

Jörg Lüdicke · Martin Diewald (Hrsg.)

Soziale Netzwerke und soziale Ungleichheit

# Sozialstrukturanalyse

Herausgegeben von  
Peter A. Berger

Jörg Lüdicke · Martin Diewald (Hrsg.)

# Soziale Netzwerke und soziale Ungleichheit

Zur Rolle von Sozialkapital  
in modernen Gesellschaften



**VS VERLAG FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN**

Bibliografische Information Der Deutschen Nationalbibliothek  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der  
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über  
<<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

1. Auflage Juni 2007

Alle Rechte vorbehalten

© VS Verlag für Sozialwissenschaften | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2007

Lektorat: Frank Engelhardt

Der VS Verlag für Sozialwissenschaften ist ein Unternehmen von Springer Science+Business Media.  
[www.vs-verlag.de](http://www.vs-verlag.de)



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: KünkelLopka Medienentwicklung, Heidelberg

Druck und buchbinderische Verarbeitung: Krips b.v., Meppel

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in the Netherlands

ISBN 978-3-531-15182-3

# Inhalt

<i>Jörg Lüdicke</i> Einleitung.....	7
<i>Martin Diewald und Jörg Lüdicke</i> Akzentuierung oder Kompensation? Zum Zusammenhang von sozialer Ungleichheit, Sozialkapital und subjektiver Lebensqualität.....	11
<i>Betina Hollstein</i> Sozialkapital und Statuspassagen – Die Rolle von institutionellen Gatekeepern bei der Aktivierung von Netzwerkressourcen.....	53
<i>Sonja Haug</i> Soziales Kapital als Ressource im Kontext von Migration und Integration .....	85
<i>Beate Völker und Henk Flap</i> Community at the Workplace.....	113
<i>Alexandra Manske</i> Zum ungleichen Wert von Sozialkapital – Netzwerke aus einer Perspektive sozialer Praxis.....	135
<i>Michael Windzio und Dirk Baier</i> Soziale Netzwerke, Persönlichkeit und Jugendgewalt in der multi-ethnischen Gesellschaft: Wie einflussreich ist die informelle soziale Kontrolle gegenüber der „Kultur der Ehre“ und der Selbstkontrolle?.....	163
<i>Sebastian Braun</i> Freiwillige Vereinigungen als Katalysatoren von Sozialkapital? Ergebnisse einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung in Deutschland.....	201
<i>Petra Böhnke</i> Solidarität im Wohlfahrtsstaat – Prekäre Lebenslagen und soziale Integration	235
<i>Jörg Lüdicke und Martin Diewald</i> Modernisierung, Wohlfahrtsstaat und Ungleichheit als gesellschaftliche Bedingungen sozialer Integration – Eine Analyse von 25 Ländern.....	265

# Einleitung

*Jörg Lüdicke*

Individuelles soziales Kapital ist in vielfacher Weise mit dem System sozialer Ungleichheit verknüpft. Auf der einen Seite ist die Konstitution individueller Nahumwelten mitbestimmt durch die sozialstrukturelle Einbettung von Personen, nicht zuletzt durch ihre Ressourcen und ihre Positionierung innerhalb der Ungleichheitsstruktur. Auf der anderen Seite können soziale Ungleichheiten direkt und indirekt durch soziales Kapital produziert und reproduziert werden. Was aber überhaupt ist soziales Kapital? Kann man informelle Beziehungen und Unterstützungsleistungen umstandslos als „Sozialkapital“ definieren? Suggestiert nicht schon die Rede von „Kapital“, dass es sich bereits für sich genommen schon um eine Dimension sozialer Ungleichheit handelt, da dieses Kapital – wie alle anderen „Kapitalien“ auch – gesellschaftlich betrachtet nicht gleich verteilt ist? Und inwiefern hängt diese Form des Kapitals mit anderen Formen von Kapital – etwa mit kulturellem oder ökonomischem Kapital – zusammen? Die Beiträge in diesem Band gehen zum einen konzeptuellen Fragen nach dem Begriff von Sozialkapital nach und fragen zum anderen nach den Ursachen und den Wirkungen dieser Kapitalart sowie nach den Zusammenhängen mit den übrigen Kapitalarten. Sie gehen auf eine Tagung zurück, die die Herausgeber im November 2005 in Bielefeld zu diesem Thema veranstaltet haben.

Im ihrem Beitrag „Akzentuierung oder Kompensation? Zum Zusammenhang von sozialer Ungleichheit, Sozialkapital und subjektivem Wohlbefinden“ beschäftigen sich Martin Diewald und Jörg Lüdicke mit dem Zusammenhang von sozialer Ungleichheit, persönlichen Netzwerken und persönlichem Wohlbefinden. Die zentrale Fragestellung dabei ist, ob sich die individuelle Positionierung im gesellschaftlichen Statusgefüge sowie die Qualität individueller sozialer Einbindung in Abhängigkeit voneinander auf das persönliche Wohlbefinden auswirken oder ob es sich um eher unabhängige bzw. ergänzende Dimensionen handelt. Verfügen beispielsweise Personen mit höherem Einkommen über eine „bessere“ soziale Einbindung und haben über diese Einbindung vermittelt einen zusätzlichen Gewinn an Lebenszufriedenheit? Oder können gerade Personen mit weniger Einkommen die daraus möglicherweise entstehenden Defizite im persönlichen Wohlbefinden durch eine verstärkte soziale Einbindung kompensieren?

Betina Hollstein wirft in ihrem Beitrag „Sozialkapital und Statuspassagen – Die Rolle von institutionellen Gatekeepern bei der Aktivierung von Netzwerkressourcen“ einen akteurstheoretischen Blick auf Effekte der Aktivierung sowie der Signalisierung von Sozialkapital. Anhand des Falles von Sekundarschulempfehlungen von Grundschullehrern zeigt sie auf, inwiefern die seitens der Lehrer wahrgenommene Qualität des sozialen Umfeldes eines Schülers ausschlaggebend sein kann für die Entscheidungen der institutionellen „Gatekeeper“. Auf der Grundlage eines anderen Fallbeispiels, der Danksagungen in wissenschaftlichen Publikationen, weist Betina Hollstein auf die Möglichkeiten der Signalisierung von Sozialkapital gegenüber potentiellen Gatekeepern hin. Damit analysiert sie eingehend die Praxis der symbolischen Vermittlung von Sozialkapital und klärt die Bedingungen, unter denen eine solche Vermittlung durch die Zuschreibungen Dritter relevant werden kann.

Sonja Haug beschäftigt sich in ihrem Kapitel „Soziales Kapital als Ressource im Kontext von Migration und Integration“ mit der begrifflichen Klärung des Konzeptes des sozialen Kapitals sowie der entsprechenden empirischen Umsetzung. Darüber hinaus gibt sie einen Überblick über die Anwendung des Konzepts in der Migrationsforschung. Der Schwerpunkt ihres Beitrags liegt dabei auf der Definition von sozialem Kapital als Ressource sowohl bei der Migration als auch der Integration. Anhand von Beispielen aus der Forschungspraxis versucht Sonja Haug die Anwendung des Konzeptes des sozialen Kapitals zu veranschaulichen, um schließlich einen Vorschlag zur Präzisierung des begrifflichen Konzepts für die weitere Forschung zu machen.

Beate Völker und Henk Flap untersuchen in ihrem Beitrag „Community at the Workplace“ vor dem Hintergrund modernisierungstheoretischer Thesen Gemeinschaftspotentiale im Kontext von Arbeitsbeziehungen. Sie gehen dabei der Frage nach, inwiefern innerhalb der Sphäre der Arbeitsbeziehungen Verluste an nachbarschaftlichen Gemeinschaften kompensiert werden können. Auf der Grundlage einer aktuellen repräsentativen Umfrage in den Niederlanden können die Autoren zeigen, dass das Ausmaß von solidarischem Verhalten unter Arbeitskollegen insgesamt eher begrenzt ist. Darüber hinaus werden die Bedingungen analysiert, die für ein solidarisches Verhalten unter Arbeitskollegen förderlich sind.

Auf der Grundlage einer qualitativen Untersuchung beschreibt Alexandra Manske in ihrem Beitrag „Zum ungleichen Wert von Sozialkapital – Netzwerke aus einer Perspektive sozialer Praxis“ die ungleichheitsgenerierenden Effekte von sozialem Kapital im Organisationskontext. Am Fallbeispiel von beruflichen Netzwerken von Mitgliedern der Internetbranche – eine Branche, die sich, so die These der Autorin, durch schwache institutionelle Regulierung auszeichnet und somit die Bedeutung von Netzwerken hinsichtlich der Regulation und der

Organisation dieser Branche verstärkt – verdeutlicht Alexandra Manske die fundamentale Verflechtung von organisatorischen Strukturen und Netzwerken hinsichtlich der Konstitution von sozialer Ungleichheit.

