unter dem Medianwert der Gegner, die sich bei 1,6 aufteilen (vgl. Anhang 2). Die Differenzen in Bezug auf die Einbettung in das persönliche Netzwerk fallen deutlicher aus. Mit 64 Prozent verfügen fast zwei Drittel der Befürworter über gar keine einflussreichen Personen in ihrem Bekanntenkreis. In der Gruppe der Gegner sind dies 55 Prozent. Die Medianwerte liegen dennoch nur einen 0,1 Skalenschritte voneinander entfernt. Die stärksten Differenzen finden sich in Bezug auf die Netzwerkgröße. Mit einem Median von 2,9 der Gegner und 2,6 der Befürworter liegen 0,3 Skalenschritte zwischen den Gruppen. Auf der, die drei Komponenten zusammenfassenden, Summenskala ist ein signifikanter Unterschied der Mediane zu beobachten. Die Befragten, die eine staatlich forcierte Einkommensgerechtigkeit ablehnen, teilen

Abbildung 4.3

Netzwerkressourcen^a und strukturelles Sozialkapital^b nach Solidarität gegenüber Arbeitslosen^c.
Mediane. N 1643.



a Die fünfte Kategorie der Netzwerkgröße („50 und mehr Kontakte“) wurde mit der vierten Kategorie („20 bis 49 Kontakte“) zusammengefasst. Dabei entstandene Differenzen des Medians wirken sich nicht auf die Zehntel-Nachkommastelle aus.

b Die Summenskala der Netzwerkressourcen ist hier in die Quartile zerlegt dargestellt, um eine optische Vergleichbarkeit herzustellen.

c Fragentext: „Bitte Geben Sie an, inwieweit die folgenden Dinge in der Verantwortlichkeit des Staates liegen sollten. Der Staat sollte den Arbeitslosen einen angemessenen Lebensstandard sichern.“; Antwortkategorien: von 1 „auf jeden Fall verantwortlich sein“ bis 4 „auf keinen Fall verantwortlich sein“; Codierung: 1 und 2 = „hoch“; 3 und 4 = „niedrig“.

*** $p \leq 0.001$ (Mann-Whitney-U)

Quelle: ISSP 2006 Staat und Regierung

sich bei 6,0 in zwei gleichgroße Gruppen. Sie liegen damit 1,5 Skalenschritte von der theoretischen Mitte der Skala 7,5 entfernt.

Auch in Bezug auf die Herstellung von Einkommensgerechtigkeit erweisen sich damit die Befragten, die der Solidarisierung mit schwachen Gesellschaftsmitgliedern eher skeptisch gegenüberstehen oder diese ablehnen, als die Personen, die mit allen drei Netzwerkressourcen besser ausgestattet sind. In diesem Fall mag es daran liegen, dass die besser vernetzten Personen sich selbst häufiger am oberen Ende des Einkommens befinden und als Folge eines staatlichen Eingreifens eine Korrektur des eigenen Gehalts nach unten befürchten. Befragte, die trotz eines hohen Gehalts die Schließung der Einkommensschere fordern, zeigen sich offensichtlich solidarisch mit einkommensschwachen Personen.

Vertrauen – die theoretische Vorbedingung sozialen Kapitals

In der Theorie des Sozialkapitals ist die Fähigkeit zu vertrauen die Voraussetzung für den Aufbau von Beziehungen, die ihrerseits die Quelle sozialen Kapitals sein kann. Diese These erscheint

zunächst aus sich heraus evident. Eine Beziehung ohne eine steile Hierarchie, die davon geprägt ist, dass sich gegenseitig Gefallen geleistet werden, ist ohne Vertrauen nicht denkbar. Ein Akteur, der mit einem Gefallen in Vorleistung tritt, also einer anderen Person hilft, ohne dafür Geld zu erwarten und ohne dass er durch angedrohte oder tatsächliche Gewalt dazu gezwungen wird, wird sein Verhalten gegenüber dieser Person ändern, wenn seine Hilfe wiederholt nicht erwidert wird. Ist ein Akteur allerdings nicht bereit, in Vorleistung zu treten, wird er es schwer haben, einen Kreislauf von Gefallen zu initiieren und somit enge Beziehungen aufzubauen. Vertrauen gegenüber bestimmten Personen ist also notwendig, um ein Netz aus sozialen Beziehungen aufzubauen, auf das das Individuum bei Bedarf zurückgreifen kann, um sich selbst einen Vorteil zu schaffen oder eine Benachteiligung zu mildern. Aber bedeutet dies zwangsläufig, dass Personen, die in ein großes Netzwerk eingebettet sind und darin über Prestige verfügen, auch eher bereit sind, unbekanntem Personen zu vertrauen? Geht eine gute Vernetzung mit allgemeinem Vertrauen in die Gutartigkeit aller Menschen einher? Die Theoretiker des Sozialkapitals arbeiten mit den Begriffen *bonding* und *bridging social capital* (Putnam 2000: 22/ Roth 2004: 46). Die damit benannten unterschiedlichen Formen sozialen Kapitals unterscheiden sich in der Form, dass *bonding social capital* in einem bestimmten Kreis von Personen mit robusten Beziehungen existiert, die sich nach außen aber von anderen Gruppen abgrenzen, während mit *bridging social capital* eine Form des Sozialkapitals bezeichnet wird, welche über die Grenzen des eigenen Netzwerks hinaus zu Offenheit und Vertrauen gegenüber allen Teilen der Gesellschaft führt.

