

SOZIALKAPITAL: KONZEPTUALISIERUNGEN UND MESSUNGEN

Axel Franzen und Sonja Pointner

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

I. Was ist Sozialkapital?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

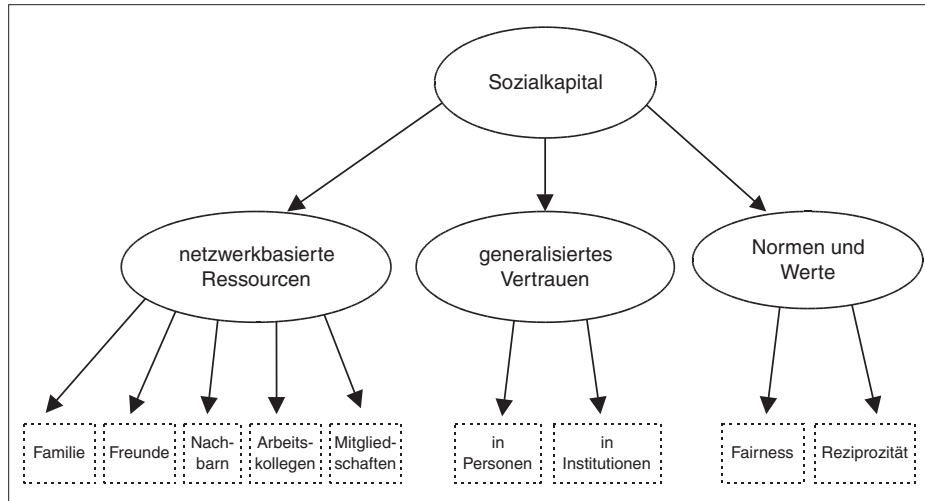
Ausmaß zivilen Engagements (Teilnahme an öffentlichen Projekten in einer Gemeinde). Darüber hinaus versteht Putnam (2000) – und das gilt auch für andere Autoren wie Knack und Keefer (1997), Whiteley (2000) oder Halpern (2005) – unter Sozialkapital auch das generalisierte Vertrauen, das die Mitglieder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

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

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

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

Abbildung 1: Unterschiedliche Dimensionen von Sozialkapital



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

II. Die Messung des Sozialkapitals

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

III. Die empirische Untersuchung der Zusammenhänge der einzelnen Dimensionen

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

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

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

Tabelle 1: Sozialkapitalindikatoren in ausgewählten Surveys

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

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

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

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

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

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

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

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

Tabelle 2: Beschreibung der Variablen

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tabelle 5: Korrelationen der Faktoren

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

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

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

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

Tabelle 6: Regression mit den Faktoren als abhängige Variablen

	Faktor 1 Mitgliedschaften	Faktor 2 Nachbarschaftsnetzwerk	Faktor 3 Freunde	Faktor 4 Vertrauen
Alter	0,01 (,72)	0,04 (2,72)**	0,01 (,96)	-0,03 (-1,92)*
Alter quadriert	-0,00 (-,28)	-0,00 (-2,42)*	-0,00 (-1,24)	0,00 (1,58)
Geschlecht (0-1)	-0,25 (-3,31)**	-0,01 (-,16)	0,31 (5,79)***	-0,134 (-2,35)*
Bildung in Jahren	0,06 (3,4)**	-0,05 (-3,04)**	0,03 (2,07)*	0,02 (1,54)
Familienstand (0-1)	-0,06 (-69)	0,21 (2,78)**	0,03 (,55)	0,002 (,3)
Haushaltsnettoeinkommen	-0,00 (-1,32)	0,00 (,63)	0,00 (1,98)*	0,00 (,84)
Kinderzahl	0,04 (1,02)	0,06 (1,82)*	0,01 (,56)	0,01 (,178)
Erwerbstätigkeit (0-1)	0,18 (1,66)*	0,04 (,443)	0,04 (,58)	-0,12 (-1,3)
Religion (0-1)	0,63 (5,76)***	-0,01 (-,1)	-0,2 (-2,52)*	0,19 (2,14)*
Nationalität (0-1)	0,18 (1,29)	0,1 (,81)	0,33 (3,49)**	-0,2 (-1,89)*
Faktor 1	0,03 (,7)	0,03 (,67)	0,18 (5,97)***	0,17 (4,72)***
Faktor 2	0,36 (5,97)***	0,32 (5,72)***	0,19 (5,71)***	0,11 (3,17)**
Faktor 3	0,27 (4,72)***	0,17 (3,17)**	0,15 (3,61)***	0,17 (3,61)***
Faktor 4	-1,8 (-4,17)***	-0,83 (-2,05)*	-0,85 (-2,75)**	0,61 (1,81)*
R ² korrr.	0,27	0,22	0,29	0,18
N	530	530	530	530
F-Statistik	***	***	***	***