Michael Windzio und Dirk Baier unternehmen in ihrem Beitrag „Soziale Netzwerke, Persönlichkeit und Jugendgewalt in der multi-ethnischen Gesellschaft – Wie einflussreich ist die informelle soziale Kontrolle gegenüber der ‚Kultur der Ehre‘ und der Selbstkontrolle?“ den Versuch, den Erklärungsbeitrag sozialer Netzwerke für das Gewalthandeln von Jugendlichen zu bestimmen und mit dem Beitrag des persönlichkeitspsychologischen Konzepts der Selbstkontrolle sowie der „Kultur der Ehre“ zu vergleichen. Mit Hilfe von Vorhersagen für die besondere Population männlicher Jugendlicher mit türkischem Migrationshintergrund wird die jeweilige Relevanz beider Dimensionen – der soziologischen Dimension der Netzwerke einerseits sowie der psychologischen Dimension der Selbstkontrolle und der „Kultur der Ehre“ andererseits – ermittelt und einander gegenübergestellt.

Sebastian Braun geht in seinem Beitrag „Freiwillige Vereinigungen als Katalysatoren von Sozialkapital? Ergebnisse einer repräsentativen Bevölkerungsbefragung in Deutschland“ der Frage nach, inwiefern freiwillige Vereinigungen als „Katalysatoren“ von Sozialkapital betrachtet werden können. Auf der Grundlage aktueller Umfragedaten werden Mitglieder und Nicht-Mitglieder von freiwilligen Vereinigungen hinsichtlich bestimmter Orientierungen und Einstellungen miteinander verglichen, um aufzeigen zu können, inwiefern freiwillige Vereinigungen – und welche – in der Lage sind, als Produzenten von Sozialkapital zu fungieren.

Die beiden letzten Beiträge gehen über die alleinige Betrachtung der Individualebene hinaus und fragen nach der Bedeutung gesellschaftlicher Merkmale für die Konstitution des Sozialkapitals. In ihrem Beitrag „Solidarität im Wohlfahrtsstaat – Prekäre Lebenslagen und soziale Integration“ unternimmt Petra Böhnke einen Vergleich von 25 europäischen Ländern und fragt nach dem Zusammenhang zwischen Armut oder Deprivation auf der einen und sozialer Integration auf der anderen Seite. Gibt es hier einen kumulativen Zusammenhang, sind materiell Benachteiligte also auch sozial benachteiligt? Und wenn ja, wird dieser Zusammenhang moderiert durch bestimmte Kontextmerkmale auf Länderebene? Diesen Fragen geht die Autorin auf der Grundlage einer empirischen Studie mit Daten des „European Quality of Life“-Surveys von 2003 nach.

Schließlich gehen Jörg Lüdicke und Martin Diewald in ihrem Beitrag „Modernisierung, Wohlfahrtsstaat und Ungleichheit als gesellschaftliche Bedingungen sozialer Integration – Eine Analyse von 25 Ländern“ der Frage nach den gesellschaftlichen bzw. den nationalstaatlichen Bedingungen von

sozialer Integration nach und betrachten makrostrukturelle Merkmale wie gesellschaftlichen Wohlstand, soziale Ungleichheit und Wohlfahrtsstaatlichkeit als Faktoren der Konstitution persönlicher Netzwerke. Die Autoren vergleichen dabei auf der Basis des Moduls „Social Networks“ des ISSP von 2001 ebenfalls 25 Länder.

# **Akzentuierung oder Kompensation? Zum Zusammenhang von Sozialkapital, sozialer Ungleichheit und subjektiver Lebensqualität**

*Martin Diewald und Jörg Lüdicke*

## **1 Einleitung**

Soziales Kapital kann sowohl für das individuelle Wohlergehen als auch für die gesellschaftliche Entwicklung eine wichtige Ressource darstellen. Wir betrachten im Folgenden Sozialkapital jedoch ausschließlich im Hinblick auf seine *individuelle* Bedeutung. Für das Erhebungsjahr 2006 wurde im Sozio-oekonomischen Panel (SOEP) das Erhebungskonzept für den Schwerpunkt Familie, soziale Netzwerke und soziale Unterstützung erheblich erweitert, woran die Autoren dieses Beitrags maßgeblich beteiligt waren. Diese Instrumente wurden in einem repräsentativen Pretest im Jahr 2005 erprobt (TNS Infratest 2005), und erste deskriptive Ergebnisse wurden vorgestellt (Diewald et al. 2006). In diesem Beitrag wollen wir die Bedeutung von Sozialkapital im Hinblick auf seinen Stellenwert im Kontext anderer Kapitalarten in zweierlei Hinsicht einer Überprüfung unterziehen. Zum einen soll es darum gehen, wie Sozialkapital mit anderen Kapitalarten zusammenhängt, die soziale Ungleichheiten generieren. Zum zweiten geht es darum, ob und unter welchen sozialstrukturellen Bedingungen Sozialkapital sich auf das individuelle Wohlbefinden auswirkt und damit selbst ungleichheitsrelevant bzw. darüber überhaupt erst als Sozialkapital im eigentlichen Sinn zu identifizieren ist. Hinsichtlich beider Fragestellungen gehen wir davon aus, dass „Sozialkapital“ keineswegs ein homogenes eindimensionales, sondern ein mehrdimensionales Konstrukt darstellt mit je spezifischen, sozialstrukturell variierenden Wirkungszusammenhängen.

Im Folgenden werden zunächst beide Fragestellungen in einen theoretischen Rahmen des Wirkungszusammenhangs Sozialkapital, soziale Ungleichheiten und Lebensqualität eingebettet und die grundlegenden Hypothesen daraus abgeleitet (Abschnitt 2). Der dritte Abschnitt stellt die Datenbasis, die Operationalisierungen und das Pfadmodell für die folgenden Analysen dar (Abschnitt 3). Der vierte Abschnitt stellt die Ergebnisse der Untersuchungen dar, woraus dann im abschließenden fünften Abschnitt Schlussfolgerungen für die weitere Forschung zu Sozialkapital und sozialen Ungleichheiten gezogen werden.

## **2 Theoretischer Hintergrund: Sozialkapital, soziale Ungleichheiten und Lebensqualität**

### *2.1 Definition von Sozialkapital*

Sozialkapital ist zunächst nur eine Metapher, denn es gibt im Gegensatz zum ökonomischen Kapital keine messbare und eindeutig in der Größe bestimmbare Rendite von Investitionen in Beziehungen. Davon abgesehen handelt es sich um eine mehrdimensionale und hoch aggregierte Größe, für deren Messung keine klar definierten Vorgaben oder Regeln existieren (van Deth 2003). Nun ist zwar durch viele Untersuchungen belegt, dass Sozialkapital in verschiedenen Erscheinungsformen eine wichtige Rolle bei der Verfolgung von Lebenszielen und der Bewältigung zahlreicher Lebenserfahrungen und Herausforderungen in verschiedenen Kontexten spielen kann (Diewald 2003; Hollstein 2003). Allerdings können bestimmte Merkmale, Qualitäten und Ressourcenflüsse innerhalb von Beziehungen sowie generalisierte Einschätzungen wie Vertrauen und Reziprozitätsnormen nur bedingt als kontext- und personenunabhängige, valide Sozialkapitalien angesehen werden. Von Sozialkapital im eigentlichen Sinne kann nur dann gesprochen werden, wenn diese Ressourcen bestimmte Handlungen von Individuen begünstigen (Coleman 1990:302), die wiederum für die Verfolgung von Lebenszielen wichtig sind. Inhalte und Qualitäten von Beziehungen können demnach nur unter bestimmten Bedingungen als tatsächlich hilfreiche Ressource eingestuft werden. Das heißt, die gleichen Arten von persönlichen Beziehungen, die in einer Situation nützlich sind, können eben dies in einer anderen Situation auch nicht sein (s.a. van der Gaag/Snijders 2004). Ein oft vergessener Aspekt sind mögliche negative Begleiterscheinungen und Auswirkungen sozialer Netzwerke (Rook/Schuster 1996, Diewald et al. 2006): Beziehungen kosten generell Zeit und Energie, sie können durchaus auch Belastungen darstellen, konfliktreich sein, Gestaltungsspielräume einengen und die Partizipation in anderen Lebensbereichen einschränken.

