

# **Sozialkapital und soziale Ungleichheit**

## **Analysen zum Zusammenhang von Sozialstruktur und Sozialkapital in modernen Gesellschaften**

**Jörg Lüdicke**

Dissertationsschrift eingereicht zur Erlangung des Grades eines

Doktors der Philosophie (Dr. phil.)

Der Fakultät für Soziologie der Universität Bielefeld

Betreuer 1: Prof. Dr. Martin Diewald, Universität Bielefeld

Betreuer 2: Prof. Dr. Stefan Liebig, Universität Bielefeld

Diese Dissertation wurde am 01.02.2017 an der Fakultät für Soziologie der Universität Bielefeld eingereicht. Bei dem vorliegenden Exemplar handelt es sich um eine leicht veränderte Version des Prüfungsexemplares.

„The power of a man (to take it universally) is his present means to obtain some future apparent good, and is either original or instrumental. [...] To have friends is power, for they are strengths united.“

Thomas Hobbes, 1668



# INHALT

<b>VERZEICHNIS DER TABELLEN</b>	<b>9</b>
<b>VERZEICHNIS DER ABBILDUNGEN</b>	<b>11</b>
<b>1 EINLEITUNG</b>	<b>13</b>
<b>2 SOZIALINTEGRATION UND SOZIALKAPITAL: THEORETISCHE, BEGRIFFLICHE UND DIMENSIONALE GRUNDLAGEN</b>	<b>15</b>
<b>2.1 Soziale Integration in modernen Gesellschaften</b>	<b>15</b>
2.1.1 Formen der Sozialintegration in modernen Gesellschaften	15
2.1.2 Zum Konzept des Sozialkapitals als Mass individueller Integration	16
2.1.3 Übersicht über den Aufbau der Arbeit	18
<b>2.2 Der Begriff des sozialen Kapitals</b>	<b>19</b>
2.2.1 Theorien sozialen Kapitals	19
2.2.2 Zum Erreichen allgemeiner Ziele: Die Theorie sozialer Produktionsfunktionen	26
2.2.3 Soziale Netzwerke als Kapital?	28
2.2.4 Soziale Ressourcen: Investitionen und Renditen	31
2.2.5 Zum Begriff des Vertrauens	34
2.2.6 Definition	40
<b>2.3 Soziale Netzwerke und soziale Unterstützung: Dimensionen sozialen Kapitals</b>	<b>41</b>
2.3.1 Zum Begriff des sozialen Netzwerks	41
2.3.2 Instrumentelle und emotionale Unterstützung	43
2.3.3 Netzwerkstruktur	45
2.3.4 Wahlbeziehungen vs. Verwandtschaftsbeziehungen	46
2.3.5 Streit und Konflikte: Die negativen Seiten sozialen Kapitals	47
<b>2.4 Zur Konstitution sozialen Kapitals in modernen Gesellschaften</b>	<b>48</b>
2.4.1 Struktur und Handlung	48
2.4.2 Gelegenheitsstrukturen	49
2.4.3 Sozialstruktur, Ungleichheit und Sozialkapital: Zum Zusammenspiel der Kapitalarten	50
2.4.4 Persönlichkeitsstrukturen	55
2.4.5 Sozialer Wandel und Modernisierung: Soziales Kapital aus der Makro-Perspektive	59
<b>2.5 Soziales Kapital und gesellschaftliche Struktur: Offene Fragen</b>	<b>62</b>

**3 SOZIALKAPITAL UND UNGLEICHHEIT: ZU DEN SOZIALEN BEDINGUNGEN  
INDIVIDUELLER INTEGRATION \_\_\_\_\_ 63**

<b>3.1</b>	<b>Einleitung.....</b>	<b>63</b>
<b>3.2</b>	<b>Theoretischer Hintergrund: Sozialkapital, soziale Ungleichheiten und subjektives Wohlbefinden.....</b>	<b>64</b>
<b>3.3</b>	<b>Untersuchungsmodell und Hypothesen.....</b>	<b>68</b>
3.3.1	Das Wirkungsmodell .....	68
3.3.2	Untersuchungshypothesen .....	70
<b>3.4</b>	<b>Daten, Operationalisierungen und Methoden .....</b>	<b>71</b>
3.4.1	Datenbasis .....	71
3.4.2	Operationalisierung.....	72
3.4.3	Analyseverfahren.....	77
<b>3.5</b>	<b>Deskriptive Befunde .....</b>	<b>78</b>
3.5.1	Soziale Unterstützung .....	78
3.5.2	Freundschaften und soziale Homogenität .....	87
3.5.3	Multivariate Zusammenhänge .....	89
3.5.4	Zusammenfassung.....	90
<b>3.6</b>	<b>Ergebnisse der Modellrechnungen.....</b>	<b>93</b>
3.6.1	Sozialstruktur – Sozialkapital – Wohlbefinden: Generalisierung oder Komplementarität?.....	93
3.6.2	Multipler Gruppenvergleich: Interaktionen des Sozialkapitals mit kulturellem und ökonomischem Kapital.....	103
<b>3.7</b>	<b>Zusammenfassung .....</b>	<b>114</b>

**4 PSYCHOLOGISCHE BEDINGUNGEN SOZIALER INTEGRATION: ZUM  
ZUSAMMENHANG VON SOZIALEN NETZWERKEN,  
PERSÖNLICHKEITSEIGENSCHAFTEN UND SOZIALER UNGLEICHHEIT \_\_\_\_\_ 116**

<b>4.1</b>	<b>Einleitung.....</b>	<b>116</b>
<b>4.2</b>	<b>Theorie.....</b>	<b>119</b>
4.2.1	Persönlichkeit: Die „Big-Five“ .....	119
4.2.2	Persönlichkeitseigenschaften als Mittel und Beschränkung in der Produktion von Wohlbefinden.....	120
4.2.3	Untersuchungsleitende Hypothesen .....	123
<b>4.3</b>	<b>Daten, Operationalisierungen und Methoden .....</b>	<b>127</b>

4.3.1	Datengrundlage: SOEP 2005 und 2006.....	127
4.3.2	Operationalisierungen.....	129
4.3.3	Methoden und Modellierungsstrategie.....	135
<b>4.4</b>	<b>Ergebnisse .....</b>	<b>139</b>
4.4.1	Persönlichkeit und Sozialstruktur .....	139
4.4.2	Soziale Netzwerke und Persönlichkeit.....	140
4.4.3	Persönlichkeit, Netzwerke und soziale Ungleichheit: Die Modellierung von Moderator-Effekten.....	145
4.4.4	Persönlichkeit, Netzwerke und Wohlbefinden unter Bedingungen sozialer Ungleichheit: Modellierung moderierter Mediation .....	150
4.4.5	Mediationseffekte und Unterschiede zwischen gesellschaftlichen Klassen .....	162
<b>4.5</b>	<b>Zusammenfassung .....</b>	<b>165</b>
<b>5</b>	<b>GESELLSCHAFTLICHE BEDINGUNGEN SOZIALER INTEGRATION: MODERNISIERUNG, WOHLFAHRTSTAAT UND UNGLEICHHEIT _____</b>	<b>166</b>
<b>5.1</b>	<b>Einleitung.....</b>	<b>166</b>
<b>5.2</b>	<b>Soziale Netzwerke, soziale Unterstützung und Sozialkapital aus gesellschaftsvergleichender Perspektive .....</b>	<b>167</b>
5.2.1	Modernisierung, Wohlfahrtsstaat und Sozialstruktur als Kontexte für die Bedeutung informeller Beziehungen.....	168
<b>5.3</b>	<b>Untersuchungshypothesen .....</b>	<b>169</b>
<b>5.4</b>	<b>Daten, Operationalisierungen und Methoden .....</b>	<b>172</b>
5.4.1	Datenbasis .....	172
5.4.2	Operationalisierungen.....	172
5.4.3	Methoden.....	176
<b>5.5</b>	<b>Ergebnisse .....</b>	<b>178</b>
5.5.1	Kollektive Determinanten von Sozialkapital – deskriptive Unterschiede .....	178
5.5.2	Kollektive Determinanten von Sozialkapital – multivariate Analysen ... ..	182
5.5.3	Wird der Zusammenhang der Kapitalarten durch Ländermerkmale moderiert? .....	191
<b>5.6</b>	<b>Zusammenfassung und Diskussion .....</b>	<b>201</b>

<b>6 ZUSAMMENFASSUNG, SCHLUSSFOLGERUNGEN UND AUSBLICK</b>	<b>203</b>
<b>7 LITERATUR</b>	<b>206</b>
<b>ANHANG A: ERHEBUNGSINSTRUMENT DES SOEP PRETEST 2006 (AUSWAHL)</b>	<b>219</b>
<b>ANHANG B: DAS "BIG-FIVE"-INSTRUMENT DES SOEP 2005</b>	<b>225</b>
<b>ANHANG C: ERHEBUNGSINSTRUMENT DER ISSP-DATEN VON 2001</b>	<b>227</b>
<b>NACHWEISE</b>	<b>246</b>



## Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1: SOEP 2006 Pre-Test.....	79
Tabelle 2: Anzahl der Nennungen (0-3) in Bezug auf die einzelnen Unterstützungsleistungen.....	80
Tabelle 3: Rollenverteilung hinsichtlich der fünf Beziehungsinhalte (Anteil in %) .....	81
Tabelle 4: Geschlechtliche Homogenität im Freundschaftsnetzwerk.....	88
Tabelle 5: Homogenität des Erwerbsstatus im Freundschaftsnetzwerk.....	89
Tabelle 6: Homogenität der Bildungsabschlüsse im Freundschaftsnetzwerk.....	89
Tabelle 7: Interkorrelationen der Sozialkapital Indikatoren (Pearson Korrelationskoeffizienten) .....	91
Tabelle 8: Zusammenhang zwischen Sozialstruktur, Sozialkapital und Wohlbefinden (Pfadmodell).....	94
Tabelle 9: Multipler Gruppenvergleich: Wirkungen von Sozialkapital in drei Bildungsgruppen (unstandardisierte Effekte).....	104
Tabelle 10: Multipler Gruppenvergleich: Wirkungen des Sozialkapitals in zwei Einkommensgruppen (untere versus obere 50% der Äquivalenzeinkommensverteilung) .....	110
Tabelle 11: Reliabilität der Persönlichkeits- und Reziprozitätsskalen.....	129
Tabelle 12: Deskription verwendeter Variablen.....	132
Tabelle 13: Korrelation von Persönlichkeitseigenschaften und Sozialstrukturmerkmalen .....	139
Tabelle 14: Allgemeine Zusammenhänge zwischen Persönlichkeit und Netzwerkindikatoren I, ordered logit Modelle .....	142
Tabelle 15: Allgemeine Zusammenhänge zwischen Persönlichkeit und Netzwerkindikatoren II, lineare Regressionsmodelle.....	143
Tabelle 16: Instrumentelle Unterstützung und Persönlichkeit mit Moderator Effekten für Bildungsgruppen .....	147
Tabelle 17: Instrumentelle Unterstützung und Persönlichkeit mit Moderator Effekten für Prestige.....	148

---

Tabelle 18: Instrumentelle Unterstützung und Persönlichkeit mit Moderator Effekten für EGP-Klassen.....	149
Tabelle 19: Sozialstrukturelle Zusammensetzung der Schichten-Cluster.....	151
Tabelle 20: Interkorrelationen der abhängigen Variablen.....	174
Tabelle 21: Varianz und erklärte Varianz auf Länderebene .....	189
Tabelle 22: Mehrebenenmodelle mit generalisiertem Vertrauen als abhängiger Variable.....	190
Tabelle 23: Mehrebenenmodelle mit sozialer Partizipation als abhängiger Variable.....	193
Tabelle 24: Mehrebenenmodelle mit instrumenteller Unterstützung als abhängiger Variable.....	195
Tabelle 25: Mehrebenenmodelle mit emotionaler Unterstützung als abhängiger Variable.....	197
Tabelle 26: Mehrebenenmodelle mit innerfamiliärer Kontakthäufigkeit als abhängiger Variable.....	199

---

## Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1: Das Basismodell der soziologischen Erklärung im Kontext der vorliegenden Untersuchung .....	49
Abbildung 2: Kompensation, Konkurrenz und Generalisierung als sozialstrukturelle und beziehungsregulatorische Mechanismen ....	54
Abbildung 3: Theoretisches Modell des Zusammenhangs von Persönlichkeit und Sozialkapital .....	58
Abbildung 4: Theoretisch postulierte Zusammenhänge zwischen Sozialstruktur, Sozialkapital und Wohlbefinden .....	69
Abbildung 5: Verwandtschaftsanteil im Freundschaftsnetzwerk .....	86
Abbildung 6: Altersheterogenität des Freundschaftsnetzwerks.....	86
Abbildung 7: Bevölkerung und Erwerbsstatus in Deutschland im Jahr 2006 ....	128
Abbildung 8: Graphische Repräsentation des Grundmodells zur Erfassung von Mediationseffekten.....	136
Abbildung 9: Moderierte Mediation: Extraversion und instrumentelle Unterstützung, Männer .....	152
Abbildung 10: Moderierte Mediation: Extraversion und instrumentelle Unterstützung, Frauen.....	154
Abbildung 11: Moderierte Mediation: Extraversion und emotionale Unterstützung, Männer .....	156
Abbildung 12: Moderierte Mediation: Extraversion und emotionale Unterstützung, Frauen.....	158
Abbildung 13: Moderierte Mediation: Extraversion und Zufriedenheit mit dem Freundeskreis, Männer .....	160
Abbildung 14: Moderierte Mediation: Extraversion und Zufriedenheit mit dem Freundeskreis, Frauen.....	160
Abbildung 15: Moderierte Mediation: Extraversion und Zufriedenheit mit dem Familienleben, Männer.....	161
Abbildung 16: Moderierte Mediation: Extraversion und Zufriedenheit mit dem Familienleben, Frauen .....	161

---

Abbildung 17: Verteilung von Männern und Frauen über die EGP-Klassen .....	163
Abbildung 18: EGP-Klassen Moderierte Mediation: Extraversion und instrumentelle Unterstützung, Männer .....	164
Abbildung 19: EGP-Klassen Moderierte Mediation: Extraversion und instrumentelle Unterstützung, Frauen.....	164
Abbildung 20: Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in US-Dollar (2001), Mittelwerte der Jahre 1997 bis 2001.....	179
Abbildung 21: Sozialstaatsausgaben als Anteil des Bruttoinlandsproduktes.....	180
Abbildung 22: Soziale Ungleichheit, gemessen über den Gini-Index (Einkommen) .....	181
Abbildung 23: Generalisiertes personales Vertrauen (Skala 1-5, Mittelwerte) .	183
Abbildung 24: Partizipation in öffentlichen Gruppen und Vereinen (Skala 1-4, Mittelwerte).....	184
Abbildung 25: Eingebundenheit in Netzwerke sozialer Unterstützung: Instrumentelle Unterstützung (Skala 1-6, Mittelwerte) .....	185
Abbildung 26: Eingebundenheit in Netzwerke sozialer Unterstützung: Emotionale Unterstützung (Skala 1-6, Mittelwerte) .....	186
Abbildung 27: Häufigkeit der Kontakte mit engeren Familienmitgliedern (Eltern und/ oder erwachsene Kinder) (Skala 0-6, Mittelwerte) .....	187
Abbildung 28: Landesspezifischer Bildungseffekt auf Vertrauen nach wirtschaftlichem Wohlstand.....	200

# 1 Einleitung

Die Frage nach dem Wie und Warum gesellschaftlichen Zusammenhalts kann als konstitutiv für die soziologische Disziplin erachtet werden. Wie kommt es, dass Mitglieder von Humangesellschaften in Prozessen der Selbststeuerung um Integration, Handlungskoordination und Kooperation bemüht sind? Um diese Frage drehen sich zahlreiche soziologische Schulen und Theorien. Innerhalb der letzten Jahrzehnte hat sich dabei ein Begriff herausgeschält, der relativ heterogene theoretische Strömungen und Konzepte unter einem neuen Dach versammeln sollte: der Begriff des sozialen Kapitals. Zweifelsohne von heuristischem und empirischem Wert, erlebte der Begriff des sozialen Kapitals lange Jahre ein schillerndes Dasein ohne rechte Systematisierung. Dies hatte mehrere Ursachen. Erstens, mangelte es dem Konzept von Beginn an an einer expliziten (Handlungs-) Theorie und es bestand Unklarheit darüber, ob es sich überhaupt um ein individuelles oder um ein kollektives Phänomen handelte. Die Folge war ein looser Gebrauch des Konzepts als „Metapher“ in mannigfaltigen Anwendungsgebieten. Die Konturen des Begriffs wurden in der Folge durch den inflationären Gebrauch eher unschärfer als schärfer. Zweitens wurde der Begriff des sozialen Kapitals auch in anderen Disziplinen entfaltet, vor allem in der Politologie und Ökonomie, mit der Folge ausgeweiteter Bedeutungsschichten. Schliesslich mangelte es von Beginn an – zusammenhängend mit der Problematik der vielschichtigen, mehrdeutigen und zum Teil unklaren begrifflichen und theoretischen Fundierung des Konzepts – an methodologischen Standards, so dass entstehende empirische Studien letztlich auf jeweils idiosynkratischen Messungen basierten.