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

IV. Zusammenfassung

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

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

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

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

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

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

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

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

Literatur

- Arrow, Kenneth J., 2000: Observations of Social Capital. S. 3–5 in: Partha Dasgupta und Ismail Serageldin (Hg.), Social Capital: A Multifaceted Perspective. _____: The World Bank.
- Bourdieu, Pierre, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183–298 in: Reinhard Kreckel (Hg.), Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderband 2.
- Burt, Ronald S., 1992: Structural Holes. Cambridge: Harvard University Press.
- Burt, Ronald S., 1998: The Gender of Social Capital. *Rationality and Society* 10: 5–46.
- Burt, Ronald S., 2000: The Network Structure of Social Capital. S. 345–424 in: Robert Sutton und Barry Staw (Hg.), Research in Organizational Behavior, Bd. 22. Elsevier: JAI Press.
- Carpiano, Richard M., 2007: Neighborhood Social Capital and Adult Health: An Empirical Test of a Bourdieu-based Model. *Health & Place* 13: 639–655.
- Coleman, James S., 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology* 94: S95–S120.
- Coleman, James S., 1990: Foundations of Social Theory. Cambridge: Belknap Press.
- Diekmann, Andreas, 1993: Sozialkapital und das Kooperationsproblem in sozialen Dilemmata. *Analyse & Kritik* 15: 22–35.
- Diekmann, Andreas, 2004: The Power of Reciprocity. Fairness, Reciprocity, and Stakes in Variants of the Dictator Game. *Journal of Conflict Resolution* 48: 487–505.
- Deth, Jan W. van, 2003: Measuring Social Capital: Orthodoxies and Continuing Controversies. *International Journal of Social Research Methodology* 6: 79–92.
- Fehr, Ernst, und Simon Gächter, 2000: Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity. *Journal of Economic Perspectives* 14: 159–181.
- Fischer, Claude, 1977: Perspectives on Community and Personal Relations. S. 1–18 in: Claude S. Fischer, Robert M. Jackson, Ann C. Stueve, Kathleen Gerson, Lynne McCallister Jones und Mark Baldassare (Hg.), Network and Places. Social Relations in the Urban Setting. New York: The Free Press.
- Franzen, Axel, und Jürg Arpagaus, 2003: Codebuch: Sozialkapital in der Schweiz. SIDOS: Neuenburg.
- Freitag, Markus, 2003: Beyond Tocqueville: The Origins of Social Capital in Switzerland. *European Sociological Review* 19: 217–232.
- Freitag, Markus, 2004: Schweizer Welten des Sozialkapitals. Empirische Untersuchungen zum sozialen Leben in Regionen und Kantonen. *Swiss Political Science Review* 10: 87–118.
- Fukuyama, Francis, 1995: Social Capital and the Global Economy. *Foreign Affairs* 74: 89–103.
- Gilbert, Anne, und André Langlois, 2004: Measurement on the Territorial Variations in the Welfare of the Elderly Population of Outaouais Region between Objective Characteristics and Subjective Evaluations. *Canadian Geographer – Geographe Canadien* 48: 326–344.
- Glaeser, Edward, David Laibson, José Scheinkman und Christine Souter, 2000: Measuring Trust. *The Quarterly Journal of Economics* 115: 811–846.
- Graaf, Nan D. de, und Hendrik Dr. Flap, 1988: With a Little Help from My Friends. *Social Forces* 67: 452–472.
- Granovetter, Mark, 1973: The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology* 78: 1360–1380.
- Granovetter, Mark, 1974: Getting a Job. Chicago: University of Chicago Press.
- Granovetter, Mark, 1983: The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. *Sociological Theory* 1: 201–233.
- Halman, Loek, 2001: The European Values Study: A Third Wave. Tilburg: EVS, Tilburg University.
- Halpern, David, 2005: Social Capital. Malden, USA: Polity Press.
- Helliwell, John, und Robert D. Putnam, 2004: The Social Context of Well-Being. *Philosophical Transactions of the Royal Society (London), Series B*, 359: 1435–1446.
- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr und Herbert Gintis (Hg.), 2004: Foundations of Human Sociality. Economic Experiments and Ethnographic Evidence from fifteen Small-Scale-Societies. Oxford: Oxford University Press.
- Kawachi, Ichiro, Bruce Kennedy, Kimberley Lochner und Deborah Prothrow-Stith, 1997: Social Capital, Income Inequality and Mortality. *American Journal of Public Health* 87: 1491–1498.