Dies legt nahe, die verschiedenen Bestandteile des Konzepts zunächst für sich zu betrachten und zu untersuchen, ob sie, erstens, in einer systematischen Weise miteinander zusammenhängen, und ob, zweitens, von ihnen jeweils tatsächlich bestimmte positive Wirkungen ausgehen. Ohne hier en detail auf unterschiedliche Versuche einer Dimensionierung des Konzepts eingehen zu wollen (vgl. z.B. Paxton 1999, Flap 1999, van der Gaag/Snijders 2004, Narayan/Cassidy 2001), scheinen uns folgende Komponenten allgemein bedeutsam zu sein<sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup> Die ersten beiden Dimensionen sind nicht immer trennscharf zu unterscheiden. Dies betrifft insbesondere die Qualität von Beziehungen auf der einen und konkrete Unterstützungsleistungen auf

- a. die verschiedenen Unterstützungsleistungen von Seiten derjenigen Personen, mit denen man über die Einbindung in soziale Netzwerke in Verbindung steht;<sup>2</sup>
- b. der potentielle Zugang zu Ressourcen, die Netzwerkmitglieder haben (van der Gaag/Snijders 2004);
- c. die Qualität der einzelnen Beziehungen zu Personen inklusive des darin enthaltenen Vertrauens und der darin enthaltenen Verpflichtungen im Sinne aufgeschobener oder generalisierter Reziprozität;
- d. formale Merkmale von einzelnen Beziehungen – wie etwa räumliche Nähe oder Dauer - und von Netzwerken – wie etwa Dichte oder soziale Homogenität. Sie sind allerdings selbst nicht Bestandteil des Sozialkapitals, aber unter Umständen wichtige Voraussetzungen für die Verfügbarkeit von Sozialkapital. Unterstützungsprozesse kann es nur in Beziehungsnetzen geben, die auch tatsächlich existieren; aufgeschobene Reziprozität setzt eine gewisse Beziehungsdauer voraus, und Kontrolle der Einhaltung von Verpflichtungen ist eher in dichten Netzwerken möglich;

Doch die entscheidende und im vorangegangenen Abschnitt bereits angesprochene Frage ist, wann in sozialen Beziehungen inkorporierte Qualitäten und Ressourcen auch faktisch segensreiche Auswirkungen haben, indem dadurch Transaktionskosten gesenkt werden, bzw. indem sie von der Empfängerseite als soziale Unterstützung empfunden werden. Der Stand der Netzwerk- und Unterstützungsforschung legt nahe, dass solche Wirkungen vom Vorhandensein anderer individueller Ressourcen sowie von sozialstrukturellen, institutionellen und kontextuellen Lebensbedingungen und Umwelten abhängen. Inwiefern kann es dann überhaupt eine allgemeine Sozialkapital-Operationalisierung geben? In diesem Zusammenhang sind die aus der Unterstützungsforschung bekannte Unterscheidung von Direkteffekt und Puffereffekt sowie die Unterscheidung zwischen allgemeineren und spezifischeren Lebenszielen hilfreich (Diewald 2003, Lang 2003). Bindungsziele (z.B. emotionaler Rückhalt, Geborgenheit) sind eher allgemeiner Natur. Niemand kann ohne emotionale Nähe und persönliche Zuwendung leben, auch wenn Bedürfnisse danach unterschiedlich stark ausgeprägt sind. Direkte informelle Beziehungen sind zu ihrer Erfüllung unmittelbar notwendig und nicht durch andere Ressourcen substituierbar. Die zu

---

der anderen Seite. So könnte emotionale Nähe oder die fast unbewusste Vermittlung eines Zusammengehörigkeitsgefühls beiden Kategorien zugeordnet werden.

<sup>2</sup> Hier kann man wiederum verschiedene Möglichkeiten der Konzeptionalisierung und Operationalisierung diskutieren, z.B. tatsächliche Transfers versus Verfügbarkeit versus Angemessenheit (vgl. dazu Diewald 1991), bzw. inwiefern es sich dabei um Beziehungskapital, also Eigenschaften der Beziehung, oder Positionskapital, d.h. die Ressourcen der Personen handelt, zu denen man in über diese Beziehungen Zugang hat (Essser 2000).

Grunde liegenden Mechanismen sind eher einem Direkteffekt zuzuordnen, d.h. das Vorhandensein von Bindungen wird als normal, erst das Fehlen entsprechend wirksamer Netzwerke bewusst als Verlust wahrgenommen. Dagegen sind andere, konkrete Interessen stärker kontextabhängig und damit auch entsprechende Unterstützungsleistungen als mögliche Form des Sozialkapitals: Hilfe beim Hausbau benötigt man nur dann, wenn man ein Haus baut, Kinderbetreuung ist von Kinderlosen nicht gefragt, und finanzielle Hilfe ist für Leute ohne Geldknappheit kein relevantes Thema. Damit erlaubt erst die Zusammenschau der Bedingungen von Genese und Wirkung von Sozialkapital eine angemessene Einschätzung der Bedeutung des Sozialkapitals bei unterschiedlichen Personengruppen in unterschiedlichen Kontexten und Gesellschaften. Wir wollen im Folgenden diskutieren und empirisch prüfen, inwiefern verschiedene der oben als Bestandteile des Sozialkapitals genannten Beziehungsaspekte eher allgemein oder nur sehr kontextabhängig als Sozialkapital angesehen werden können.

## 2.2 Sozialkapital und soziale Ungleichheit

Insofern Sozialkapital im Sinne eines über soziale Beziehungen laufenden Zugangs zu Ressourcen überhaupt zur Verfügung steht, ungleich verteilt ist sowie die Verfolgung von Lebenszielen unterstützt und darüber das Wohlbefinden fördert, ist es eine Komponente der Ungleichheitsstruktur einer Gesellschaft. Die Bedeutung des Sozialkapitals innerhalb der Ungleichheitsstruktur bestimmt sich einerseits aus seinem Zusammenhang mit anderen Komponenten dieser Ungleichheitsstruktur und andererseits aus seinen Folgen für die Verteilung von Lebenschancen und –risiken. Einerseits kann Sozialkapital die Genese ökonomischen oder kulturellen Kapitals (bzw. von Humankapital; vgl. Coleman 1988) positiv beeinflussen. Andererseits ist seine Verfügbarkeit und Qualität selbst von sozialstrukturellen Ungleichheiten abhängig, etwa indem sozialstrukturelle Positionen Ressourcen für die Aufrechterhaltung von sozialen Netzwerken bereit stellen und die eigene Attraktivität als Austauschpartner erhöhen oder auch schwinden lassen (vgl. Burt 1992; Diewald 1998; Lin 2001; Wellman 1985). In beiden Richtungen wird also überwiegend ein Zusammenhang in Form eines *Spill-overs* bzw. einer *Generalisierung*<sup>3</sup> zwischen Sozialkapital und anderen ungleich verteilten Ressourcen angenommen. Dies entspricht auch den meisten bisherigen empirischen Ergebnissen (vgl. Lin 2000) und der Kapital-Theorie von Bourdieu

---

<sup>3</sup> Vgl. zu den verschiedenen Möglichkeiten ausführlicher Diewald 2003.

(1985), die postuliert, dass die verschiedenen Kapital-Arten des ökonomischen, kulturellen und sozialen Kapitals ineinander überführbar sind und sich akkumulieren lassen.

Dies muss jedoch nicht für alle Formen des Sozialkapitals gleichermaßen der Fall sein. Die vorgebrachten Argumente sind, erstens, eher auf Wahlbeziehungen gemünzt, in denen Attraktivität und Gegenseitigkeit eine große Rolle spielen. Sie gelten weniger für Familie und Verwandtschaft, in denen eher Nähe und Zugehörigkeit vermittelt werden.<sup>4</sup> Zum zweiten kann eine Eigenlogik informeller Beziehungen angenommen werden, die sich weniger aus einem Gesamt-Beziehungsmarkt speist, sondern nach den Regeln sozialer Ähnlichkeit funktioniert und nicht der absoluten Bevorzugung ressourcenreicherer Alteri folgt. Drittens können mit dem Erwerb anderer Ressourcen auch zeitliche Kosten verbunden sein, die für den Aufbau informeller Beziehungen fehlen. Die sprichwörtliche Jagd nach dem Gelde, aber auch – weniger pathetisch – hohe Arbeitszeiten oder Stress sind Beispiel dafür. Es gibt demnach also auch die Möglichkeit der *Konkurrenz zwischen Investitionen in Sozialkapital und anderen Kapitalien*. Und zum vierten könnten biographisch dann, wenn Erfolgsaussichten in einem Lebensbereich gering sind bzw. Enttäuschungen aufgetreten sind, Investitionen verstärkt in einem anderen Lebensbereich getätigt werden, also etwa wenn beruflicher Misserfolg zu einer zu einer verstärkten Hinwendung zu Familie und Freundschaft führt (im Hinblick auf Elternschaft: Kreyenfeld 2005). Wir können dann von *Kompensation* bzw. *Substitution* zwischen Sozialkapital und anderen Kapitalien sprechen.