Innerhalb der letzten Jahre gab es von vereinzelter Seite Versuche, sowohl den Begriff als auch das methodische Instrumentarium des Sozialkapitals zu präzisieren. Die vorliegende Arbeit schliesst an diese Unternehmungen an und unternimmt den Versuch, einen handlungstheoretisch unterfütterten Begriff individuellen Sozialkapitals vor dem Hintergrund einer Ungleichheitstheoretischen Perspektive zu

entfalten und empirisch zu überprüfen. Insbesondere vor dem Hintergrund der Frage nach dem Zusammenspiel zwischen Sozialkapital und sozialer Ungleichheit klaffen erhebliche Forschungslücken, zu deren Schliessung die vorliegende Arbeit einen Beitrag leisten soll.

Im anschliessenden Kapitel 2 werden die theoretischen, begrifflichen und dimensional Grundlagen dieses Unternehmens herausgearbeitet. Die Kapitel 3,4 und 5 enthalten empirische Studien, in denen das Phänomen des individuellen Sozialkapitals aus unterschiedlichen Perspektiven und entlang unterschiedlicher Dimensionen sozialer Differenzierung beleuchtet wird. In Kapitel 6 schliesslich werden die wichtigsten Befunde zusammengetragen und auf weitere Anknüpfungspunkte und offene Fragen hingewiesen. Eine detailliertere Übersicht über den Aufbau der Arbeit befindet sich in Abschnitt 2.1.3.

## **2 Sozialintegration und Sozialkapital: Theoretische, begriffliche und dimensionale Grundlagen**

### **2.1 Soziale Integration in modernen Gesellschaften**

Das Thema der Sozialintegration ist so alt wie die Disziplin der Soziologie selbst. Es soll im Folgenden nicht darum gehen, ein umfassendes Bild der verschiedenen Konzepte von Sozialintegration zu zeichnen. Es soll ebenso darauf verzichtet werden, eine grundlegende Definition dessen zu geben, was überhaupt unter Sozialintegration verstanden werden kann (vgl hierzu z.B. Friedrich & Jagodzinski 1999, S. 9-43). Ziel dieses einleitenden Abschnittes ist vielmehr, auf einige basale Differenzierungen im Begriff und auf verschiedene Formen der Sozialintegration hinzuweisen, um die soziologische „Einflugschneise“ der vorliegenden Arbeit zu verdeutlichen.

#### **2.1.1 Formen der Sozialintegration in modernen Gesellschaften**

Der Prozess der sozialen Integration von Gesellschaftsmitgliedern lässt sich auf der Basis der Unterscheidung verschiedener Dimensionen beschreiben. Die Darstellung folgt in looser Anlehnung an Münch (1995).

- 1) *Symbolische und kulturelle Integration*. Unter diesem Begriff lassen sich Prozesse der Integration subsumieren, die auf symbolisch vermittelten Handlungen basieren. Hierunter fallen Ansätze, die die Bedeutung eines gemeinsam geteilten Werthorizonts betonen oder auf Mechanismen gesellschaftlicher Anerkennung abzielen (Honneth 1994). Ebenso fallen hierunter Ansätze, die die Bedeutung von „Regimen“ für die gesellschaftliche Ordnung hervorheben (z.B. Kohli 1985 im Kontext vom Lebenslaufregimen). Nicht zuletzt kann auch die Bedeutung von Massenmedien (Luhmann 1996) unter diese Kategorie gefasst werden.

- 2) *Institutionelle Integration*. In diese Kategorie fallen vor allem zwei zentrale Integrationsmechanismen: die *politische Integration*, ausgehend von dem Staat einer Gesellschaft und die *ökonomische Integration*, ausgehend von den Märkten einer Gesellschaft. Darüber hinaus findet sich diese Form ausgehend von weniger dominanten gesellschaftlichen Subsystemen wie das Bildungssystem oder auch freiwillige gesellschaftliche Vereinigungen wie etwa Vereine, Parteien, etc.
  
- 3) *Integration in individuelle Nahumwelten*. Dieser Integrationstypus zielt auf soziale Integration auf der Ebene persönlicher Interaktion ab. Hierbei geht es um die Einbindung von Individuen in persönliche Netzwerke, welche aus Partnerschafts-, Freundschafts-, Bekanntschafts-, Arbeits- und anderen Beziehungen bestehen. *Der Fokus der vorliegenden Arbeit richtet sich auf diese Dimension sozialer Integration.*

### **2.1.2 Zum Konzept des Sozialkapitals als Mass individueller Integration**

Um über einen Masstab für gelungene Integration zu verfügen, wird in der vorliegenden Arbeit auf den Begriff des sozialen Kapitals zurückgegriffen. Sozialkapital ist ein schillernder Begriff, der in den vorangegangenen Jahrzehnten eine ganze Reihe an verschiedenen Bedeutungen auf unterschiedlichen theoretischen und empirischen Ebenen in den unterschiedlichsten Anwendungskontexten erfahren hat. Allgemein betrachtet hat sich eine Thematisierung von Sozialkapital auf zwei Ebenen heraus kristallisiert. Erstens wird Sozialkapital als Ressource für *individuelles* Wohlergehen angesehen (z.B. Coleman 1988). Zweitens, als Ressource für ein gesamtes *Kollektiv* von Individuen, zum Beispiel im Rahmen der Betrachtung wirtschaftlicher und sozialer Entwicklung von Gesellschaften (z.B. Putnam 2000). *In der vorliegenden Arbeit wird der Begriff des Sozialkapitals ausschliesslich in seiner auf das Individuum bezogenen Bedeutung verwendet.* Obwohl die Perspektive somit eingeschränkt wird, lassen sich ausgeprägte Mannigfaltigkeiten in der Begriffsbildung und Operationalisierung nicht



übersehen (vgl. Franzen & Pointner 2007). Es lassen sich an dieser Stelle vor allem zwei grössere Problemlagen benennen. Erstens mangelt es an einer klaren *Definition* von „Sozialkapital“. Dies betrifft vor allem die Fragen, unter welchen Bedingungen soziale Beziehungen die Form von Kapital annehmen und welche Eigenschaften von Beziehungen und Netzwerken dies dann betrifft? Ist es das Volumen von Beziehungen? Ist es die Qualität? Ist es die Struktur des eigenen Netzwerks? Damit zusammenhängend scheinen, zweitens, Sozialkapital-Begriffe oft ohne eine *Handlungstheorie* auszukommen. Es ist allerdings mehr als fraglich, dass ein hinreichender Begriff von Sozialkapital entworfen werden kann, wenn nicht die *Mechanismen* geklärt werden, unter denen soziale Beziehungen überhaupt erst entstehen und aufrecht erhalten oder verworfen werden.

Um einen klaren Begriff von Sozialkapital zu entwerfen, der den nachfolgenden empirischen Untersuchungen zugrunde gelegt wird, werden in dem theoretischen Teil der vorliegenden Arbeit folgende Schritte unternommen:

- Dem Sozialkapitalbegriff wird ein *netzwerkbasierter Ansatz sozialer Unterstützung* und *sozialen Vertrauens* zugrunde gelegt, etwa im Unterschied zu reinen positions- oder ressourcenorientierten Ansätzen (Van Der Gaag & Snijders 2004, Van Der Gaag & Snijders 2003). Der Fokus wird dabei vor allem auf *instrumentelle* und *emotionale Unterstützungsleistungen* gerichtet sowie auf *interpersonales Vertrauen* innerhalb und ausserhalb von manifesten Netzwerken.
- Es wird ein allgemeines Handlungsmodell entworfen, das auf die Erklärung individueller Ressourcenakkumulation abzielt. Basierend auf diesem Handlungsmodell wird Sozialkapital eindeutig definiert.
- Die Verbindung von allgemeiner Heuristik (Netzwerk- und Unterstützungsansätze) und Handlungstheorie wird schliesslich vor dem

Hintergrund von Entwicklungen in modernen Gesellschaften kontextualisiert. Genauer gesagt, das Kapital-Moment von sozialen Beziehungen innerhalb von persönlichen Netzwerken wird in den Kontext unterschiedlicher Ebenen von *Differenzierungsprozessen* gerückt. Bei diesen Ebenen handelt es sich um persönliche Differenzierung, soziale Differenzierung und gesellschaftliche Differenzierung.

### **2.1.3 Übersicht über den Aufbau der Arbeit**

Im folgenden Abschnitt (Abschnitt 2.2) wird in das Sozialkapital-Konzept eingeführt und an bestehende Theorien angeschlossen. Das Sozialkapital-Konzept wird dann handlungstheoretisch um die Theorie sozialer Produktionsfunktionen erweitert. Auf dieser Grundlage wird schliesslich ein empirisch anschlussfähiger und theoretisch gesättigter Begriff von Sozialkapital entworfen. Im Anschluss daran (Abschnitt 2.3) werden einige Grundbegriffe der sozialwissenschaftlichen Netzwerkanalyse geklärt sowie eine Dimensionierung des Sozialkapital-Konzepts im hier verstandenen Sinne vorgenommen. In Abschnitt 2.4 werden die allgemeinen Konstitutionsbedingungen von Sozialkapital in modernen Gesellschaften vor dem Hintergrund unterschiedlicher gesellschaftlicher Aggregationsebenen und Formen der Differenzierung diskutiert. Der theoretische Teil schliesst mit einer Explikation offener Untersuchungsfragen (Abschnitt 2.5), die im weiteren Verlauf der Arbeit abgearbeitet werden sollen.