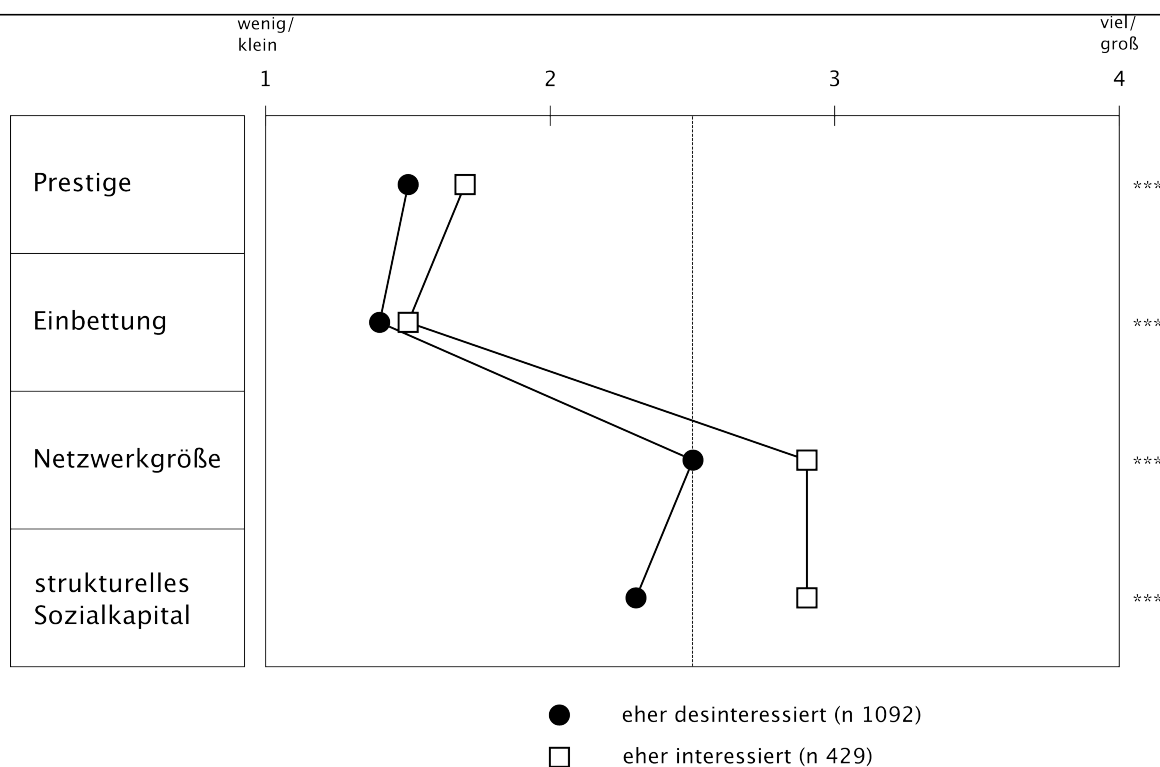
Ein hohes Maß an Misstrauen gegenüber anderen Menschen und starke Angst vor Ausnutzung können ein Hinweis auf *bonding social capital* sein. Personen dagegen, die der Meinung sind, anderen Menschen in der Regel vertrauen zu können und nicht der ständigen Angst der Ausnutzung durch andere ausgesetzt sind, können eher als Individuen gelten, die *Brücken bauendes Sozialkapital* verinnerlicht haben. Da das *bonding social capital* seine Träger auf eine bestimmte Gruppe von Menschen beschränkt, mit denen eine enge Beziehung aufgebaut werden kann, kann vermutet werden, dass solche Personen eher dazu neigen, kleine Netzwerke mit engen Beziehungen zu den einzelnen Mitgliedern zu pflegen. Bei jenen, die Unbekanntem eher vertrauen und offen sind für Fremdes, würde demnach das Gegenteil der Fall sein. Das Netzwerkverhalten und die Einstellung gegenüber anderen Menschen der Befragten des ISSP 2006 kann diese Vermutungen nicht unterstützen. Weder bei der Größe der Netzwerke noch bei Prestige und Einbettung unterscheiden sich die vertrauensvollen und die von Misstrauen geprägten Befragten signifikant voneinander (vgl. Anhang 3). Lediglich die Tendenz, dass Befragte, die ein allgemeines Misstrauen und die Angst vor Ausnutzung verneinen, leicht bessere Werte bei allen drei Komponenten aufweisen, ist erkennbar. Da diese Unterschiede allerdings auf kleinen Fallzahlen beruhen, kann nicht davon ausgegangen werden, dass solche Unterschiede auch tatsächlich in der gesamten Bevölkerung vorzufinden wären.

4.3 Politische Involvierung und strukturelles Sozialkapital – Das Sozialkapital des Staates und seiner Bürger im Zusammenhang

Das politische Interesse sowie das politische Wissen der Bürger einer Gesellschaft werden als positive Einflussfaktoren der politischen Partizipation angesehen (Lippl 2008: 420). Gemeinsam mit dem politischen Kompetenzgefühl stellen sie die Komponenten der politischen Involvierung dar. Es kann vermutet werden, dass die Beziehung zwischen strukturellem Sozialkapital und politischer Involvierung positiv ausfällt, weil eine Person mit einem großen individuellen Netzwerk, in das sie gut eingebunden ist, im Zuge ihres sozialen Engagements durch die „Schule der Demokratie“ gegangen ist (ebd.: 427), also in der Interaktion mit Menschen und Menschengruppen den Nutzen einer gemeinschaftlichen Willensbildung erkannt hat. Zusätzlich kann das Vorliegen reichhaltigen strukturellen Sozialkapitals die Kosten für Informationsbeschaffung enorm absenken. Der Einzelne muss sich gegebenenfalls nicht einem extensiven Medienkonsum hingeben, um sich politisch zu informieren, sondern kann sich darauf verlassen, dass Personen in seinem Umfeld relevante Informationen an ihn herantragen (ebd.). Diese Überlegungen gehen allerdings davon aus, dass ein individuelles Netzwerk nicht von Personen mit anti-demokratischem Weltbild dominiert wird. Auch bei einer mehrheitlich politisch neutralen Ausrichtung der Akteure eines Netzwerks, ist

Abbildung 4.4

Netzwerkressourcen^a und strukturelles Sozialkapital^b nach Ausmaß des politischen Interesses^c.
Mediane. N 1643.



a Die fünfte Kategorie der Netzwerkgröße („50 und mehr Kontakte“) wurde mit der vierten Kategorie („20 bis 49 Kontakte“) zusammengefasst. Dabei entstandene Differenzen des Medians wirken sich nicht auf die Zehntel-Nachkommastelle aus.

b Die Summenskala der Netzwerkressourcen ist hier in die Quartile zerlegt dargestellt, um eine optische Vergleichbarkeit herzustellen.

c Fragentext: „Wie stark ist ihr politisches Interesse?“; Antwortkategorien: von 1 „Sehr stark“ bis 5 „überhaupt nicht“; Codierung: 1 und 2 = „stark“; 3 bis 5 = „schwach“.