Die Ungleichverteilung von Sozialkapital im Hinblick auf andere Kapitalien und damit als Dimension der Ungleichheitsstruktur einer Gesellschaft ist also theoretisch durchaus offen und möglicherweise nur spezifisch für verschiedene Komponenten des Sozialkapitals zu beantworten. Empirische Untersuchungen dazu sind insbesondere für Deutschland bisher Mangelware. In der bisherigen Diskussion ging es um den Zusammenhang von Sozialkapital mit anderen Kapitalien und damit um die Frage, wie sich verschiedene Dimensionen von Sozialkapital in das Gesamtgefüge sozialer Ungleichheiten einfügen. Eine weitere wichtige Frage betrifft die *Wirkung* von Sozialkapital: Welche Auswirkungen haben welche Komponenten von Sozialkapital? Und inwiefern hängt deren Wirkung von der Lebenssituation des Einzelnen, insbesondere vom Vorhandensein anderer Kapitalarten ab? Wirkt sich Sozialkapital vor allem dann positiv aus, wenn es an anderen Kapitalarten mangelt? In diesem Fall könnte man von einem Puffereffekt bzw. ebenfalls von Kompensation sprechen.

---

<sup>4</sup> Zur Unterscheidung von Naheregulation und Aushandlung von Reziprozität vgl. Neyer/Lang 2003.

Insbesondere dieser zweite Fragekomplex erlaubt Antworten darauf, ob bestimmte Merkmale von Beziehungen, Netzwerken, oder bestimmte Formen des Vertrauens, universell oder nur unter bestimmten Bedingungen als Sozialkapital wirksam werden.

### 3 Untersuchungsmodell und Hypothesen

#### 3.1 Das Wirkungsmodell

Als Kriterium für die potentielle Wirkung von Merkmalen von Beziehungen, Netzwerken und des Vertrauens als Sozialkapital fokussieren wir im Folgenden auf das *subjektive Wohlbefinden*. Der dahinterliegende Gedanke ist, dass damit – zunächst jenseits der Spezifik einzelner Wirkungen bestimmter Sozialkapital-Dimensionen für bestimmte Lebensziele – eine allgemeine Relevanz von Sozialkapital hinsichtlich einer zusammenfassenden Bewertung des aktuellen Lebens getestet wird. Insofern Sozialkapital für spezifische Lebensziele bedeutsam ist, sollte sich dies dann auch in den zusammenfassenden Bewertungen niederschlagen. Damit haben wir es insgesamt mit einem Wirkungsmodell zu tun, in dem einerseits sozialstrukturelle Merkmale und hier vor allem die beiden anderen Kapitalarten, nämlich ökonomisches und kulturelles Kapital, als *Voraussetzungen* der Bildung von Sozialkapital untersucht werden (vgl. Abbildung 1, Pfeil 1).<sup>5</sup> Andererseits werden die *Auswirkungen* des Sozialkapitals auf das individuelle Wohlbefinden betrachtet (Pfeil 2)<sup>6</sup>, allerdings unter Berücksichtigung gleichzeitiger Wirkungen auch der anderen Kapitalarten auf das Wohlbefinden (Pfeil 3). Sozialkapital wird dabei nicht über einen summarischen Index oder ähnliches abgebildet, sondern separat über verschiedene Komponenten, die je für sich auf ihre spezifischen Voraussetzungen und Wirkungen überprüft werden (s. Abschnitt 3.2). Darüber hinaus prüfen wir schließlich, ob die Wirkung von verschiedenen Sozialkapital-Dimensionen auf das Wohlbefinden danach variiert, ob man eher viel oder wenig an ökonomischem bzw. kulturellem Kapital zur Verfügung hat (Pfeil 4). Berechnet wird dieses Wirkungsmodell über eine Pfadanalyse und darauf

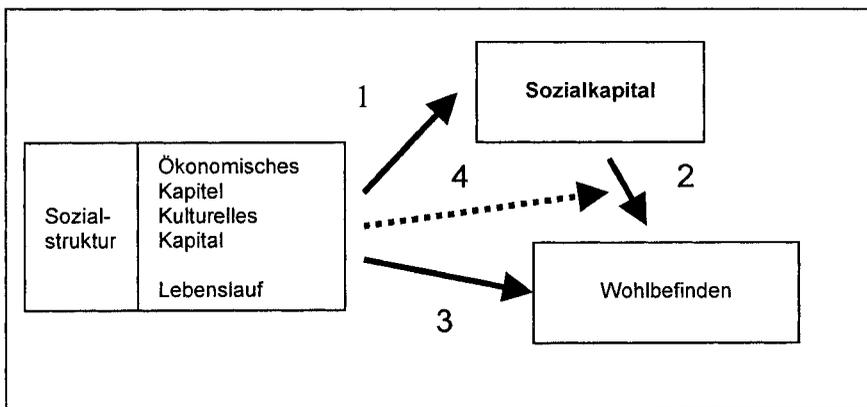
---

<sup>5</sup> Zwar sind noch weitere sozialstrukturelle Merkmale im Modell enthalten (Alter, Geschlecht, Differenzierung Ost-/Westdeutschland), doch haben sie hier lediglich den Status von Kontrollvariablen, zu denen keine Hypothesen gebildet werden.

<sup>6</sup> Freilich muss man auch hier von einer möglichen Wechselwirkung ausgehen, denn das subjektive Wohlbefinden kann auch umgekehrt die Beziehungsgestaltung beeinflussen. Nichtsdestotrotz interessieren wir uns hier nur für die erstgenannte Richtung.

aufbauende multiple Gruppenvergleiche, in denen die im Folgenden beschriebenen Variablen enthalten sind.

Abbildung 1: Zusammenhänge zwischen Sozialstruktur, Sozialkapital und Wohlbefinden



### 3.2 Datengrundlage und Operationalisierungen

Die Datengrundlage bildet eine im Juni 2005 durchgeführte umfangreiche Testerhebung zum SOEP 2006 mit dem Schwerpunkt „Persönlichkeit und Alltag“ mit insgesamt 1012 realisierten Interviews in Ost- und Westdeutschland (TNS Infratest 2005). Die Auswahl der Befragungspersonen erfolgte nach dem Random-Route-Verfahren auf Basis des ADM-Stichprobensystems (Steuerung mit Nettovorgabe) in Form mündlich-persönlicher sowie computerunterstützter Interviews (CAPI) mit Listenheftergänzung für die Befragten. Zielgruppe waren ausgewählte Personen ab 16 Jahren in Privathaushalten. Unter anderem wurde hier ein im Vergleich zu den bisherigen Schwerpunkterhebungen 1991, 1996 und 2001 erheblich erweitertes Instrument zur Erfassung sozialer Beziehungen und Unterstützungsleistungen getestet, welches den Mittelpunkt der hiesigen Erfassung der Sozialkapitalkomponenten bildet. Die einzelnen Operationalisierungen werden im kommenden Abschnitt ausführlich dargestellt.

### 3.2.1 Sozialkapital

Für die Operationalisierung war es aus Kapazitätsgründen von vorneherein ausgeschlossen, dass soziale Netzwerke und Unterstützungsbeziehungen über Namensgeneratoren erhoben würden. Es wurden jedoch fünf theoretisch wesentliche Differenzierungen von Unterstützungsleistungen unterschieden, für die jeweils maximal drei Arten von Beziehungen als Quellen dieser Unterstützung angegeben werden konnten:

- a) Teilen persönlicher Gedanken und Gefühle
- b) Unterstützung hinsichtlich einer erfolgreichen Ausbildung oder Berufstätigkeit
- c) Potentielle Unterstützung im Falle einer Pflegebedürftigkeit
- d) Streit und Konflikte
- e) Personen, die gegenüber der Zielperson „unangenehme Wahrheiten“ aussprechen dürfen.

Damit wurde nicht nur die angesprochene Unterscheidung zwischen instrumentellen und emotionalen Unterstützungsarten berücksichtigt, sondern auch negative Beziehungsdimensionen. Während a) emotionale Unterstützung abbildet, stellen b) und c) Varianten instrumenteller Unterstützung dar, die alle für möglichst breite Bevölkerungskreise relevant sind. Das Aussprechen unangenehmer Wahrheiten stellt eine positiv verstandene soziale Kontrolle zur Vermeidung selbst- oder fremdschädlicher Verhaltensweisen dar. Mögliche Helfer-Nennungen waren differenziert in Partner, verschiedene Verwandtschaftsgrade, sowie verschiedene Herkunftskontexte von Beziehungen wie z.B. Arbeitskollegen oder Nachbarn.