In den daran anschliessenden drei Kapiteln werden die in diesem Kapitel herausgearbeiteten theoretischen Grundlagen noch einmal spezifiziert und auf die jeweiligen Fragestellungen hin zugeschnitten, um sie dann einer empirischen Prüfung zu unterziehen. Kapitel 3 befasst sich mit der grundlegenden Beziehung zwischen materiellem Kapital, kulturellem Kapital (v.a. Humankapital) und sozialem Kapital. Um diesen komplexen Wirkungszusammenhang genauer zu bestimmen, wird in diesem Kapitel geprüft, ob die Zusammenhänge kumulativer, substitutorischer oder kompensatorischer Natur sind. In dem anschliessendem Kapitel 4 wird dann der Horizont um eine zusätzliche (sozial-)psychologische

Perspektive erweitert und geprüft, inwiefern Sozialstruktur und Sozialkapital mit Persönlichkeitseigenschaften zusammenhängen. Schliesslich wird in Kapitel 5 das Untersuchungsspektrum nochmals hinsichtlich von Unterschieden zwischen Gesellschaften ausgedehnt.

## **2.2 Der Begriff des sozialen Kapitals**

Der Begriff des sozialen Kapitals erfreut sich innerhalb der sozialwissenschaftlichen Forschungslandschaft zunehmender wenn nicht gar inflationärer Beliebtheit. Meist fehlt es allerdings an einer klaren Definition sowie – damit zusammenhängend – an einer theoretischen Grundlegung dieses Begriffs. Der Begriff des sozialen Kapitals wird oft in loser Analogie zum Begriff des materiellen Kapitals verwendet, um anzudeuten, dass auch soziale Beziehungen „gut“ oder „hilfreich“ sein können für Individuen und Kollektive. Hinzu kommt die oft unscharfe Trennung zwischen der Mikro- (Individuum) und der Makroebene (Kollektiv) sowie einer damit verbundenen fehlenden Explikation gerade des Zusammenhangs dieser beiden Ebenen in Bezug auf Ursachen und Wirkungen sozialen Kapitals. In dem vorliegenden Kapitel wird versucht den Begriff des sozialen Kapitals auf eine theoretisch fundierte und empirisch fruchtbare Grundlage zu stellen. Um diese Grundlagen des Sozialkapitalbegriffs zu erarbeiten, wird zunächst ein Überblick über kursierende Begriffsbildungen sowie Anknüpfungspunkte der vorliegenden Erörterung gegeben. In den folgenden Schritten wird es dann darum gehen, das Sozialkapital-Konzept handlungstheoretisch zu unterfüttern.

### **2.2.1 Theorien sozialen Kapitals**

*Pierre Bourdieu* gilt gemeinhin als der erste Soziologe, der den Begriff des sozialen Kapitals im Kontext einer soziologischen Theorie expliziert hat (Bourdieu & Passeron

1979; Bourdieu 1983).<sup>1</sup> Bourdieu betrachtet soziales Kapital hauptsächlich aus der Perspektive individueller Akteure, die über entsprechende soziale Beziehungen Zugang zu vorteilhaften Ressourcen erhalten. Bourdieus bekannte Definition lautet folgendermaßen: „Das Sozialkapital ist die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten Beziehungen gegenseitigen Kennens oder Anerkennens verbunden sind; oder anders ausgedrückt, es handelt sich dabei um Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen.“ Bourdieu 1983: 190f.) Die Grundlage für die Konstitution und Reproduktion sozialer Beziehungen und Gruppen bilden dabei soziale Austauschhandlungen. Durch Investition in „laufende Institutionalierungsarbeit“ (Bourdieu 1983: 193) stellen sich dauerhafte Verpflichtungen bei den Tauschpartnern ein, die in entsprechend bedürftigen Situationen eingelöst werden können. Durch das Einlösen entsprechender Verpflichtungen, also durch den Abruf bestimmter Ressourcen, können materielle und immaterielle Profite erzielt werden. Insofern spricht Bourdieu auch von der Umwandlung der Kapitalarten. Zum Beispiel kann sich ein über Beziehungen erzielter beruflicher Aufstieg in barer Münze auszahlen. Soweit scheint es sich um ein einleuchtendes Konzept zu handeln. Bei genauerem Hinsehen fällt allerdings auf, dass das Konzept insgesamt recht vage ist.

Zunächst erscheint das Abstellen auf „aktuelle und potentielle Ressourcen“ problematisch. Erstens erscheint nicht geklärt, warum allein der Zugang zu potentiellen Ressourcen bereits die Form von Kapital annimmt, wenn nicht zugleich auch die Aktivierung dieser Ressourcen, d.h. die Mobilisierung von Kontakten, die entsprechende Ressourcen bereit zu stellen beabsichtigen, damit verbunden ist. Allein der Zugang zu Ressourcen reicht ja nicht aus, wenn eine entsprechende Kontaktperson diese nicht bereit stellt. Zweitens wird nicht expliziert, dass es sich bei diesen Ressourcen um solche handeln muss, die dem Individuum bei seiner

---

<sup>1</sup> In der Regel wird der Ökonom Glenn Loury als Urheber des Sozialkapitalbegriffs genannt (Coleman 1990).

individuellen Zielverfolgung weiter helfen. Ansonsten würde nämlich die Rede von Kapital wenig Sinn ergeben.

Eine weitere Schwierigkeit bei Bourdieus Definition stellt der Rekurs auf die „Zugehörigkeit zu einer Gruppe“ dar. Es scheint ihm offensichtlich nicht im engeren Sinne um direkte soziale Beziehungen zu gehen, sondern auch um symbolische Beziehungen. Ein derart gepolter Sozialkapitalbegriff schwimmt dann aber mit Bourdieus Begriff des symbolischen Kapitals. Wenn beispielsweise jemand aufgrund seines Adelstitels eine bestimmte berufliche Stelle erlangt, erlangt er diese dann aufgrund seiner Zugehörigkeit zur Gruppe der Adelligen oder aufgrund der damit verbundenen symbolischen Macht?

Schließlich erscheint der von Bourdieu konzipierte Zusammenhang der Kapitalarten problematisch. Seiner These der Umwandelbarkeit der Kapitalien liegt letztlich die Annahme eines kumulativen Zusammenhangs zugrunde: Wer mehr Sozialkapital „besitzt“ kann mehr materielles und symbolisches Kapital produzieren, was wiederum zu einer Steigerung des Sozialkapitals beiträgt usw. Da in Kapital aber auch beständig investiert werden muss, um es zu vermehren, stellt sich die Frage, ob jeder Mensch gleichermaßen in die verschiedenen Kapitalformen investiert oder ob es nicht vielmehr auch zu Substitutionsprozessen kommt. Zum Beispiel wenn ein Akteur vermehrt in eine Kapitalart investiert und nicht in andere, da dies dem Erreichen seiner Ziele möglicherweise eher dienlich ist? Was bei dieser Frage ebenso deutlich wird, ist die fehlende Explikation von Handlungszielen. Bourdieu unterstellt letztlich, in anthropologischer Manier, ein universales Handlungsziel, das jeglicher sozialen Praxis zugrunde liegt: das kompetitive Streben nach sozialer Macht (Bourdieu 1993). Ein derartig gestricktes Paradigma des sozialen Kampfes bildet schliesslich die Grundlage für die Kumulativitäts-Annahme des Verhältnisses der Kapitalarten. Vor dem Hintergrund einer empirischen Betrachtung des Zusammenspiels der Kapitalarten erscheint dies allerdings einerseits zu allgemein, da derart postulierte anthropologische Konstanten oft nicht den Status von überprüfbaren Hypothesen besitzen. Auf der anderen Seite ist eine derartige

Zielkonzeptionierung gleichzeitig auch zu speziell, da andere Arten von Zielen aus dem Blick geraten. Die Folge einer derartigen Konzeptionierung ist dann schliesslich, dass die genaueren Mechanismen des Zusammenhangs von Sozialkapital und sozialer Ungleichheit auf der sozialen Mikroebene gar nicht erst problematisiert und in der Folge dann nicht expliziert und empirisch überprüft werden.