*** $p \leq 0.001$ (Mann-Whitney-U)

Quelle: ISSP 2006 Staat und Regierung

vorstellbar, dass hohes strukturelles Sozialkapital mit niedriger politischer Involvierung einhergeht. Dies wäre etwa der Fall, wenn sich die Pflege der persönlichen Kontakte dermaßen zeitintensiv gestaltet, dass sie die politische Informationsbeschaffung stark behindern würde (ebd: 428). Das Antwortverhalten der Befragten des Surveys des ISSP von 2006 unterstützt die Annahme, dass es eine positive Beziehung zwischen strukturellem Sozialkapital und politischer Involvierung gibt.

Befragte, die von sich selbst behaupten, ein hohes politisches Interesse aufzuweisen, erhalten häufiger Anfragen um Hilfe bei der Beeinflussung wichtiger Entscheidungen als Befragte, die nur wenig politisch interessiert sind. Der Median der stark politisch Interessierten liegt leicht über dem der weniger Interessierten (vgl. Abbildung 4.4). Mit einem Verhältnis von 28 Prozent zu 17 Prozent, die *manchmal* bis *oft* Einflussanfragen erhalten weisen die politisch Interessierten deutlich mehr Prestige auf. Die Interessierten sind ebenfalls besser in ihre individuellen Netzwerke eingebettet (\bar{x} 1,5 versus 1,4; vgl. Anhang 4). Nur sieben Prozent der Desinteressierten haben *einige* einflussreiche Kontakte, *vielen* Kontakte haben nicht mal ein Prozent vorzuweisen. In der Vergleichsgruppe machen diese beiden Kategorien mit 13 Prozent fast doppelt so viel aus. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei der Größe der individuellen Netzwerke. Die Mediane bei 2,9 und 2,5 zeigen, dass die politisch Interessierten im Durchschnitt mit mehr Personen in Kontakt stehen. Gerade der Anteil an der Befragten, die täglich mit durchschnittlich *20 bis 49 Personen* interagieren ist unter den politisch Interessierten mit 21 Prozent um sechs Prozentpunkte größer als bei den Befragten mit weniger politischem Interesse. Die Mediane auf der Summenskala spiegeln den Vorsprung der politisch Interessierten in der Vernetzung wider. Mit einem Wert von 6,2 liegen die Interessierten 0,8 Skalenschritte über dem Medianwert der weniger Interessierten, welcher bei 5,4 liegt.

Das Verhältnis der Befragten, die sich selbst als politisch kompetent einschätzen und denen, die dies nicht tun, ist in Bezug auf die Netzwerkressourcen ähnlich wie beim politischen Interesse. Die Medianwerte beim Prestige und bei der Einbettung sind gleichwertig und auch die Prozentverteilungen unterscheiden sich nur geringfügig. Bei der Netzwerkgröße gibt es eine leichte Abweichung des Medians der politisch kompetenten Befragten. Diese haben etwas größere Netzwerke als die stark politisch Interessierten. Auf der Summenskala liegen dennoch ein insgesamt niedrigeres Niveau und eine geringere Differenz vor. Mit Medianwerten von 5,3 und 6,0 liegen lediglich 0,7 Skalenschritte zwischen den Befragten, die sich nicht politisch kompetent fühlen und denen, die meinen, die politische Problemlage überblicken zu können (vgl. Anhang 4). Befragte, die von sich meinen, sie seien besser über die politische Lage informiert als die meisten anderen Menschen, weisen ebenfalls die höheren Werte in den einzelnen Netzwerkressourcen und in dem daraus resultierenden strukturellen Sozialkapital auf. Auffällig sind hier lediglich die stärkeren Unterschiede bei der Netzwerkgröße (vgl. Anhang 4). Auf der Summenskala weisen diese beiden Gruppen die gleiche Distanz auf wie sie beim politischen Kompetenzgefühl zu beobachten ist. Mit Medianen von 5,1 und 5,8 liegen 0,7 Skalenschritte zwischen den Vergleichsgruppen (vgl. Anhang 4).

Es kann also festgestellt werden, dass eine starke politische Involvierung gemeinsam mit einem höheren Niveau von strukturellem Sozialkapital auftritt. Damit findet die Annahme Bestätigung, dass eine gute Vernetzung das politische Interesse und die politische Informiertheit positiv bedingt. Anhand der vorliegenden Daten kann zwar nicht endgültig bewiesen werden, dass große Netzwerke mit gut integrierten Akteuren als „Schule der Demokratie“ fungieren, aber es scheint evident, dass politisch involvierte Personen im Durchschnitt mit größeren Netzwerken, mehr Prestige und einer besseren Einbettung ausgestattet sind.

Bilanz und Vergleich der Einflüsse auf das Sozialkapital

Die statistischen Untersuchungen dieses Kapitels haben gezeigt, dass einerseits die Komponenten strukturellen Sozialkapitals, Prestige, Einbettung und Netzwerkgröße, stark voneinander abhängen und andererseits eine Reihe von sozialstrukturellen Merkmalen und Werten sozialen Kapitals einhergehen mit unterschiedlichen Verteilungen von Netzwerkressourcen. Gerade jemand, der häufig Einflussanfragen aus seinem persönlichen Netzwerk erhält, um wichtige Entscheidungen zu Gunsten anderer zu beeinflussen, weist auch zahlreiche Kontakte zu einflussreichen Personen auf. Dies ist auch aus einer theoretischen Perspektive gut nachvollziehbar, denn als Ursache für die Ausstattung einer Person mit Prestige dient vor allem deren Einbettung, die ihr wiederum die Beeinflussung wichtiger Entscheidungen ermöglicht. Die Netzwerkgröße dagegen ist weder mit dem Prestige noch mit der Einbettung dermaßen stark verknüpft. Dies bedeutet, dass Personen mit einem großen individuellen Netzwerk im Durchschnitt zwar häufiger auch über mehr Prestige und eine bessere Einbettung verfügen, dass dieses allerdings nicht zwangsläufig der Fall ist und ein großer Teil der Befragten eine gegenteilige Konstellation vorzuweisen hat.

Das strukturelle Sozialkapital der Befragten weist in den Beziehungen zu den Merkmalen Alter, Bildungsstatus und Wertvorstellungen, politisches Interesse oder Solidarität gegenüber schwachen Teilen der Gesellschaft signifikante Unterschiede auf. Geschlecht, allgemeines Vertrauen und die Bereitschaft Bürgerrechte zu Gunsten der Terrorbekämpfung aufzugeben dagegen stehen weitgehend nicht in signifikanten Beziehungen zu den Netzwerkressourcen. Um diese Ergebnisse zusammenzufassen und einen Vergleich der Bedeutung der unterschiedlichen Einflussgrößen zu ermöglichen, wird im Folgenden ein Regressionsmodell beschrieben, dem eine stufenweise entwickelte multiple Regressionsanalyse zu Grunde liegt. Als Prädiktoren wurden hier nur solche Variablen aufgenommen, die zur Sättigung des Regressionsmodells beitragen, also die Varianzerklärung der Regressionsgeraden erhöhen.