- Knack, Stephan, und Philip Keefer*, 1997: Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics* 112: 1251–1288.
- Kim, Danielm, und Ichiro Kawachi*, 2007: U.S. State-Level Social Capital and Health-Related Quality of Life: Multilevel Evidence of Main, Mediating, and Modifying Effects. *Annals of Epidemiology* 17: 258–269.
- Kramer, Roderick M.*, 2006: Social Capital and Cooperative Behavior in the Workplace: A Social Identity Perspective. *Advances in Group Processes* 23: 1–30.
- Lin, Nan*, 2001: Building a Network Theory of Social Capital. S. 28–51 in: *Nan Lin et al. (Hg.)*, *Social Capital: Theory and Research*. London/New York: Cambridge University Press.
- Lin, Nan, Karen Cook und Ronald S. Burt (Hg.)*, 2001: *Social Capital: Theory and Research*. London u.a.: Aldine Transaction.
- Lin, Nan, und Mary Dumin*, 1986: Access to Occupations through Social Ties. *Social Networks* 8: 365–385.
- Marsden, Peter V., und Jeanne S. Hurlbert*, 1988: Social Resources and Mobility Outcomes: A Replication and Extension. *Social Forces* 66: 1038–1059.
- Newton, Kenneth*, 2001: Trust, Social Capital, Civil Society, and Democracy. *International Political Science Review* 22: 201–214.
- Ockenfels, Axel*, 1999: Fairneß, Reziprozität und Eigennutz. *Ökonomische Theorie und experimentelle Evidenz*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Oorschot, Wim van, und Will Arts*, 2005: The Social Capital of European Welfare States. *The Crowding Out Hypothesis Revisited*. *Journal of European Social Policy* 15: 5–26.
- Paxton, Pamela*, 1999: Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment. *The American Journal of Sociology* 105: 88–127.
- Perugini, Marco, Marcello Gallucci, Fabio Presaghi und Anna Paola Ercolani*, 2003: The Personal Norm of Reciprocity. *European Journal of Personality* 17: 251–283.
- Portes, Alejandro*, 1998: Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology* 24: 1–24.
- Putnam, Robert*, 1993: *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, Robert*, 1995: Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America. *Political Science and Politics* 28: 664–683.
- Putnam, Robert*, 2000: *Bowling Alone*. New York u.a.: Simon & Schuster.
- Silva, Mary J. de, und Trudy Harpham*, 2007: Maternal Social Capital and Child Nutritional Status in Four Developing Countries. *Health & Place* 13: 341–355.
- Silva, Mary J. de, Sharon R. Huttly, Trudy Harpham und Michael Kenward*, 2007: Social Capital and Mental Health: A Comparative Analysis of Four Low Income Countries. *Social Science & Medicine* 64: 5–20.
- Slangen, Louis, Cornelis van Kooten und Pavel Suchanek*, 2004: Institutions, Social Capital and Agricultural Change in Central and Eastern Europe. *Journal of Rural Studies* 20: 245–256.
- Smith-Lovin, Lynn, Miller McPherson und Matthew Brashears*, 2006: Social Isolation in America: Changes in Core Discussion Networks over two Decades. *American Sociological Review* 71: 353–375.
- Stolle, Dietlind, und Thomas Rochon*, 1999: The Myth of American Exceptionalism: A Three Nation Comparison of Associational Membership and Social Capital. S. 192–209 in: *Jan van Deth et al. (Hg.)*, *Social Capital and European Democracy*. London: Routledge.
- Van der Gaag, Martin, und Tom Suijders*, 2004: Proposals for the Measurement of Individual Social Capital. S. 199–218 in: *Henk Flap und Beate Völker (Hg.)*, *Creation and Returns of Social Capital. A New Research Program*. London/New York: Routledge.
- Whiteley, Paul*, 2000: Economic Growth and Social Capital. *Political Studies* 48: 443–466.
- Zak, Paul J., und Stephen Knack*, 2001: Trust and Growth. *Economic Journal* 111: 295–321.

Korrespondenzanschrift: Prof. Dr. Axel Franzen und Sonja Pointner, Universität zu Köln, Forschungsinstitut für Soziologie, Greinstr. 2, 50939 Köln
E-Mail: Franzen@wiso.uni-koeln.de, Pointner@wiso.uni-koeln.de