Ein vom Standpunkt des methodologischen Individualismus aus formulierter Begriff des Sozialkapitals wurde Ende der 1980er Jahre von *James Coleman* vorgelegt (Coleman 1988; Coleman 1991). Ein entscheidender Vorteil gegenüber der Bourdieuschen Konzeptualisierung besteht darin, dass der Sozialkapital-Begriff nun wesentlich systematischer aufgebaut ist. Zudem wird eine Handlungstheorie zugrunde gelegt – die des zweckorientierten Handelns („purposive action“) – die nicht an inhaltlich festgelegte anthropologische Prämissen gebunden ist. Dies soll an dieser Stelle nicht weiter vertieft werden. Worauf hier hingewiesen werden soll ist die Problematik der Vermengung von Mikro- und Makro-Ebene innerhalb des Colemanschen Ansatzes, welche letztlich dazu führt, dass eine eindeutige Präzisierung des Sozialkapitalbegriffs auch bei Coleman ausbleibt.

Coleman's eigener Anspruch an den Begriff des Sozialkapitals besteht in der, seinem Sozialkapital-Begriff inhärenten, Verbindung zwischen gesellschaftlicher Mikro- und Makro-Ebene:

„The value of the concept of social capital lies first in the fact that it identifies certain aspects of social structure by their functions [...]. The function identified by the concept of ‚social capital‘ is the value of these aspects of social structure to actors as resources that they can use to achieve their interests. By identifying this function of certain aspects of social structure, the concept of social capital constitutes both an aid in accounting for different outcomes at the level of individual actors and an aid toward making the micro-to-macro transitions [...].“ (Coleman 1988: 101)

Die Folge dieses fast dialektischen Ansatzes und die damit verbundene fehlende Explikation von individuellem und kollektivem Sozialkapital hat zur Folge, dass der

Zusammenhang zwischen Mikro- und Makro-Ebene kaum anders als *bilinear* aufgefasst werden kann. Mit anderen Worten, individuelles und kollektives Sozialkapital werden als miteinander positiv korreliert gedacht: kollektives Sozialkapital befördert individuelles Sozialkapital und umgekehrt. Eine solche Herangehensweise erscheint in mehrfacher Hinsicht problematisch. Erstens ist empirisch und theoretisch nicht geklärt, ob die eine Form der anderen zugrunde liegt, also im Sinne einer Kausalbeziehung vorausgeht, oder ob es etwa Ursachen ausserhalb der unter dem Begriff des Sozialkapitals zusammengefassten Phänomene gibt, die individuell zugängliche soziale Ressourcen und die soziale Organisation derselben beeinflussen. Darüber hinaus besteht die Gefahr, dass bei ausbleibender Trennung zwischem individuellem und kollektivem Kapital, der Begriff des Sozialkapitals noch schwammiger wird als er ohnehin schon war. Oder wie Portes es formuliert:

„First, the transition of the concept from an individual asset to a community or national resource was never explicitly theorized, giving rise to the present state of confusion about the meaning of the term. In one sentence, social capital is an asset of children in intact families; in the next, it is an attribute of networks of traders; and in the following, it becomes the explanation of why entire cities are well governed and economically flourishing while others are not. The heuristic value of the concept suffers accordingly as it risks becoming synonymous with each and all things that are positive in social life.“  
(Portes 2000: 3)

Zweitens ist es nicht unmittelbar einleuchtend, wieso soziale Organisation im Sinne geschlossener Netzwerke unbedingt vorteilhaft für beteiligte Individuen sein soll. Zum einen hat gerade die Forschung im Anschluss an Granovetter's weak-tie These gezeigt, dass dies negative Konsequenzen zum Beispiel für soziale Mobilität haben kann (Granovetter 1973; Lin, Ensel & Vaughn 1981; Wegener 1991; Podolny & Baron 1997). Zum anderen können geschlossene gesellschaftliche Subgruppen, reichhaltig an Sozialkapital im Sinne einheitlicher Normen, effektiven Sanktionspotentialen und einem hohen Mass an Vertrauen aus gesamtgesellschaftlicher Perspektive durchaus negative Konsequenzen nach sich ziehen. Das Parade-Beispiel dafür etwa sind Mafia-Strukturen (Portes 1998).

Drittens schliesslich geraten in der Colemanschen Perspektive negative Konsequenzen in Bezug auf soziale Ungleichheiten aus dem Blick. Dies betrifft zum einen die Makro-Ebene von Gesellschaften in der Folge sozialer Schliessungsprozesse. Zum anderen betrifft dies die Mikro-Ebene von Individuen die erstens nicht alle gleichermassen von kollektivem Sozialkapital profitieren müssen und zum anderen aufgrund individueller Ressourcenunterschiede überhaupt unterschiedlichen Zugang zu Sozialkapital haben.

In Folge dieser theoretischen und empirischen Unschärfen im Begriff des sozialen Kapitals wird in der vorliegenden Arbeit die These vertreten, dass soziales Kapital auf individueller Ebene und soziales Kapital auf kollektiver Ebene *zwei getrennte Phänomenbereiche* darstellen, die einer je eigenen Theoretisierung bedürfen. Die vorliegende Arbeit zielt dabei explizit auf die Explikation des Begriffs des sozialen Kapitals auf *individueller Ebene*, also auf der Ebene von Personen.

Den entscheidenden Ausgangspunkt bilden dabei die Sozialkapital-Ansätze von *Nan Lin* und *Henk Flap* (Lin 1999, 2001; Flap 2002, 2004). Diese Ansätze stellen eine wesentliche Erweiterung der Sozialkapital-Theorie in mehrfacher Hinsicht dar. Erstens erfolgt eine klare Trennung zwischen Sozialkapital auf individueller und auf kollektiver Ebene. Zweitens, beide Autoren gehen über eine bloss metaphorische Verwendung des Begriffs des Kapitals hinaus, indem soziale Beziehungen als Ressourcen verstanden werden, in die investiert wird, um davon zu profitieren. Drittens, werden soziale Ressourcen als koproduktiv zu anderen Arten von Ressourcen betrachtet, zum Beispiel materiellen und symbolische Ressourcen. Viertens schliesslich wird eine Handlungstheorie zugrunde gelegt, welche individuelle Ziele an den individuellen Umgang mit Ressourcen koppelt. Individuelle Handlungsziele werden dabei einerseits als flexibel konzipiert, gleichzeitig aber auch in der nötigen Abstraktheit formuliert und nicht auf bestimmte inhaltlich geprägte Zielvorstellungen beschränkt, wie dies etwa bei Bourdieu der Fall war. Insbesondere Flap macht hier den fruchtbaren Vorschlag, individuelle Handlungsziele auf Basis der Theorie sozialer Produktionsfunktionen (Ormel et al. 1999) zu klären. Dieser



Vorschlag besitzt den entscheidenden Vorteil, dass menschliches Handeln schlechthin als Investitionsentscheidung konzipiert werden kann, deren Fluchtpunkt die individuelle Maximierung der eigenen Lebensbedingungen darstellt:

“Social capital is an entity, consisting of all expected future benefits derived not from one’s own labour, but from connections with other persons. It is sensible to view all of men’s actions in this light. That is, every human action is equally an investment decision in which actors, whoever they may be, look into the future to justify current actions. However, people do not invest only in social capital, but also in economic, symbolic and political capital. They try to combine their investments in such a way that a package, a portfolio, results by which they hope to maximize their life conditions.”  
(Flap 2002: 37)

Eine derartige Konzeptionierung des Sozialkapitalbegriffs erlaubt nun eine relativ klare Definition dessen, was unter Sozialkapital verstanden werden kann. Sozialkapital entsteht demnach (und wird aufrechterhalten) durch Investitionen in soziale Beziehungen, die der Verbesserung der eigenen Lebensbedingungen dienlich sind. Dieser Ansatz bildet den theoretischen Ausgangspunkt der vorliegenden Arbeit. Dennoch, der Ansatz wird im Folgenden um zwei wesentliche Aspekte erweitert. Erstens wird die Kopplung des Begriffs des sozialen Kapitals an die Theorie sozialer Produktionsfunktionen in systematischer Weise vorgenommen. Der Rückgriff auf diese Theorie verbleibt innerhalb der Arbeiten von Flap relativ vage. Zweitens wird der Versuch unternommen, den in den Arbeiten von Lin und Flap nicht mehr explizit berücksichtigten Begriff des Vertrauens in die ressourcenorientierte Theorie sozialen Kapitals wieder mit einzubauen. Die zentrale These wird sein, dass Vertrauen eine wesentliche Grundlage von Investitionsentscheidungen darstellt und somit eine Voraussetzung sozialen Kapitals bildet. Durch diesen Zug wird wiederum an die Überlegungen zum Begriff des Vertrauens bei Coleman angeschlossen.