Das in Tabelle 4.3 dargestellte Modell erreicht so eine Varianzerklärung von 25 Prozent (siehe *Korrigiertes R²*). Die bedeutendste Einflussgröße des strukturellen Sozialkapitals ist das Alter (-.41). Der negative Wert ist ein Hinweis auf den bereits beschriebenen Befund, dass mit zunehmendem Alter ein Rückgang des sozialen Kapitals einhergeht. Die Ursache hierfür wird in den unterschiedlichen Lebensphasen vermutet, die der regulären Entwicklung des Individuums in einer modernen Gesellschaft geschuldet sind. Junge Menschen sind in der Regel eingebunden in institutionelle Kontexte, die den täglichen Kontakt mit vielen Personen ermöglichen. Berufs- und Karriereaussichten stellen einen zusätzlichen Antrieb für aktive Netzwerkarbeit dar. Personen mittleren Alters dagegen sind in einer anderen Situation. In dieser Phase findet eine Konsolidierung der strukturellen Komponenten sozialen Kapitals statt. Einen rapiden Abriss sozialer Einflechtungen geht mit dem Erreichen des Renteneintrittsalter einher. Mit dem Ausstieg aus dem Berufsleben sinkt die Anzahl der täglichen Kontakte, Hilfesuche anderer Personen nehmen stark ab und auch die einflussreichen Kontakte, die alte Menschen in ihrem Bekanntenkreis vorzuweisen haben, sind sehr gering. Dies spiegelt die hohe Bedeutung von Arbeitstätigkeit und deren Sinn- und Gemeinschaftsstiftenden Charakter in modernen Gesellschaften wider.

Die politische Involvierung ist ebenfalls von signifikanter Bedeutung für die Vorhersage der Ausstattung mit strukturellem Sozialkapital. Das politische Interesse (.13) und die subjektive Einschätzung des subjektiven Einblicks in die politische Problemlage (.13) wurden als Prädiktoren in das Regressionsmodell aufgenommen. Die Beziehung ist hier zwar schwächer, als beim Alter, die politische Involvierung ist dennoch der stärkste Prädiktor aus der Gruppe der Wertvorstellungen, die in dieser Arbeit als Komponenten kulturellen Sozialkapitals behandelt werden. Eine gute Vernetzung geht häufiger mit einer starken politischen Involvierung einher, als dass der gegenteilige Fall anzutreffen wäre. Die Suche nach Erklärungen der Ursache für dieses Phänomen führte zu der

Tabelle 4.3

Regressionsmodell für strukturelles Sozialkapital mit Prädiktoren der Sozialstruktur und des kulturellen Sozialkapitals. N 1643.

	strukturelles Sozialkapital	
<i>Prädiktoren</i>		
Alter	-.41	***
Einblick in politische Problemlage ^a	.13	***
Politisches Interesse ^a	.13	***
Solidarität gegenüber Arbeitslosen ^a	-.10	***
Bildungsstatus	.06	*
Angst vor Ausnutzung ^a		
allgemeines Misstrauen ^a		
<i>Freiheitsgrade</i>	1241/6	
<i>Korrigiertes R²</i>	.25	***

a Skalierung von gut/ stark bis schlecht/ schwach

* $p \leq 0.01$; *** $p \leq 0,001$ (Anova/ T-Test)

Quelle: ISSP 2006 Staat und Regierung

Annahme, dass eine gute Vernetzung – zumindest in einem politisch interessierten Umfeld – zur Absenkung der Kosten für die politische Informationsbeschaffung führt. Akteure im persönlichen Netzwerk dienen so als positive Vorbilder und Agenten der Informationsversorgung.

Für die Vorhersage des strukturellen Sozialkapitals ist außerdem die Solidarität gegenüber Arbeitslosen von Bedeutung (-.10). Die Solidarisierung mit Arbeitslosen ist um so stärker, je weniger strukturelles Sozialkapital vorhanden ist. An dieser Stelle wird mit der Unterscheidung Durkheims von Solidarität in mechanische und organische gearbeitet. Organische Solidarität kann ihre Wirkung gegenüber Arbeitslosen oder alten Menschen nicht entfalten, da diese Form der Solidarität auf der funktionellen Differenzierung und Interdependenz der Gesellschaft beruht. Arbeitslose und alte Menschen üben zwar, in der Regel, keine soziale Funktion aus, von der sich andere abhängig fühlen könnten, doch basierend auf empfundener Ähnlichkeit, wirkt sich die mechanische Solidarität zu Gunsten dieser Gruppen aus. Die Angst vor Arbeitslosigkeit oder davor im Alter zu verarmen, ist unter den schlecht vernetzten Befragten größer, da sie einerseits häufiger ein geringeres finanzielles Einkommen haben, andererseits, aber auch über ein kleineres und weniger eng strukturiertes soziales Netzwerk verfügen, welches ihnen Rückhalt und Sicherheit bieten könnte.

Ein weiterer signifikanter Regressor des strukturellen Sozialkapitals ist der Bildungsstatus, er ist allerdings nur von geringer Bedeutung (.06). Die Untersuchung in Kapitel 4.2 hat gezeigt, dass Befragte mit einem Hauptschulabschluss über kleinere Netzwerke verfügen, seltener Einflussanfragen aus ihrem Umfeld erhalten und auch weniger einflussreiche Kontakte pflegen. Es wird vermutet, dass dies daher rührt, dass Befragte mit höherem Bildungsabschluss häufiger in beruflichen Positionen sind, die ihnen den Zugriff auf wichtige öffentliche Entscheidungen eröffnen. Außerdem bewirkt die Art der Berufe, die Gymnasiasten und Teile der Realschulabgänger ausüben, dass diese Personen über größere Netzwerke verfügen, als dies bei den Absolventen der Hauptschule der Fall ist.