Aus diesen Angaben wurde zum einen über 0 bis maximal drei Nennungen bei allen fünf Beziehungsinhalten näherungsweise deren jeweiliges quantitatives Potential operationalisiert. Zusätzlich haben wir über diese Angaben einen Indikator für die Rollenheterogenität im Netzwerk berechnet, allerdings ohne den negativen Beziehungsgenerator. Maßgeblich dafür ist die Vermutung, dass verschiedene Rollenbeziehungen auch tendenziell unterschiedliche Funktionen innerhalb der sozialen Netzwerke erfüllen. Die häufigen Nennungen von Partnern bei insgesamt nur drei möglichen Nennungen hätten dabei allerdings dazu geführt, dass jedes Heterogenitätsmaß in starkem Umfang eine Funktion des Vorhandenseins einer Partnerschaft wäre. Wir haben deshalb unter Ausschluss der Partnerkategorie die Rollenheterogenität innerhalb des Unterstützungsnetzwerks als „Index of Qualitative Variation“ (Agesti 1977) berechnet, wobei wir dazu die einzelnen Kategorien zu Generationen–

beziehungen (Eltern, Kinder), weiteren Verwandten und Nichtverwandten zusammengefasst haben.

Zweitens liegen uns Angaben über das „Freundschaftsnetzwerk“ der Zielpersonen vor. Die Befragten konnten drei Personen nennen, „mit denen sie näher befreundet sind und mit denen sie sich häufig treffen“, die allerdings mit den Befragten nicht im gleichen Haushalt leben. In Bezug auf diese Personen wurden verschiedene Merkmale erfragt, die auf die Zusammensetzung dieser Beziehungen schließen lassen. Hier haben wir den Anteil von Verwandten an den drei wichtigsten Freunden gemessen, ebenfalls als Maß der Heterogenität des Netzwerks. Drittens stehen uns Informationen über das Verwandtschaftsnetzwerk einer Person zur Verfügung. Zum einen lässt sich bestimmen, welche Verwandten überhaupt existieren, wie weit entfernt sie leben und inwiefern sie damit potentiell als Unterstützer zur Verfügung stünden. Daraus lässt sich die Größe des Verwandtschaftsnetzwerks bestimmen. Die Anzahl „enger Freunde“ repräsentiert, viertens, die Quantität an Wahlbeziehungen, die die Basis prinzipiell reziproker Austauschbeziehungen sind, aber nicht primär Geborgenheit und Zugehörigkeit vermitteln (Neyer/Lang 2003).

Schließlich betrachten wir zwei Arten von Vertrauen. Zum einen geht es um das Vertrauen in die Mitglieder des direkten sozialen Umfeldes. Auf einer vierstufigen Skala von „sehr viel Vertrauen“ bis „überhaupt kein Vertrauen“ konnten die Respondenten in Bezug auf ihre „Familie“, „Nachbarn“, „Freunden“ und „Arbeitskollegen“ das Ausmaß ihres Vertrauens einschätzen. Diese vier Items haben wir zu einer Skala zusammengefasst (Cronbachs's Alpha = 0.62). Zum anderen messen wir generalisiertes Vertrauen in Bezug auf soziale Beziehungen zu Fremden. Auch hier haben wir eine Skala aus vier Items gebildet (Cronbach's Alpha = 0.63). Zum einen haben wir hier die Einschätzung des Vertrauens in „Fremde, denen Sie erstmals begegnen“. Zum anderen haben wir drei Items mit Aussagen, zu denen die Zielpersonen auf einer vierstufigen Antwortskala ihre Zustimmung bzw. Ablehnung notieren konnten. Der Fragetext lautete: „Wie sehr stimmen Sie den folgenden Aussagen zu?“

- „Im Allgemeinen kann man den Menschen vertrauen.“
- „Heutzutage kann man sich auf niemanden mehr verlassen.“
- „Wenn man mit Fremden zu tun hat, ist es besser, vorsichtig zu sein, bevor man ihnen vertraut.“

Während die erste Dimension die Erwartbarkeit von Unterstützung thematisiert, kann Vertrauen in Fremde in dem Sinne Sozialkapital abbilden, in dem dadurch proaktives, zielorientiertes Handeln außerhalb des direkt kontrollierbaren persönlichen Netzwerkes erleichtert wird.

### 3.2.2 Kulturelles und ökonomisches Kapital

Kulturelles Kapital wird hier lediglich in seiner Form als inkorporiertes, objektiviertes sowie institutionalisiertes kulturelles Kapital erfasst, d.h. als gesellschaftlich anerkannte, formale schulische Bildungsabschlüsse. Unterschieden werden vier ordinale Kategorien: Kein Abschluss (2%), Volks- bzw. Hauptschule (37%), Mittlere Reife/Realschule (36%) und Abitur/Hochschulreife (25%). Allerdings messen wir damit auch Unterschiede an nicht direkt gemessenen, damit aber hoch korrelierten allgemeinen Kompetenzen mit. Insofern sind Bildungseffekte theoretisch schwierig zu interpretieren.

Das ökonomische Kapital wird hier gemessen über das Haushaltsnettoäquivalenzeinkommen. Dafür haben wir auf der Grundlage der sogenannten „Quadratwurzelskala“ das gesamte Haushaltseinkommen durch die Quadratwurzel der Anzahl der Haushaltsmitglieder geteilt, mit der Annahme eines quadratisch abnehmenden Bedarfs bei zunehmender Haushaltsgröße. Bedarfsäquivalente wurden zur Berechnung nicht herangezogen, da uns keine Angaben über das Alter der im Haushalt befindlichen Kinder vorgelegen haben. Die Werte rangieren zwischen 140€ und 8485€ bei einem Mittelwert von rund 1460€ und einer Standardabweichung von 784 €. Der Gini-Koeffizient beträgt 0,277.<sup>7</sup>

### 3.2.3 Positionskapital/ Erwerbsstatus

Auch über die (Nicht-)Positionierung im Arbeitsmarkt werden Ressourcen generiert, die wir hier nicht außer Acht lassen wollen. Sie bestehen nicht nur aus den damit verbundenen materiellen Gratifikationen an Einkommen, sondern auch aus Prestige, Autonomie und Macht. Zur Abbildung des Erwerbsstatus unterscheiden wir zwischen Erwerbstätigen, Nicht-Erwerbstätigen und Arbeitslosen. Erwerbstätige wurden dabei nach ihrer beruflichen Stellung eingeteilt. Aus der differenzierten Abfrage der beruflichen Stellung (19 Kategorien) wurden vier grobe Berufsklassen gebildet (vgl. dazu Tölke/Diewald 2003): erstens un- und angelernte Arbeiter, einfache Angestellte und Beamte, zweitens Facharbeiter inkl. Vorarbeiter, Meister und Poliere, sowie qualifizierte Angestellte und mittlere und gehobene Beamte; drittens hochqualifizierte Angestellte und solche mit Leitungsfunktionen sowie Beamte im höheren Dienst, und schließlich viertens alle Selbstständigen und freiberuflich Tätigen. Die sehr wenigen Landwirte wurden nicht berücksichtigt. Die vergleichsweise grobe Klassifikation

---

<sup>7</sup> Berechnet mit: Wessa, P. (2006), Free Statistics Software, Office for Research Development and Education, version 1.1.18, URL: <http://www.wessa.net/>. Der United Nations Human Development Report 2006 (S. 335) gibt für Deutschland den Wert von 0,283 an.

ist der Fallzahl geschuldet, denn überhaupt erwerbstätig sind auf Basis der vorliegenden Stichprobe lediglich 384 Personen (40%). Nicht-erwerbstätig hingegen sind 478 Personen (49%), arbeitslos schließlich 107 Personen (11%).

### 3.2.4 Subjektive Lebensqualität

Die subjektive Lebensqualität wird in der vorliegenden Arbeit anhand von drei Konstrukten gemessen: allgemeine Lebenszufriedenheit, wahrgenommene Qualität der Einbindung in soziale Beziehungen und depressive Neigung. Die *allgemeine Lebenszufriedenheit* der Befragten wurde mittels der Frage „Wie zufrieden sind Sie gegenwärtig, alles in allem, mit ihrem Leben?“ auf einer elfstufigen Antwortskala (0-10) erfasst ( $M=7,6$ ;  $SD = 1,8$ ). Zur Messung der „*depressiven Neigung*“ einer Person wurde eine Skala aus drei Items gebildet ( $M = 0$ ;  $SD = 0,8$ ; Cronbach's Alpha = 0,72), die zwei unterschiedlichen Item-Batterien entnommen und für die Skalenbildung standardisiert wurden: „Bitte denken Sie einmal an die letzten vier Wochen. Wie oft kam es in dieser Zeit vor, (a) „dass Sie sich niedergeschlagen und trübsinnig fühlten?“ bzw. (b) „dass sie sich ruhig und ausgeglichen fühlten?“ Die Befragten konnten auf einer fünfstufigen Skala die Häufigkeit von immer bis nie angeben. Bei dem dritten Item konnten die Befragten ihre Zustimmung/Ablehnung auf einer siebenstufigen Skala hinsichtlich folgender Aussage kennzeichnen: „Manchmal habe ich das Gefühl, dass mich große Leere erfasst.“ Schließlich wurde auch direkt nach der *subjektiven Angemessenheit der Einbindung in persönliche Beziehungen* gefragt. Folgende Items, bei denen die Befragten auf einer siebenstufigen Skala (1-7) ihre Zustimmung/Ablehnung einschätzen konnten, wurden zur Bildung einer Skala ( $M = 5,5$ ;  $SD = 1,3$ ; Cronbach's Alpha = 0,85) herangezogen: (a) „Ich habe immer jemanden in erreichbarer Nähe, zu dem ich mit alltäglichen Problemen kommen kann“; (b) „Es gibt ausreichend viele Menschen auf die ich zählen kann, wenn ich Schwierigkeiten habe“; (c) „Es gibt viele Personen, denen ich voll vertrauen kann“; (d) „Ich habe genügend Personen, denen ich mich sehr verbunden fühle“; und (e) „Wenn ich meine Freunde brauche, kann ich jederzeit auf sie zählen“.