In den folgenden Teilen wird zunächst die Theorie sozialer Produktionsfunktionen vorgestellt (Abschnitt 2.2.2). Daran anschliessend wird das Konzept der Produktionsfunktionen auf soziale Netzwerke bezogen und hinsichtlich der Frage abgeklopft, unter welchen Bedingungen soziale Netzwerke die Form von Kapital annehmen können (Abschnitt 2.2.3). Das daraus resultierende Substrat wird alsdann

in ein konkretes, investitionstheoretisch unterfüttertes Handlungsmodell übertragen (Abschnitt 2.2.4). In Abschnitt 2.2.5 wird dann demonstriert, inwiefern ein rein investitionstheoretisches Modell zu kurz greift, wenn man nicht den Begriff des Vertrauens integriert. Darüber hinaus wird der Begriff des Vertrauens auch als Parameter beschrieben, der sich in das zuvor gewonnene allgemeine Handlungsmodell einführen lässt. Schliesslich wird das Ergebnis dieser theoretischen Überlegungen in Form einer Definition des Sozialkapital-Begriffs fest gehalten (Abschnitt 2.2.6).

## **2.2.2 Zum Erreichen allgemeiner Ziele: Die Theorie sozialer Produktionsfunktionen**

Die Theorie sozialer Produktionsfunktionen (SPF) konzipiert den „Menschen“ als Produzenten seines allgemeinen Wohlbefindens, indem er unter gegebenen sozialen, biologischen und physischen Bedingungen das Erreichen allgemeiner, universaler Lebensziele zu optimieren versucht: „The Theory asserts that people produce their own well-being by trying to optimize achievement of universal goals, within the set of resources and constraints they face.“ (Ormel et al. 1999 : 66) Darüber hinaus wird der Mensch als aktiver Akteur betrachtet, der unter Bedingungen begrenzter Rationalität nach effizienten Wegen sucht, Wohlbefinden zu produzieren: „(...) humans are seen as active agents who rationally choose cost-effective ways to produce well-being, given that the rational considerations of cost-benefit are limited by available information.“ (Ormel et al. 1999: 66f.) Ich wende mich zunächst dem ersten Aspekt zu. Was sind universale Ziele, inwiefern produzieren sie Wohlbefinden und wie lassen sie sich erreichen?

Im Kontext der SPF-Theorie werden zunächst physisches Wohlbefinden sowie soziales Wohlbefinden als universale Zielen unterschieden. Im Kontext der Theorie wird davon ausgegangen, dass jeder Mensch explizit oder implizit diese Ziele verfolgt. *Physisches Wohlbefinden* lässt sich durch das Verfolgen von Stimulations- („stimulation“ or „activation“) sowie Komfortzielen („comfort“) erreichen.

*Stimulationsziele* beziehen sich auf körperliche Erregung und Aktivität einschließlich geistiger und sensorischer Stimulation, physischer Anstrengung oder Sport.<sup>2</sup> *Komfortziele* beziehen sich auf die Befriedigung bestimmter menschlicher Basisbedürfnisse wie das Vermeiden von Hunger, Durst, Schmerz, Angst oder Situationen extremer Unsicherheit. Sowohl Stimulation als auch Komfort (im „grünen“ Bereich) hängen nun beide positiv mit physischem Wohlbefinden zusammen und stellen monoton steigende Produktionsfunktionen mit absteigendem Marginalprodukt dar.<sup>3</sup> Soziales Wohlbefinden kann erreicht werden über das Verfolgen dreier instrumenteller Ziele: Sozialer Status („status“), Anerkennung („behavioral confirmation“) und emotionale (soziale?) Nähe/ Geborgenheit („affection“). Die Beziehung dieser drei instrumentellen Ziele zum sozialen Wohlbefinden wird wiederum als monoton ansteigende Produktionsfunktion mit ebenfalls sinkendem Marginalprodukt konzipiert. Die im Kontext von SPF derart konzipierten Ziele sind hierarchisch geordnet: Die ultimativen Ziele des physischen und sozialen Wohlbefindens stehen an oberster Stelle, gefolgt von den instrumentellen Zielen erster Ordnung, deren Erreichen wiederum abhängig ist von spezifischeren Zielen. Je weiter man in der Hierarchie nach unten geht, desto kontextspezifischer werden die Produktionsfunktionen.

Bis zu diesem Punkt erinnert das Konzept ein wenig an klassische Formulierungen von Bedürfnishierarchien wie beispielsweise die Maslow'sche Bedürfnispyramide (Maslow 1970). Die SPF-Theorie unterscheidet sich allerdings gegenüber diesen Ansätzen in zwei wesentlichen Aspekten. Erstens durch eine handlungstheoretische Explikation des Zielerreichens und zweitens, damit zusammenhängend, durch die Berücksichtigung von Substitutionseffekten. Die handlungstheoretische Explikation der universalen Bedürfnisse und Ziele rückt einen Akteur in den Mittelpunkt, der aktiv – unter Bedingungen gegebener Ressourcen und Begrenzungen – das eigene

---

<sup>2</sup> Da ein Übermaß an körperlicher Aktivität das Wohlbefinden einschränken kann, nimmt der Zusammenhang zwischen Aktivität und Wohlbefinden den einer invertierten U-Form an (Ormel et al. 1999: 67f.).

<sup>3</sup> Je mehr physisches Wohlbefinden eine Person aufweist, desto weniger wertvoll sind zusätzliche Einheiten von Stimulus und Komfort.

Wohlbefinden produziert. Entscheidende Ressourcen sind dabei physische und geistige Gesundheit, Zeit, Energie, Einkommen, Bildung, soziale Beziehungen und „social skills“. Diese Ressourcen sind insofern von Bedeutung als sie die relativen Kosten alternativer Lösungen zur Produktion von physischem und sozialem Wohlbefinden zu beeinflussen imstande sind. Dies bedeutet gleichzeitig, dass eine Person bei gegebener Ressourcenlage unterschiedliche Wege gehen kann, sein Wohlbefinden zu (re-)produzieren. Damit kann es zu einer Verschiebung der instrumentellen Ziele kommen, insofern beispielsweise soziales Wohlbefinden eher über Status und Anerkennung produziert wird und weniger über emotionale Nähe wie dies etwa bei Personen der Fall sein kann, die hauptsächlich in ihr Berufsleben investieren und weniger in ihr Privatleben. In einem solchen Falle kommt es demnach zu einer *Substitution* instrumenteller Ziele.

### **2.2.3 Soziale Netzwerke als Kapital?**

In Bezug auf soziale Netzwerke lässt sich nun Folgendes fest halten: Die Einbindung in ein soziales Netzwerk kann sowohl als direkte als auch als indirekte Ressource angesehen werden, generelles Wohlbefinden zu produzieren. Als direkte Ressource kann die Integration in ein Netzwerk dienen, indem es das Erreichen der Geborgenheits- und Anerkennungsziele befördert (Diewald 1991), die wiederum soziales Wohlbefinden beeinflussen. Als indirekte Ressource kann die Einbettung in persönliche Beziehungen dienen, indem eine solche Einbettung auch das Erreichen anderer instrumenteller Ziele erleichtern kann (oder natürlich erschweren kann im Falle der Abwesenheit von Integration). So können Netzwerke beispielsweise bei dem Erreichen eines sozialen Status hilfreich sein (Lin 1999), die Gesundheit begünstigen (Badura 1981), mentale und physische Aktivität befördern (Segar, Eccles, Richardson 2008; Kawachi & Berkman 2001), oder die materielle Wohlfahrt von Personen steigern, zum Beispiel im Falle finanzieller Transfers (Kohli, Künemund, & Lüdicke 2009). Die Integration in Netzwerke kann somit als Ressource verstanden werden, mit deren Hilfe soziales Wohlbefinden direkt, sowie physisches und soziales