Das Geschlecht der Befragten wurde aus dem Regressionsmodell gelöscht, da es der Sättigung entgegengewirkt hätte. Die bivariate Untersuchung in Kapitel 4.2 hat allerdings gezeigt, dass Frauen

bei einem gleichen Niveau von Prestige und Einbettung leicht kleinere individuelle Netzwerke unterhalten. Zur Erklärung wird hier eine Interpretation angeboten, die davon ausgeht, dass Frauen eher dazu tendieren *strong-ties* zu einer kleinen Anzahl von Personen zu pflegen, während Männer häufiger in große Netzwerke mit losen Beziehungen (*weak-ties*) eingebunden sind.

Ebenso nicht signifikant ist die Bedeutung des allgemeine Misstrauens und die Angst vor Ausnutzung durch andere Menschen für die Verteilung strukturellen Sozialkapitals. An dieser Stelle wäre es interessant, wenn eine verlässliche Möglichkeit gefunden würde die Unterscheidung in *Brückenbauendes* („bridging“) *Sozialkapital* und *Bonding social capital* empirische zu erfassen. Diese beiden Formen des Sozialkapitals scheinen sich im hier untersuchten Datensatz die Waage zu halten.

5. Fazit

Ausgehend von der Idee, dass Sozialkapital, in Form von struktureller Einbindung in persönliche Netzwerke, demokratische Werthaltungen und Vorstellungen von sozialer Solidarität und Gerechtigkeit positiv bedingt, wurde eingangs die Frage gestellt, ob Personen mit einem großen Schatz an Sozialkapital auch die „besseren“ Demokraten seien. Es wurde vermutet, dass die persönlichen Netzwerke als „Schulen der Demokratie“ fungieren, also die Erfahrungen auf der persönlichen Ebene auf die Gesellschaft übertragen werden und zu einer stärkeren Solidarität mit schwachen Gesellschaftsmitgliedern führen, dass das allgemeine Vertrauen gegenüber Fremden, ebenso wie das politische Kompetenzgefühl gestärkt werden. Die gemeinschaftliche Partizipation also die gesellschaftliche Teilhabe fördert.

In der Auseinandersetzung mit dem empirischen Material wird sichtbar, dass der statistische Zusammenhang zwischen strukturellem Beziehungskapital und kulturellem Systemkapital nur recht schwach ist. Die untersuchten Beziehung zum Niveau des sozialen Vertrauens erwies sich als nicht signifikant. Weitere Ergebnisse stellen sogar die prosoziale Wirkung sozialen Kapitals in Frage. Zwar sind Personen, die stark politisch Involviert sind besser vernetzt als die zur Politikverdrossenheit neigenden Befragten. Doch die besser Vernetzten erweisen sich auch als unsolidarisch gegenüber schwachen Gesellschaftsmitgliedern. Soziales Kapital begünstigt offensichtlich auch die Exklusion bestimmter Personengruppen aus der Solidargemeinschaft.

Was bedeutet dies für die Fragestellung und das Sozialkapitalkonzept?

In der Konfrontation der Vernetzungsgrade mit demographischen Merkmalen zeigen sich verschiedene Tendenzen. Unter den jungen, gut gebildeten Respondenten finden sich die meisten gut vernetzten Personen. Dies liegt darin begründet, dass gerade diese Gruppe aufgrund von institutionellen Rahmungen des Schulsystems und der Arbeitswelt den Bedarf und die Möglichkeit haben, viele Beziehungen zu pflegen, in denen sich gegenseitige Gefallen geleistet werden. Die Pflege zahlreicher Netzwerkkontakte erfordert durch den Alltag in Bildungseinrichtungen besonders wenig Aufwand. Die in Ostdeutschland lebenden Befragten weisen häufiger wenig oder kein strukturelles Sozialkapital auf. Wobei im in der Netzwerkgröße keine signifikanten Unterschiede vorliegen. Dies kann eine Spätfolge des sozialistischen Obrigkeitsstaates sein, mag aber auch der kürzeren Eingewöhnungszeit der Ostdeutschen an die marktwirtschaftlichen und demokratischen institutionellen Strukturen geschuldet sein.

Die Untersuchung der Beziehungen des strukturellen Sozialkapitals zeigt, dass gute Vernetzung nicht zwangsläufig mit besseren demokratischen Tugenden einhergeht. Der recht schwache Zusammenhang zwischen politischer Involvierung und der Vernetzung zeigt zwar, dass politisch Interessierte zwar häufiger gut vernetzt sind, dies aber auch nicht immer zutrifft und der Anteil der

schlecht Vernetzten unter den politische Desinteressierten nur leicht größer ist. Für die Bedeutung des sozialen Kapitals in diesem Zusammenhang spricht, dass die politisch Involvierten in allen drei Komponenten der Vernetzung, der Netzwerkgröße, dem Prestige und der Einbettung im Durchschnitt vorne liegen. In diesem Punkt scheint sich also zu zeigen, dass die Transferthese Putnams zutrifft. Eine gute Vernetzung verringert die Kosten für die Beschaffung von Informationen. Dies kommt gut eingebetteten Akteuren scheinbar zu Gute, sie sind mehr an Politik interessiert, weisen sich selbst ein politisches Kompetenzgefühl und gutes politisches Wissen zu. Dennoch macht eine gute Vernetzung nicht jeden zu einem aktiven demokratischen Bürger.

Wird die Solidarität gegenüber schwachen Gesellschaftsgruppen als demokratische Tugend verstanden, so zeigt der Zusammenhang von Solidarität und Vernetzung einen Effekt, der die kategorisch positive Wirkung sozialen Kapitals in Frage stellt. Die Befragten, die es nicht als eine Aufgabe des Staates ansehen, die Benachteiligungen alter, arbeitsloser oder armer Menschen zu lindern, sind häufiger in große Netzwerke eingebunden, verfügen über mehr Prestige und eine bessere Einbettung. Hier scheint eine der „alternativen Quellen“ (Whiteley 1999: 29) sozialen Kapitals, die imaginäre Gruppenzugehörigkeit, zu wirken. Schlechter vernetzte Personen sehen sich vermutlich häufiger den finanziellen und sozialen Gefahren des Alterns und der Arbeitslosigkeit ausgesetzt und solidarisieren sich deshalb auch stärker mit Personen, die davon betroffen sind. Auf der anderen Seite besteht eine empfundene Ähnlichkeit zwischen gut Vernetzten und den benachteiligten Bevölkerungsgruppen wahrscheinlich seltener. Rein strukturelles, normativ unbestimmtes Sozialkapital kann so zu Exklusionen und Entsolidarisierung führen.