### 3.3 Analyseverfahren

Um den von uns postulierten komplexen Wirkungszusammenhängen Rechnung zu tragen, wurden rekursive Pfadmodelle mit manifesten Variablen berechnet (Kaplan 2000; Reinecke 2005). Für die Überprüfung des Kompensationseffektes

wurden darüber hinaus multiple Gruppenvergleiche (Reinecke 2005: 64ff.) nach Einkommen und Bildung durchgeführt. Da die Anzahl der Variablen in den Modellen relativ hoch ist und somit ein listenweiser Fallausschluss zu problematischen Fallzahlen geführt hätte, haben wir uns dafür entschieden, fehlende Werte mit dem „Full-Information-Maximum-Likelihood“-Algorithmus (FIML) zu schätzen, was zu einem verbesserten Ergebnis gegenüber dem listenweisen Fallausschluss führen sollte (vgl. Arbuckle 1996)<sup>8</sup>. Die Güte der Modelle wurde auf der Grundlage gängiger Fit-Indizes wie dem „Normed-Fit-Index“, dem „Tucker-Lewis-Index“ (auch bekannt als „Non-Normed-Fit-Index“), dem „Root-Mean-Square-Error of Approximation“ sowie dem Chi-Quadrat-Wert bei gegebenen Freiheitsgraden beurteilt.<sup>9</sup>

### 3.4 Untersuchungshypothesen

#### 3.4.1 Voraussetzungen von Sozialkapital

Abschnitt 2.2 resümierend kann im Hinblick auf den Zusammenhang zwischen Sozialkapital und anderen Ungleichheiten eine Konkurrenz- und eine Kompensations- gegen eine Generalisierungsthese gesetzt werden: Eine *kompensatorische* Funktion wäre dann gegeben, wenn höhere Positionen, höheres Einkommen und höhere Bildung Sozialkapital weitgehend überflüssig machen würden, bzw. umgekehrt. Eine ebenfalls einen negativen Zusammenhang postulierende *Konkurrenzbeziehung* wäre dann gegeben, wenn überdurchschnittliches Engagement und überdurchschnittliche Belastungen erkauf werden müssen, die Engagement von der Etablierung von Unterstützungsnetzwerken abziehen. Insgesamt gibt es in der Folge von Bourdieu und bisherigen Untersuchungen jedoch eher die Erwartung, dass Bildung und Einkommen förderlich für die Ausbildung von Sozialkapital sind, die beiden anderen Kapitalarten in Form von Sozialkapital *generalisiert* werden können (Flap 1991, Lin 2001). Allerdings können diese noch unspezifischen Hypothesen für verschiedene Dimensionen des Sozialkapitals differenziert werden. Wir erwarten zum einen, dass vor allem reziprozitätsgesteuerte, d.h. vor allem nichtverwandtschaftliche Beziehungen von anderen Ressourcen abhängig sind, und dass dies, ebenfalls auf die in Kapitel 2.2. genannten Argumente zurückgreifend, vor allem instrumentelle statt emotionale Hilfeleistungen bzw. die Häufigkeit von konflikthafter Beziehungen betrifft. Außerdem gehen wir

---

<sup>8</sup> Modellschätzungen unter Bedingungen listenweiser Fallausschlüsse ergaben keine wesentlichen Veränderungen in struktureller Hinsicht.

<sup>9</sup> Vgl. hierzu v.a. Bollen & Long 1993.

davon aus, dass generalisiertes Vertrauen zu Fremden auf Grund der Sicherheit, die andere Ressourcen bieten, deshalb eher mit diesen korreliert ist als das Vertrauen ins Nahumfeld der persönlichen Netzwerke.

### 3.4.2 Wirkung von Sozialkapital

Schließlich erwarten wir auch differenzierte Zusammenhänge der unterschiedlichen Sozialkapital-Komponenten im Hinblick auf die verschiedenen Komponenten der subjektiven Lebensqualität. Depressive Neigung sollte vor allem von emotionaler Unterstützung und Vertrauen abhängen, Lebenszufriedenheit und die subjektive Angemessenheit der Primärintegration dagegen auch von der Verfügbarkeit instrumenteller Unterstützung, denn es handelt sich hierbei um Maße, die von der Erfüllung wichtiger Lebensziele insgesamt, auch solchen instrumenteller Art, abhängig sind. Vertrauen dürfte hier eher nachgeordnet von Bedeutung sein, denn die Bedeutung von Vertrauen besteht ja nicht zuletzt darin, dass die hier direkt gemessenen Verfügbarkeiten verschiedener Unterstützungen durch Vertrauen erleichtert werden. Wirkungen des Sozialkapitals sollten mit Abstand am deutlichsten für die Angemessenheit der sozialen Einbindung und Unterstützung vorhanden sein, da hier der direkteste Bezug besteht. Ausnahme ist das generalisierte Vertrauen, das keinen direkten Bezug dazu hat.

## 4 Ergebnisse

### 4.1 Unterstützungsleistungen: Ausmaß, Rollenverteilung und Rollenheterogenität

Ausgewählte deskriptive Ergebnisse zu Umfang, Rollenverteilung und wechselseitigen Zusammenhängen verschiedener Sozialkapital-Komponenten sind zum großen Teil bereits in Diwald et al. (2006) dargestellt worden. Wir wollen an dieser Stelle nur die wichtigsten Aspekte wiederholen:

1. Bei der Unterstützung im beruflichen Fortkommen sowie bei „Streit oder Konflikten“ sind auffällig viele Nullnennungen zu erkennen – rund 45% haben hier niemanden angegeben. Im Falle des beruflichen Fortkommens ist dies jedoch vor allem auf die entsprechende Bedarfssituation zurück zu führen: rund 50% der Personen in unserem Sample sind gar nicht erwerbstätig, vor allem ältere Personen. Bei den übrigen drei

Beziehungsinhalten variiert der Anteil von Nullnennungen zwischen vier und elf Prozent. Bei den ersten, zweiten und dritten Nennungen ist eine relativ gleichmäßige Verteilung festzustellen. Herausstechend ist hier eigentlich nur das „Teilen persönlicher Gedanken und Gefühle“, bei dem rund 55% der Befragten drei Nennungen abgegeben haben. Bei den anderen zwei Inhalten liegt dieser Wert lediglich um die 35%.

2. Hinsichtlich der Rollenverteilung lässt sich als auffälliges Muster die Prominenz der Paarbeziehung sowie der Beziehung zu den Eltern und zu den Kindern erkennen. Dabei sind Männer stärker auf ihre Partnerinnen konzentriert als umgekehrt Frauen auf ihre Partner. Familienbeziehungen kommt ein deutliches Primat in Bezug auf alle Beziehungsinhalte zu. Dies gilt selbst für das Fortkommen im Beruf, auch wenn dort nicht-verwandtschaftliche Beziehungen ebenfalls stark repräsentiert sind. Freundschafts- und Bekanntschaftsbeziehungen spielen im Vergleich dazu eine eher sekundäre Rolle. Allerdings sind sie deutlich wichtiger als Beziehungen zu anderen Verwandten außerhalb der Kernfamilie. Konflikte gibt es in ähnlichem Umfang in der engeren Familie und in Freundschaften. Die Rollenheterogenität im gesamten Unterstützungsnetzwerk, die vielfältige Kontakte impliziert, ist besonders unter jüngeren Menschen ausgeprägt und nimmt im höheren Alter stark ab.
3. Die Angaben zur Anzahl der Freunde variieren sehr stark zwischen null und fünfzig, mit einem arithmetischen Mittelwert von viereinhalb und einer Standardabweichung von vier Freunden. Die starke Streuung ist auch darauf zurück zu führen, dass das, was unter „Freund“ verstanden wird, intersubjektiv und sozialstrukturell höchst unterschiedlich ausfallen kann. So gehen beispielsweise Frauen mit diesem Begriff restriktiver um als Männer. Der Anteil der Verwandten unter den wichtigsten drei Freunden liegt im Durchschnitt immerhin bei 39 Prozent, unabhängig von Landesteil und Geschlecht, und variiert vor allem zwischen Altersgruppen: je älter, desto höher der Anteil der Verwandten (bei den ab 60jährigen ist es die Hälfte).