Wohlbefinden indirekt erreicht werden können. Mit Hilfe der Theorie sozialer Produktionsfunktionen kann somit die Hinsicht und die Bedingungen geklärt werden, unter denen soziale Beziehungen oder die Ressourcen, die über soziale Beziehungen erreicht werden, soziales Kapital darstellen. Nur wenn soziale Beziehungen Ressourcen bereitstellen, die ohne diese Beziehungen nicht oder nur unter höheren Kosten verfügbar wären und wenn diese Ressourcen das Erreichen instrumenteller Ziele begünstigen, dann stellen soziale Beziehungen soziales Kapital dar. Insofern kann – analog zum materiellen Kapital und zum Humankapital – in soziale Beziehungen investiert werden, um direkte oder verzögerte Renditen erwartbar zu machen. Der Unterschied zum materiellen Kapital besteht dabei hauptsächlich darin, dass sich der Wert dieser Renditen bzw. das Verhältnis zwischen Investition und Rendite nicht in vergleichbarer Weise berechnen lässt. Hinzu kommt, und darin besteht auch der wesentliche Unterschied zum Humankapital, dass ein Akteur nicht in entsprechendem Ausmaß über die Kontrolle der entsprechenden Ressourcen verfügt (Coleman 1990). Das soziale Kapital einer Person liegt in seinen sozialen Beziehungen sowie in den Ressourcen, die sich im „Besitz“ seiner Netzwerkmitglieder befinden, begründet. Beim Konzept des Humankapitals lassen sich bestimmte Fähigkeiten oder (Aus-)Bildungsabschlüsse usw. einem Individuum zuordnen und dieses Individuum besitzt (prinzipiell) Kontrolle über diese Eigenschaften. Genau so verhält es sich beim materiellen Kapital: Es gibt einen Eigentümer, der über die Verwendungsweisen dieses Kapitals selbst bestimmen kann. Allerdings unterliegen auch das Humankapital sowie das materielle Kapital von Personen Bedingungen, die außerhalb der individuellen Kontrolle liegen. Dies sind die Bedingungen, die den Wert des Kapitals bestimmen. Sowohl Humankapital als auch materielles Kapital stellen *nicht per se* eine Form von Kapital dar, sondern auch nur *unter bestimmten Bedingungen*. So können beispielsweise (Aus-)Bildungsabschlüsse unter Bedingungen sozialen Wandels entwertet werden, so dass sie kein Humankapital mehr darstellen, wie dies etwa im ostdeutschen Transformationsprozess zum Teil der Fall war (Diewald 1999). Gleiches gilt für materielles Kapital. Als Beispiel wird hier gerne die Kiste Gold angeführt, die auf

einer einsamen Insel begraben liegt. Dieses Gold stellt kein Kapital dar. Selbst wenn sie auf dieser Insel jemand findet ist das Gold wertlos, solange damit nichts gekauft werden kann. Darüber hinaus ist auch materielles Kapital letztlich eine symbolische Größe. Zum Beispiel „besteht“ Geld auch nur insofern, als die teilnehmenden Individuen an dessen Existenz und Wert „glauben“.<sup>4</sup> Insofern ist also Humankapital genau so wie materielles Kapital von Bedingungen abhängig, die außerhalb der Kontrolle individueller Akteure liegen. Es ist von diesen externen Bedingungen abhängig, inwiefern bestimmte Eigenschaften (z.B. Bildung) oder Entitäten (z.B. in Geld umwandelbares Eigentum) überhaupt wertvoll sind und somit erst Kapital darstellen. Humankapital und materielles Kapital weisen somit auch nur dann die Eigenschaft „Kapital“ auf, *wenn sie dem Erreichen instrumenteller Ziele dienen*. Dies stellt die *konstitutive Eigenschaft* von Kapital<sup>5</sup> dar. Insofern lässt sich festhalten, dass auch persönliche Beziehungen eine Form von Kapital darstellen, *wenn* diese Beziehungen das Erreichen instrumenteller Ziele einer Person befördern, indem sie über diese Beziehungen Zugang zu Ressourcen erhält, die sie selbst nicht besitzt oder erzeugen kann.

Die Klärung des Zusammenhangs von sozialen Netzwerken und sozialen Produktionsfunktionen diene der Explikation des Zweckbegriffs in der Definition von Lin. Es sollte damit der Fluchtpunkt geklärt werden, welchen ultimativen Zielen<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> „[...] in order that the concept ‚money‘ apply to the stuff in my pocket, it has to be the sort of thing that people think is money. If everybody stops believing it is money, it ceases to function as money, and eventually ceases to be money. Logically speaking, the statement ‚A certain type of substance, x, is money‘ implies an indefinite inclusive disjunction of the form ‚x is used as money or x is regarded as money or x is believed to be money, etc.‘ But that seems to have the consequence that the concept of money, the very definition of the word ‚money‘, is self-referential, because in order that a type of thing should satisfy the definition, in order that it should fall under the concept of money, it must be believed to be, or used as, or regarded as, etc. satisfying the definition. [...] If everybody always thinks that this sort of thing is money, and they use it as money, and treat it as money, then it is money. If nobody ever thinks this sort of thing is money, then it is not money.“ (Searle 1995: 31f.)

<sup>5</sup> Im Falle der Kapitaltheorie von Marx (Marx 1848) beispielsweise dient der Besitz sowie die (Re-)Investition von Kapital der Erzeugung von Mehrwert, welcher wiederum dem sozialen und physischen Wohlbefinden der herrschenden Klasse dient.

<sup>6</sup> Das ultimative Ziel menschlicher Handlungen, nämlich sein generelles Wohlbefinden, lässt sich freilich nicht logisch herleiten. Es handelt sich vielmehr um die empirisch informierte Setzung einer anthropologischen Konstante.

situationsspezifische Zwecke bei der Konstitution und Mobilisierung von sozialen Beziehungen unterliegen. Nur so lässt sich die Konstitution von sozialen Beziehungen erklären und lassen sich spezifische Voraussagen in Bezug auf relevante Randbedingungen tätigen.

#### **2.2.4 Soziale Ressourcen: Investitionen und Renditen**

Unter sozialen Beziehungen werden hier persönliche Beziehungen zwischen zwei Personen verstanden. Es geht somit nicht um einen abstrakten Begriff von sozialen Beziehungen, der beispielsweise Beziehungen von Personen zu Organisationen und dergleichen mit einschließen würde. Unter sozialen Ressourcen werden dann in Anschluss an Lin (1999, 2001) und Flap (2002, 2004) Ressourcen verstanden, die für einen gegebenen Akteur nur mittels seiner sozialen Beziehungen erreichbar sind. Es handelt sich somit um Ressourcen, die im Beziehungsnetz eines Akteurs begründet liegen. Bislang wurde auf der Basis eines handlungstheoretischen Ansatzes geklärt, unter welchen Bedingungen Personen in diese Ressourcen investieren, nämlich wenn diese Investitionen bestimmte Renditen abwerfen, die das Erreichen bestimmter instrumenteller Ziele erleichtern. Um letztlich diese Renditen zu erhalten, bedarf es allerdings der Ressourcenvergabe einer Kontaktperson. Warum aber sollten Personen überhaupt Ressourcen weitergeben, die anderen einen Vorteil einbringen? Warum sollten Personen die Kontrolle über nachgefragte Ressourcen an andere Personen abtreten? Es sind mithin die Bedingungen zu klären, unter denen eine solche – empirisch ja zu beobachtende – Vergabe von Ressourcen stattfinden kann.

Eine mögliche Antwort auf die Frage, warum Personen nachgefragte Ressourcen an andere Personen abtreten liegt in dem Verweis auf *Normen*. Solche Normen können sich entweder auf das bedingungslose Geben von Ressourcen beziehen (Altruismus) oder auf den Austausch von Ressourcen. Personen können sich dann im Zweifelsfall schlicht verpflichtet fühlen, eine bestimmte Unterstützungsleistung zu erbringen. Im ersten Fall handelt es sich um gesellschaftlich erwünschten Altruismus, im zweiten

Fall um erwünschte Reziprozität. Das Problem eines solchen Verweises auf Normen liegt allerdings darin, dass die Beschaffenheit und die Entstehung dieser Normen selbst nicht ohne Rekurs auf die soziale Praxis erklärt werden kann, wodurch die Erklärung zirkulär wird. Normen sind letztlich mehr oder weniger stabile Verhaltenserwartungen, die das Zustandekommen von Interaktionen vereinfachen können und mithin das Problem der doppelten Kontingenz zu reduzieren vermögen. Diese Verhaltenserwartungen sind letztlich ein Produkt sozialen Handelns, das dem Aufbau und Erhalt sozialer Ordnung dient. Es muss somit der Anspruch einer soziologischen Erklärung der Ressourcenvergabe in sozialen Netzwerken sein, die Entstehung dieser Verhaltenserwartungen im Rahmen eines allgemeinen Handlungsmodells ebenfalls zu erklären. Ansonsten „erklärt“ man schlicht einen sozialen Mechanismus durch einen anderen, der wiederum den ersten voraussetzt. Eine solche Zirkularität wird den Ansprüchen an eine (wissenschaftliche) Erklärung freilich nicht gerecht.<sup>7</sup>

Eine andere Möglichkeit, die Weitergabe von Ressourcen zwischen Personen zu erklären, liegt in dem Verweis auf das Modell rational handelnder Akteure, welche unter dem Einfluss von bestimmten Bedingungen und Begrenzungen versuchen, ihr eigenes Wohlbefinden zu produzieren. Dieses Modell lag bereits der Theorie sozialer Produktionsfunktionen zugrunde. Die entscheidende Erweiterung des Modells in Bezug auf soziale Beziehungen liegt nun darin, dass man es mit (mindestens) zwei rationalen Akteuren zu tun hat, die je für sich versuchen, ihr Wohlbefinden zu maximieren.