Sozialkapital wird als die Voraussetzung für die Generalisierung von Vertrauen angesehen. Die Befragten die anderen Menschen allgemein eher misstrauen zeigen allerdings keine signifikanten Unterschiede in der Verteilung des strukturellen Beziehungskapitals zu den Befragten die ihre Mitmenschen vertrauenswürdiger einschätzten. Lediglich eine hohe Frequenz auf dem Austausch von Hilfe und Gefallen basierter Beziehungen führt also nicht dazu, dass Vertrauen seinen spezifischen Charakter verliert. Dieses Ergebnis spiegelt die Bedeutung der kulturellen Ausrichtung des sozialen Kapitals für die Generalisierung wieder. In der Literatur wird versucht dieses Problem mit der Unterscheidung in Brücken bauendes und verbindendes Sozialkapital zu lösen.

Weitergehende Studien könnten beim Verständnis der Thematik hilfreich sein. Es könnte etwa gefragt werden unter welchen Umständen Vertrauen generalisiert wird, so dass es als Brücken bauendes Sozialkapital gelten könnte. Hierzu wäre es sinnvoll, zunächst zu ermitteln, wie spezifisches Vertrauen ausgestaltet ist. Eine Erhebung unterschiedlicher Ebenen des Vertrauens würde dies leisten können. Dazu könnte das spezifische Vertrauen in Familie und Freundeskreis, sowie allgemeines Vertrauen gegenüber Mitgliedern und Nicht-Mitgliedern der eigenen Nationalität oder Ethnie erfasst werden. Diese Daten würden um Netzwerkstrukturen ergänzt. Im optimalen Falle würden die Informationen über die Vernetzung in einer Form vorliegen, die eine Unterscheidung in private, berufliche, formelle und informelle zuließe. Mit dieser Sättigung der Informationen zum Sozialkapital ließen sich die Bedingungen für die Entwicklung generalisiertem Vertrauens und demokratischer Vorstellungen genauer untersuchen. Hierzu könnten statistisch begründete Sozialkapital-Typen in Beziehung zu den demokratiebezogenen oder prosozialen Werthaltungen gesetzt werden.

Die Kombination des strukturellen Sozialkapitals mit einer differenzierten Erhebung des Vertrauens in einer Längsschnitterhebung, würde darüber hinaus helfen, die Veränderungen im Laufe des Lebens, etwa durch Arbeitslosigkeit oder den Renteneintritt genauer zu erforschen. Es könnte gezeigt werden, dass ältere Personen in weniger gut vernetzt sind als junge. Es wäre interessant zu erforschen, ob mit einer rückläufigen Vernetzung auch Werthaltungen grundlegende Änderung erfahren oder ob diese davon unberührt bleiben.

Literatur

- Coleman, James S. (1994): "Foundations of Social Theory", Harvard: Harvard University Press
- Delhey, Jan/ Newton, Kenneth (2004): "Determinanten sozialen Vertrauens", in: Klein, Ansgar/ Kern, Kristine/ Geißel, Brigitte/ Berger, Maria [Hrsg.]: "Zivilgesellschaft und Sozialkapital. Herausforderungen politischer und sozialer Integration", Wiesbaden: VS Verlag
- Durkheim, Emile (1988): "Über soziale Arbeitsteilung", 2. Auflage, Frankfurt am Main: Suhrkamp
- Gabriel, Oscar W./ Kunz, Volker/ Roßteutscher, Sigrid/ Deth, Jan W. van (2002): "Sozialkapital und Demokratie. Zivilgesellschaftliche Ressourcen im Vergleich", Wien: WUV Universitäts Verlag
- Goebel, Jan/ Gornig, Martin/ Häußermann, Hartmut (2010): "Polarisierung der Einkommen. Die Mittelschicht verliert", in: „Wochenrückblick des DIW“, Nr. 24/2010, Berlin: DIW
- Grootaert, Christiaan/ Bastelaer, Thierry van (2002): "Social Capital. From Definition to Measurement", in: Grootaert, Christiaan/ Bastelaer, Thierry van [Hrsg.]: "Understanding and Measuring Social Capital. A Multidisciplinary Tool for Practitioners", S. 1-16, Washington D.C.: The World Bank
- Hariss, John (2005): "Das eingebildete Sozialkapital", in: Peripherie. Zeitschrift für Politik und Ökonomie in der Dritten Welt, Nr.99, 25.Jg, September 2005, S. 267-285, Münster: Westfälisches Dampfboot
- Hellmann, Kai-Uwe (2004): "Solidarität, Sozialkapital, Systemvertrauen. Formen sozialer Integration", in: Klein, Ansgar/ Kern, Kristine/ Geißel, Brigitte/ Berger, Maria [Hrsg.]: "Zivilgesellschaft und Sozialkapital. Herausforderungen politischer und sozialer Integration", S. 131-150, Wiesbaden: VS Verlag
- Helmbrecht, Michael (2005): "Erosion des 'Sozialkapitals'? Eine kritische Diskussion der Thesen Robert D. Putnams", Bielefeld: transcript Verlag
- Jansen, Dorothea (2000): "Netzwerke und soziales Kapital. Methoden zur Analyse struktureller Einbettung", in: Weyer, Johannes: "Soziale Netzwerke", S. 35-61, München/ Wien: Oldenbourg
- Jansen, Dorothea (2006): "Einführung in die Netzwerkanalyse. Grundlagen, Methoden, Forschungsbeispiele", Wiesbaden: VS Verlag
- Kern, Kristine (2004): "Sozialkapital, Netzwerke und Demokratie", in: Klein, Ansgar/ Kern, Kristine/ Geißel, Brigitte/ Berger, Maria [Hrsg.]: "Zivilgesellschaft und Sozialkapital. Herausforderungen politischer und sozialer Integration", S. 109-130, Wiesbaden: VS Verlag
- Krauth, Joachim (1993): Einführung in die Konfigurationsfrequenzanalyse (KFA). Ein multivariates nichtparametrisches Verfahren zum Nachweis und zur Interpretation von Typen und Syndromen. Weinheim: Beltz.
- Kunz, Volker/ Westle, Bettina/ Roßteutscher, Sigrid (2008): "Sozialkapital in Deutschland", in: Westle, Bettina/ Gabriel, Oscar W. [Hrsg.] (2008): "Sozialkapital. Eine Einführung", S. 51-72, Baden-Baden: Nomos
- Lippl, Bodo (2008): "Soziales Engagement und politische Partizipation in Europa", in: Franzen, Axel/ Freitag, Markus [Hrsg.]: "Sozialkapital. Grundlagen und Anwendung", S. 420-449, Wiesbaden: VS Verlag
- Luhmann, Niklas (1988): "Arbeitsteilung und Moral. Durkheims Theorie", in: Durkheim, Emile: "Über soziale Arbeitsteilung", 2. Auflage, S. 19-40, Frankfurt am Main: Suhrkamp