Inwiefern repräsentieren die einzelnen oben genannten Sozialkapital-Operationalisierungen auch empirisch unterschiedliche Dimensionen von Sozialkapital? Um dies zu prüfen, haben wir versucht, die Daten faktorenanalytisch zu reduzieren. Eine zufriedenstellende Lösung ergab sich dabei trotz Exploration verschiedener Rotationsmethoden nicht. Wir nehmen dies als Hinweis darauf, dass es sich somit um durchaus eigenständige Dimensionen sozialen Kapitals handelt. Bivariate Korrelationskoeffizienten in Bezug auf die einzelnen Indikatoren sind am ehesten zwischen den einzeln

abgefragten Beziehungsinhalten zu erkennen. Der Koeffizient rangiert hier zwischen  $r=0,20$  für die Korrelation zwischen den Konfliktbeziehungen und der Beziehung zum Austausch persönlicher Gedanken und Gefühle und  $r=0,45$  für die Korrelation zwischen der potentiellen Beziehungen im Falle einer Pflegebedürftigkeit und wiederum der Beziehung zum Austausch persönlicher Gedanken und Gefühle. Alle übrigen Zusammenhänge sind eher schwach ausgeprägt.

#### *4.2 Sozialstruktur – Sozialkapital – Wohlbefinden: Generalisierung oder Komplementarität?*

Mit unserem ersten Pfadmodell wollen wir zum einen vergleichen, welche Bedeutung verschiedene Sozialkapital-Dimensionen im Verhältnis zu kulturellem und ökonomischem Kapital für das individuelle Wohlbefinden haben, und inwiefern die Akkumulation von Ressourcen im Bildungs- und Beschäftigungssystem auch darüber, dass sie für die Akkumulation von Sozialkapital hilfreich sind, das Wohlbefinden zusätzlich indirekt beeinflussen. Über diese Untersuchungen zeigt sich für das System sozialer Ungleichheiten, ob Sozialkapital eher kompensatorisch zu anderen Kapitalformen aufgebaut und dann auch entsprechend wirken kann, ob es eher nach dem Matthäus-Prinzip denjenigen zufällt, die auch vermehrt über die anderen Ressourcen verfügen, oder ob es sich um weitgehend unabhängig voneinander existierende Komponenten sozialer Ungleichheit handelt. Tabelle 1 enthält die Koeffizienten, Standardfehler und Signifikanzen des vollständigen Pfadmodells. Zur besseren Übersichtlichkeit ist es in drei Blöcke unterteilt. Im ersten Block finden sich die Kovariaten, die den Zusammenhang zwischen sozialstrukturellen Merkmalen inklusive ökonomischem und kulturellem Kapital einerseits und den verschiedenen Komponenten des Sozialkapitals andererseits betreffen. Im zweiten Block geht es um Auswirkungen dieser sozialstrukturellen Merkmale und im dritten Block die Auswirkungen des Sozialkapitals auf das subjektive Wohlbefinden. Wir beginnen mit Block 1 und konzentrieren uns auf die

Tabelle 1: Zusammenhang zwischen Sozialstruktur, Sozialkapital und Wohlbefinden (Pfadmodell)

		Gewicht	P	Stand. Gewicht
<b>BLOCK 1: Ungleichheit und Sozialkapital</b>				
Persönlich	<--- Frau	0,188	0,001	0,102
Beruflich	<--- Frau	-0,074	0,261	-0,031
Pflege	<--- Frau	-0,012	0,838	-0,006
Konflikt	<--- Frau	0,131	0,041	0,063
Kontrolle	<--- Frau	0,013	0,843	0,006
IQV Netz	<--- Frau	0,056	0,018	0,078
Freunde	<--- Frau	0,072	0,790	0,008
Anteil Verw.	<--- Frau	2,487	0,282	0,035
Gener. Vertrauen	<--- Frau	-0,033	0,281	-0,034
Vertrauen Umfeld	<--- Frau	0,034	0,219	0,038
Persönlich	<--- Ostdeutschland	0,066	0,362	0,029
Beruflich	<--- Ostdeutschland	0,187	0,020	0,066
Pflege	<--- Ostdeutschland	0,017	0,818	0,007
Konflikt	<--- Ostdeutschland	-0,165	0,037	-0,065
Kontrolle	<--- Ostdeutschland	0,164	0,039	0,065
IQV Netz	<--- Ostdeutschland	0,055	0,062	0,063
Freunde	<--- Ostdeutschland	-0,295	0,378	-0,029
Anteil Verw.	<--- Ostdeutschland	-1,203	0,674	-0,014
Gener. Vertrauen	<--- Ostdeutschland	-0,054	0,149	-0,046
Vertrauen Umfeld	<--- Ostdeutschland	0,088	0,011	0,081
Persönlich	<--- Alter 14-29	0,270	0,001	0,116
Beruflich	<--- Alter 14-29	0,906	***	0,308
Pflege	<--- Alter 14-29	0,319	***	0,132
Konflikt	<--- Alter 14-29	0,312	***	0,120
Kontrolle	<--- Alter 14-29	0,122	0,188	0,047
IQV Netz	<--- Alter 14-29	0,140	***	0,155
Freunde	<--- Alter 14-29	0,510	0,192	0,048
Anteil Verw.	<--- Alter 14-29	-7,031	0,035	-0,079
Gener. Vertrauen	<--- Alter 14-29	-0,041	0,351	-0,034

Vertrauen Umfeld	<--- Alter 14-29	-0,001	0,980	-0,001
Persönlich	<--- Alter 61-90	-0,206	0,021	-0,103
Beruflich	<--- Alter 61-90	-0,724	***	-0,284
Pflege	<--- Alter 61-90	-0,138	0,141	-0,066
Konflikt	<--- Alter 61-90	-0,471	***	-0,209
Kontrolle	<--- Alter 61-90	-0,450	***	-0,200
IQV Netz	<--- Alter 61-90	-0,159	***	-0,205
Freunde	<--- Alter 61-90	0,082	0,845	0,009
Anteil Verw.	<--- Alter 61-90	10,679	0,003	0,139
Gener. Vertrauen	<--- Alter 61-90	0,071	0,128	0,068
Vertrauen Umfeld	<--- Alter 61-90	0,117	0,006	0,121
Persönlich	<--- Bildung	0,107	0,011	0,093
Beruflich	<--- Bildung	0,186	***	0,128
Pflege	<--- Bildung	0,162	***	0,136
Konflikt	<--- Bildung	0,113	0,014	0,088
Kontrolle	<--- Bildung	0,225	***	0,176
IQV Netz	<--- Bildung	0,028	0,096	0,064
Freunde	<--- Bildung	0,484	0,013	0,092
Anteil Verw.	<--- Bildung	-7,573	***	-0,173
Gener. Vertrauen	<--- Bildung	0,091	***	0,153
Vertrauen Umfeld	<--- Bildung	0,036	0,068	0,066
Persönlich	<--- Einkommen	0,000	0,148	0,055
Beruflich	<--- Einkommen	0,000	0,758	0,010
Pflege	<--- Einkommen	0,000	0,212	0,047
Konflikt	<--- Einkommen	0,000	0,829	0,008
Kontrolle	<--- Einkommen	0,000	0,032	0,079
IQV Netz	<--- Einkommen	0,000	0,065	0,072
Freunde	<--- Einkommen	0,001	***	0,184
Anteil Verw.	<--- Einkommen	-0,003	0,111	-0,062
Gener. Vertrauen	<--- Einkommen	0,000	0,305	0,039
Vertrauen Umfeld	<--- Einkommen	0,000	0,005	0,105
Persönlich	<--- Un-/angel. Arbeiter	0,076	0,685	0,014
Beruflich	<--- Un-/angel. Arbeiter	0,287	0,172	0,043