- Putnam, Robert D. (1993): "Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy", Princeton: Princeton University Press
- Putnam, Robert D. (2000): "Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community", New York: Simon & Schuster Paperbacks
- Roth, Roland (2004): "Die dunklen Seiten der Zivilgesellschaft", in: Klein, Ansgar/ Kern, Kristine/ Geißel, Brigitte/ Berger, Maria [Hrsg.]: "Zivilgesellschaft und Sozialkapital. Herausforderungen politischer und sozialer Integration", S. 41-64, Wiesbaden: VS Verlag
- Scheller, Gitta (2005): "Die Wende als Individualisierungsschub? Umfang, Richtung und Verlauf des Individualisierungsprozesses in Ostdeutschland"; Osnabrück: VS Verlag
- Scholz, Evi/ Faaß, Timo/ Harkness, Janet/ Heller, Marleen (2008): "ISSP Study Monitoring 2006. Report to the ISSP General Assembly on monitoring work undertaken for the ISSP by GESIS-ZUMA, Germany", Gesis-Methodenberichte Nr. 11/2008, Mannheim: GESIS-ZUMA
- Schrader, Heiko (2001): "Vertrauen, Sozialkapital, Kapitalismen. Überlegungen zur Pfadabhängigkeit des Wirtschaftshandelns in Osteuropa", Arbeitsbericht Nr. 13, Magdeburg: Institut für Soziologie an der Otto-von-Guericke-Universität
- Smith, M. K. (2001, 2007): "'Robert Putnam', the encyclopaedia of informal education", www.infed.org/thinkers/putnam.htm. Last update: October 14, 2009.
- Uslaner, Eric M. (1999): "Morality plays. Social Capital and moral behaviour in Anglo-American democracies.", in: Deth, Jan W. van/ Maraffi, Marco/ Newton, Ken/ Whiteley, Paul F. [Hrsg.]: "Social Capital and European Democracy", S. 213-239, London: Routledge
- Wasmer, Martina/ Scholz, Evi/ Blohm, Michael (2007): "ZUMA-Methodenbericht 2007/09. Konzeption und Durchführung des 'Allgemeinen Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften ALLBUS 2006'", Mannheim: GESIS - ZUMA
- Westle, Bettina/ Gabriel, Oscar W. [Hrsg.] (2008): "Sozialkapital. Eine Einführung", Baden-Baden: Nomos
- Weyer, Johannes (2000): "Soziale Netzwerke als Mikro-Makro-Scharnier. Fragen an die soziologische Theorie", in: Weyer, Johannes: "Soziale Netzwerke", S. 237-249, München/ Wien: Oldenbourg
- Whiteley, Paul F. (1999): "The origins of social capital", in: Deth, Jan W. van/ Maraffi, Marco/ Newton, Ken/ Whiteley, Paul F.: "Social Capital and European Democracy", S. 25-44, London: Routledge

Anhang

Anhang 1

Komponenten strukturellen Sozialkapitals: Anfragen um Einflussnahme auf wichtige Entscheidungen^a, einflussreiche Kontakte^b, durchschnittliche Anzahl täglicher Kontakte^c; Summenscore^d und Vernetzungstypen^e. Prozentverteilungen, Mediane. N 1643.

		%	Median
Einflussanfragen	— nie	55	
	— selten	26	
	— manchmal	17	
	— oft	3	1,5
einflussreiche Kontakte	— Nein, niemand	61	
	— Ja, aber nur wenige	29	
	— Ja, einige	9	
	— Ja, viele	1	1,4
durchschnittliche Anzahl täglicher Kontakte	— 0-4 Personen	18	
	— 5-9 Personen	29	
	— 10-19 Personen	25	
	— 20-49 Personen	17	
	— 50 und mehr	10	2,6
Summenskala ^d			5,6
Vernetzungstypen ^e	— sehr schwach vernetzt	30	
	— schwach vernetzt	18	
	— stark vernetzt	31	
	— sehr stark vernetzt	22	2,5

a Fragentext: „[...] Wie häufig werden Sie gebeten, wichtige Entscheidungen zu Gunsten anderer zu beeinflussen?“

b Fragentext: „Und gibt es Menschen, die Sie bitten können, wichtige Entscheidungen zu Ihren Gunsten zu beeinflussen?“

c Fragentext: „Mit wie vielen Menschen haben Sie im Durchschnitt an einem normalen Wochentag Kontakt? [...] also wenn Sie mit jemandem reden oder diskutieren [...] persönlich, telefonisch, brieflich oder über das Internet [...]“

d Zusammengesetzt aus den Variablen Einflussanfragen, einflussreiche Kontakte und durchschnittliche Anzahl täglicher Kontakte. Range des Summenscore reicht 3 bis 12.

e Die dargestellten Kategorien wurden aus den Quartilen der Verteilung des Summenscore gebildet.

Quelle: ISSP 2006 Staat und Regierung

Anhang 2

Komponenten strukturellen Sozialkapitals nach Solidaritätswerten. Prozentverteilungen spaltenweise und Mediane. N 1643.