Pflege	<--- Un-/angel. Arbeiter	0,364	0,063	0,066
Konflikt	<--- Un-/angel. Arbeiter	0,339	0,100	0,057
Kontrolle	<--- Un-/angel. Arbeiter	0,279	0,178	0,047
IQV Netz	<--- Un-/angel. Arbeiter	0,020	0,796	0,010
Enge Freunde	<--- Un-/angel. Arbeiter	-0,227	0,794	-0,009
Anteil Verw.	<--- Un-/angel. Arbeiter	-1,145	0,878	-0,006
Gener. Vertrauen	<--- Un-/angel. Arbeiter	0,042	0,668	0,015
Vertrauen Umfeld	<--- Un-/angel. Arbeiter	0,012	0,890	0,005
Persönlich	<--- Einfach	-0,069	0,597	-0,022
Beruflich	<--- Einfach	0,064	0,660	0,016
Pflege	<--- Einfach	0,194	0,154	0,059
Konflikt	<--- Einfach	-0,207	0,148	-0,059
Kontrolle	<--- Einfach	0,034	0,815	0,010
IQV Netz	<--- Einfach	-0,037	0,482	-0,031
Enge Freunde	<--- Einfach	-0,425	0,484	-0,029
Anteil Verw.	<--- Einfach	1,095	0,832	0,009
Gener. Vertrauen	<--- Einfach	0,180	0,008	0,110
Vertrauen Umfeld	<--- Einfach	0,180	0,004	0,119
Persönlich	<--- Qualif./Hochqual.	0,086	0,473	0,037
Beruflich	<--- Qualif./Hochqual.	0,435	0,001	0,149
Pflege	<--- Qualif./Hochqual.	0,358	0,004	0,148
Konflikt	<--- Qualif./Hochqual.	-0,047	0,725	-0,018
Kontrolle	<--- Qualif./Hochqual.	0,107	0,419	0,041
IQV Netz	<--- Qualif./Hochqual.	0,046	0,342	0,052
Enge Freunde	<--- Qualif./Hochqual.	-0,418	0,454	-0,039
Anteil Verw.	<--- Qualif./Hochqual.	4,402	0,355	0,050
Gener. Vertrauen	<--- Qualif./Hochqual.	0,185	0,003	0,154
Vertrauen Umfeld	<--- Qualif./Hochqual.	0,209	***	0,187
Persönlich	<--- Selbstständige	-0,039	0,799	-0,010
Beruflich	<--- Selbstständige	0,436	0,011	0,093
Pflege	<--- Selbstständige	0,139	0,382	0,036
Konflikt	<--- Selbstständige	-0,224	0,183	-0,054
Kontrolle	<--- Selbstständige	-0,007	0,966	-0,002

IQV Netz	<--- Selbstständige	-0,004	0,945	-0,003
Enge Freunde	<--- Selbstständige	-0,531	0,454	-0,031
Anteil Verw.	<--- Selbstständige	8,124	0,179	0,057
Gener. Vertrauen	<--- Selbstständige	0,188	0,017	0,098
Vertrauen Umfeld	<--- Selbstständige	0,174	0,017	0,097
Persönlich	<--- Nicht erwerbstätig	0,063	0,560	0,035
Beruflich	<--- Nicht erwerbstätig	0,219	0,074	0,094
Pflege	<--- Nicht erwerbstätig	0,275	0,016	0,143
Konflikt	<--- Nicht erwerbstätig	-0,109	0,362	-0,053
Kontrolle	<--- Nicht erwerbstätig	0,103	0,390	0,050
IQV Netz	<--- Nicht erwerbstätig	0,039	0,374	0,055
Enge Freunde	<--- Nicht erwerbstätig	0,027	0,958	0,003
Anteil Verw.	<--- Nicht erwerbstätig	3,411	0,430	0,048
Gener. Vertrauen	<--- Nicht erwerbstätig	0,194	***	0,203
Vertrauen Umfeld	<--- Nicht erwerbstätig	0,212	***	0,239
<b>BLOCK 2: Ungleichheit und Wohlbefinden</b>				
Subj. Integration	<--- Frau	0,215	0,002	0,084
Lebenszufriedenh.	<--- Frau	0,110	0,292	0,030
Depress. Neigung	<--- Frau	0,146	0,002	0,092
Subj. Integration	<--- Ostdeutschland	0,201	0,018	0,064
Lebenszufriedenh.	<--- Ostdeutschland	-0,152	0,238	-0,035
Depress. Neigung	<--- Ostdeutschland	-0,090	0,122	-0,046
Subj. Integration	<--- Alter 14-29	0,106	0,304	0,033
Lebenszufriedenh.	<--- Alter 14-29	0,370	0,019	0,082
Depress. Neigung	<--- Alter 14-29	-0,138	0,051	-0,069
Subj. Integration	<--- Alter 61-90	-0,147	0,178	-0,053
Lebenszufriedenh.	<--- Alter 61-90	0,192	0,249	0,049
Depress. Neigung	<--- Alter 61-90	-0,293	***	-0,169
Subj. Integration	<--- Bildung	0,067	0,183	0,042
Lebenszufriedenh.	<--- Bildung	0,119	0,124	0,053
Depress. Neigung	<--- Bildung	-0,048	0,168	-0,048
Subj. Integration	<--- Einkommen	0,000	0,041	0,065
Lebenszufriedenh.	<--- Einkommen	0,000	***	0,147

Depress. Neigung	<---	Einkommen	0,000	0,001	-0,117
Subj. Integration	<---	Un-/angel. Arbeiter	0,304	0,162	0,041
Lebenszufriedenh.	<---	Un-/angel. Arbeiter	0,663	0,045	0,064
Depress. Neigung	<---	Un-/angel. Arbeiter	-0,040	0,787	-0,009
Subj. Integration	<---	Einfach	-0,090	0,554	-0,021
Lebenszufriedenh.	<---	Einfach	0,530	0,022	0,087
Depress. Neigung	<---	Einfach	-0,003	0,975	-0,001
Subj. Integration	<---	Qualif./Hochqual.	-0,050	0,722	-0,016
Lebenszufriedenh.	<---	Qualif./Hochqual.	0,378	0,079	0,084
Depress. Neigung	<---	Qualif./Hochqual.	-0,032	0,737	-0,016
Subj. Integration	<---	Selbstständige	-0,057	0,751	-0,011
Lebenszufriedenh.	<---	Selbstständige	0,213	0,433	0,030
Depress. Neigung	<---	Selbstständige	-0,105	0,388	-0,033
Subj. Integration	<---	Nicht erwerbstätig	0,104	0,415	0,041
Lebenszufriedenh.	<---	Nicht erwerbstätig	0,623	0,001	0,174
Depress. Neigung	<---	Nicht erwerbstätig	-0,071	0,420	-0,045
<b>BLOCK 3: Sozialkapital und Wohlbefinden</b>					
Subj. Integration	<---	Persönlich	0,104	0,021	0,075
Lebenszufriedenh.	<---	Persönlich	0,025	0,714	0,013
Depress. Neigung	<---	Persönlich	-0,005	0,879	-0,005
Subj. Integration	<---	Beruflich	0,099	0,009	0,090
Lebenszufriedenh.	<---	Beruflich	0,109	0,061	0,071
Depress. Neigung	<---	Beruflich	-0,034	0,196	-0,050
Subj. Integration	<---	Pflege	0,124	0,004	0,093
Lebenszufriedenh.	<---	Pflege	0,135	0,040	0,073
Depress. Neigung	<---	Pflege	-0,019	0,521	-0,023
Subj. Integration	<---	Konflikt	-0,118	0,001	-0,095
Lebenszufriedenh.	<---	Konflikt	-0,152	0,007	-0,088
Depress. Neigung	<---	Konflikt	0,110	***	0,144
Subj. Integration	<---	Kontrolle	0,121	0,003	0,097
Lebenszufriedenh.	<---	Kontrolle	0,042	0,500	0,024
Depress. Neigung	<---	Kontrolle	-0,034	0,219	-0,044
Subj. Integration	<---	IQV Netz	0,039	0,730	0,011

Lebenszufriedenh.	<--- IQV Netz	-0,056	0,748	-0,011
Depress. Neigung	<--- IQV Netz	0,053	0,499	0,024
Subj. Integration	<--- Vertrauen Umfeld	0,887	***	0,308
Lebenszufriedenh.	<--- Vertrauen Umfeld	1,046	***	0,259
Depress. Neigung	<--- Vertrauen Umfeld	-0,417	***	-0,234
Subj. Integration	<--- Gener. Vertrauen	0,278	***	0,104
Lebenszufriedenh.	<--- Gener. Vertrauen	0,233	0,042	0,062
Depress. Neigung	<--- Gener. Vertrauen	-0,023	0,657	-0,014
Subj. Integration	<--- Anteil Verw.	-0,001	0,380	-0,026
Lebenszufriedenh.	<--- Anteil Verw.	-0,002	0,343	-0,030
Depress. Neigung	<--- Anteil Verw.	0,001	0,286	0,034
Subj. Integration	<--- Enge Freunde	0,055	***	0,182
Lebenszufriedenh.	<--- Enge Freunde	0,033	0,009	0,079
Depress. Neigung	<--- Enge Freunde	-0,018	0,002	-0,096

Anmerkung: \*\*\* →  $p < 0,001$

#### Modellinformation:

N	969
Chi <sup>2</sup>	10,6
df	5
p	0,061
NFI	0,998
TLI	0,932
RMSEA	0,032
90% C.I. RMSEA	0,000 / 0,063
PClose (RMSEA)	0,797