	Solidarität gegenüber				Einkommensgerechtigkeit				
	Alten Menschen		Arbeitslosen		dagegen (N 402)	dafür (N 1038)			
	niedrig (N 763)	hoch (N 719)	niedrig (N 416)	hoch (N 1020)					
Einflussanfragen (Prestige)^a									
— nie	51	60	47	58	50	57			
— selten	31	20	26	26	29	25			
— manchmal	16	17	23	15	18	17			
— oft	2	3	*** 4	2	*** 4	2	*		
Median	1,6	1,5	* 1,7	1,5	*** 1,6	1,5	*		
einflussreiche Kontakte (Einbettung)^b									
— Nein, niemand	56	67	53	65	55	64			
— Ja, aber nur wenige	34	26	38	26	35	28			
— Ja, einige	10	7	8	9	10	8			
— Ja, viele	1	0	*** 1	0	*** 0	1	**		
Median	1,5	1,4	*** 1,5	1,4	*** 1,5	1,4	**		
durchschnittliche Anzahl täglicher Kontakte (Netzwerkgröße)^c									
— 0-4 Personen	17	18	14	19	12	19			
— 5-9 Personen	28	31	25	31	29	30			
— 10-19 Personen	26	25	27	25	26	26			
— 20-49 Personen	19	15	21	15	21	16			
— 50 und mehr	10	11	12	10	** 13	9	***		
Median	2,7	2,6	2,9	2,6	*** 2,9	2,6	***		
Summenskala^d	5,8	5,4	*** 6,1	5,4	*** 6,0	5,5	***		

a Fragentext: „[...] Wie häufig werden Sie gebeten, wichtige Entscheidungen zu Gunsten anderer zu beeinflussen?“

b Fragentext: „Und gibt es Menschen, die Sie bitten können, wichtige Entscheidungen zu Ihren Gunsten zu beeinflussen?“

c Fragentext: „Mit wie vielen Menschen haben Sie im Durchschnitt an einem normalen Wochentag Kontakt? [...] also wenn Sie mit jemandem reden oder diskutieren [...] persönlich, telefonisch, brieflich oder über das Internet [...]“

d Zusammengesetzt aus den Variablen Einflussanfragen, einflussreiche Kontakte und durchschnittliche Anzahl täglicher Kontakte. Range der Summenskala reicht von 3 bis 12.

* $p \leq 0.05$; ** $p \leq 0.01$; *** $p \leq 0.001$ (Chi²-Test bzw. Mann-Whitney-U)

Anhang 3

Komponenten strukturellen Sozialkapitals nach Misstrauen in und Angst vor Ausnutzung durch andere Menschen. Prozentverteilungen spaltenweise und Mediane. N 1643.

	Misstrauen gegenüber Mitmenschen		Angst vor Ausnutzung durch andere	
	niedrig (N 460)	hoch (N 1038)	niedrig (N 376)	hoch (N 1100)
Einflussanfragen (Prestige)^a				
— nie	57	54	52	56
— selten	26	25	26	25
— manchmal	15	18	20	16
— oft	2	3	2	3
Median	1,5	1,6	1,6	1,6
einflussreiche Kontakte (Einbettung)^b				
— Nein, niemand	63	60	59	62
— Ja, aber nur wenige	26	31	29	30
— Ja, einige	10	8	12	8
— Ja, viele	1	1	1	1
Median	1,4	1,4	1,5	1,4
durchschnittliche Anzahl täglicher Kontakte (Netzwerkgröße)^c				
— 0-4 Personen	17	19	17	18
— 5-9 Personen	32	28	30	29
— 10-19 Personen	24	27	24	26
— 20-49 Personen	17	17	19	16
— 50 und mehr	11	10	10	10
Median	2,6	2,6	2,7	2,6
Summenskala^d	5,5	5,6	5,7	5,6

a Fragertext: „[...] Wie häufig werden Sie gebeten, wichtige Entscheidungen zu Gunsten anderer zu beeinflussen?“

b Fragertext: „Und gibt es Menschen, die Sie bitten können, wichtige Entscheidungen zu Ihren Gunsten zu beeinflussen?“

c Fragertext: „Mit wie vielen Menschen haben Sie im Durchschnitt an einem normalen Wochentag Kontakt? [...] also wenn Sie mit jemandem reden oder diskutieren [...] persönlich, telefonisch, brieflich oder über das Internet [...]“

d Zusammengesetzt aus den Variablen Einflussanfragen, einflussreiche Kontakte und durchschnittliche Anzahl täglicher Kontakte. Range der Summenskala reicht von 3 bis 12.

** $p \leq 0.01$; *** $p \leq 0.001$ (Chi²-Test bzw. Mann-Whitney-U)

Quelle: ISSP 2006 Staat und Regierung

Anhang 4

Komponenten strukturellen Sozialkapitals nach politischer Involvierung. Prozentverteilungen spaltenweise und Mediane. N 1643.

	politisches Interesse		politisches Kompetenzgefühl		politisches Wissen im Vergleich				
	schwach (N 1092)	stark (N 429)	negativ (N 816)	positiv (N 636)	schlechter (N 432)	besser (N 945)			
Einflussanfragen (Prestige)^a									
— nie	59	46	61	48	60	53			
— selten	25	27	25	27	24	26			
— manchmal	15	23	13	22	14	18			
— oft	2	5	***	2	4	***	2	3	*
Median	1,5	1,7	***	1,5	1,7	***	1,5	1,6	**
einflussreiche Kontakte (Einbettung)^b									
— Nein, niemand	65	53	67	54	68	58			
— Ja, aber nur wenige	28	35	27	34	26	32			
— Ja, einige	7	12	6	11	6	9			
— Ja, viele	0	1	***	1	1	***	0	1	**
Median	1,4	1,5	***	1,4	1,5	***	1,4	1,5	***
durchschnittliche Anzahl täglicher Kontakte (Netzwerkgröße)^c									
— 0-4 Personen	20	15	20	14	24	15			
— 5-9 Personen	31	26	31	28	33	27			
— 10-19 Personen	25	26	24	28	23	27			
— 20-49 Personen	15	21	16	19	12	19			
— 50 und mehr	10	12	**	9	13	***	7	12	***
Median	2,5	2,9	***	2,5	2,8	***	2,3	2,8	***
Summenskala^d	5,4	6,2	***	5,3	6,0	***	5,1	5,8	***

a Fragentext: „[...] Wie häufig werden Sie gebeten, wichtige Entscheidungen zu Gunsten anderer zu beeinflussen?“

b Fragentext: „Und gibt es Menschen, die Sie bitten können, wichtige Entscheidungen zu Ihren Gunsten zu beeinflussen?“

c Fragentext: „Mit wie vielen Menschen haben Sie im Durchschnitt an einem normalen Wochentag Kontakt? [...] also wenn Sie mit jemandem reden oder diskutieren [...] persönlich, telefonisch, brieflich oder über das Internet [...].“

d Zusammengesetzt aus den Variablen Einflussanfragen, einflussreiche Kontakte und durchschnittliche Anzahl täglicher Kontakte. Range der Summenskala reicht von 3 bis 12.

** p ≤ 0.01; *** p ≤ 0.001 (Chi²-Test bzw. Mann-Whitney-U)