Es lohnt sich nun, sich den Fall zweier so konzipierter Akteure etwas genauer anzusehen. Wenn man annimmt, dass die Weitergabe einer Ressource von Person 1 (P1) an Person 2 (P2) bei P1 bestimmte Kosten verursacht (Zeit, Geld; Arbeit usw.) und für P2 einen Nutzen darstellt, insofern das Erreichen instrumenteller Ziele

---

<sup>7</sup> Vgl. die Bemerkung Colemans zu diesem Punkt: „To begin with normative systems would preclude the construction of theory about how normative systems develop and are maintained.” (Coleman 1990: 31)



erleichtert wird und die Zustände des Wohlbefindens von Person 1 und Person 2 nicht unabhängig voneinander sind, dann lohnt sich die Weitergabe der Ressource nur, wenn von Person 1 erwartet werden kann, eine Ressource vergleichbaren Werts zu erhalten, welcher in einem angemessenen Verhältnis zu den aufgebrachtten Kosten steht. Ein solcher Vorgang wird gemeinhin auch unter dem Stichwort „Reziprozität“ oder „Tausch“ gefasst. Zu den Kosten zählen zum einen der erbrachte Aufwand, zum anderen die Einbußen im eigenem Wohlbefinden, welche dadurch entstehen können, wenn die Zustände des Wohlbefindens beider Personen nicht unabhängig voneinander sind. Dies soll kurz erläutert werden. Beispielsweise kann P2 das Ziel verfolgen, ihren sozialen Status zu erhöhen. Um dieses Ziel zu erreichen, fragt sie bei ihrem Freund P1 nach, welche eine gute Position in einem namhaften Betrieb innehat, ob diese nicht wüsste, ob in dem Betrieb eine von P2 angestrebte Stelle zur Verfügung steht. P1 ist nun entweder in der Situation, über die entsprechende Information bereits zu verfügen oder sie muss sich die Information besorgen. Im letzteren Fall entstehen für P1 Beschaffungskosten, beispielsweise in Form von zeitlichem Aufwand. Liegt die Information vor, sei es durch aktive Beschaffung oder schlichtes Vorhandensein, muss P1 folgende Überlegungen anstellen: Erstens stellt sich für sie die Frage, ob die entsprechenden Kosten einem erwartbaren Nutzen gegenüber stehen. Kann er zukünftig auf Unterstützung von P2 bauen, die seinen Aufwand rechtfertigt? Die zweite Frage ergibt sich aus der Tatsache, dass die Zielzustände von P1 und P2 nicht unbedingt unabhängig voneinander sind. P1 muss sich nämlich fragen, ob das eigene Wohlbefinden durch die Vergabe entsprechender Informationen möglicherweise beeinträchtigt wird. Wenn, um im Beispiel zu bleiben, P1 sozialen Status und Anerkennung im Freundeskreis einbüsst, weil P2 nun eine ebenso gute Position innehat wie P1, können für P1 soziale Kosten entstehen. Ob P1 also die Information an P2 weitergibt, hängt zunächst davon ab, ob sie überhaupt im Besitz dieser Ressource ist, bzw. sie sich verschaffen kann und zweitens ob der von P1 *antizipierte Ertrag* der

Ressourcenweitergabe die aufgebrauchten *Kosten*<sup>8</sup> rechtfertigt. Der antizipierte Ertrag ergibt sich aus den absehbaren Ressourcen, die für P1 potentiell von Nutzen sein können, gewichtet mit der (von P1 antizipierten) Wahrscheinlichkeit, dass P2 diese Ressourcen für P1 bereitstellt.

Hieraus ergeben sich nun zwei Probleme: Erstens ist nicht klar, unter welchen Bedingungen überhaupt ein Ertrag antizipiert werden kann, das heißt: Wenn eine Leistung nur dann erbracht wird, wenn eine Gegenleistung erwartet werden kann, dann stellt die erbrachte Leistung ein Risiko dar, wenn die Gegenleistung nicht *zeitgleich* erbracht wird und warum und unter welchen Bedingungen sollten Personen ein solches Risiko eingehen? Daraus ergibt sich zweitens, dass das Problem doppelter Kontingenz in Tauschhandlungen nicht gelöst werden kann, da wenigstens eine Leistung erbracht werden muss, die nicht schon eine Gegenleistung ist. Der Schlüssel zur Beantwortung dieser Fragen, so die These, stellt der *Begriff des Vertrauens* dar. Dies soll im Folgenden kurz erläutert werden.

### 2.2.5 Zum Begriff des Vertrauens

Das Problem des Risikos bei der Weitergabe von Ressourcen ist vor allem im Falle von *informellen Beziehungen* von Bedeutung. Im Falle formeller Sozialbeziehungen stehen oft allgemeine, institutionalisierte Mechanismen zur Verfügung, die Transaktionsrisiken zu vermindern imstande sind – beispielsweise durch rechtlich abgesicherte Sanktionen. In informellen Beziehungen kann jedoch das Risiko, das eine Leistung nicht durch entsprechende Gegenleistungen erwidert wird nur dadurch gemindert werden, dass entsprechende Geber darauf vertrauen, dass der Empfänger ihn nicht ausnutzt. Peter Blau hat dies so formuliert: „Since there is no way to assure

---

<sup>8</sup> Es handelt sich bei „Ertrag“ und „Kosten“ freilich nicht um objektive Größen, sondern um subjektive Konstruktionen, die von den unterschiedlichsten individuellen und sozialen Faktoren abhängen können. Beispielsweise kann aufgrund der Wahl von Referenzgruppen Statusrivalität im Freundeskreis für P1 überhaupt keine Rolle spielen. Dann sind die Kosten der Weitergabe entsprechender Informationen geringer als im anderen Fall.

an appropriate return for a favor, social exchange requires trusting others to discharge their obligations.“ (Blau 1967: 94) Um auf das obige Beispiel zurück zu kommen: Wenn P1 nicht von der Vertrauenswürdigkeit von P2 überzeugt ist, also nicht glaubt, dass P2 in irgendeiner Form die Bereitstellung der Ressource durch P1 in irgend einer Form erwidert (und sei es auch nur durch eine anhaltende Haltung der Dankbarkeit), besteht für P1 keinerlei Anreiz – und mithin kein *Grund* – Kontrolle über seine Ressourcen abzutreten.

Vertrauen ist immer Vertrauen „in etwas“. Es gibt also kein Vertrauen „als solches“ oder Vertrauen „an sich“. <sup>9</sup> Die Frage ist also: „Wer“ vertraut und „in was“ wird vertraut? Erstens: Üblicherweise wird das Ereignis der Vertrauensvergabe *Menschen* zugeschrieben. <sup>10</sup> Dabei kann es sich entweder um Individuen handeln, also einzelne Personen, oder Gruppen von Personen, die ein bestimmtes Vertrauen institutionalisiert haben, damit nicht jeder Einzelne der Gruppe im Falle wiederkehrender Handlungen aufs Neue vor die Frage der Vertrauensvergabe gestellt wird. Zweitens: Vertrauen ist ein Aspekt menschlicher *Handlung*. Personen sind in Interaktionszusammenhängen vor die Wahl gestellt, ob sie jemandem vertrauen sollen oder nicht. Vertrauen ist somit weder eine Eigenschaft noch ein Zustand wie beispielsweise lebensweltliche Vertrautheit oder Gefühle der Sicherheit (vgl. Luhmann 1988). Drittens: Menschliches Vertrauen bezieht sich auf *Handlungen anderer Personen*. <sup>11</sup> Dieser letzte Punkt erscheint zunächst kontraintuitiv, da wir in der Alltagssprache durchaus daran gewöhnt sind, in Personen zu vertrauen. Man findet in der Alltagssprache häufig Sätze wie: „Ich vertraue x“. Was aber heißt dies? Wenn dieser Satz beispielsweise von einem Firmenchef über einen Mitarbeiter geäußert wird, so kann dies unter anderem bedeuten, dass er glaubt, dass x seine

---

<sup>9</sup> Mitunter findet man die Rede vom „Urvertrauen“, welches Kinder in den ersten Lebensjahren durch eine enge emotionale Bindung an seine Eltern entwickeln soll (Erikson 1963), was möglicherweise ein Sonderfall ist.

<sup>10</sup> Auch wenn sich etwa im Tierreich kooperatives Verhalten ausmachen lässt, so würde man in diesem Falle nicht von Vertrauen sprechen (vgl. Bateson 1988).

<sup>11</sup> Was Unterlassungshandlungen einschließt, beispielsweise wenn jemand seinem Lebenspartner insoweit vertraut, dass der Ehebruch ausbleibt.

Arbeit im Sinne der Firma verrichtet und ihr nicht etwa Schaden zufügt. Wenn diesen Satz eine Person über ihren Lebenspartner äußert, so kann es bedeuten, dass diese Person davon ausgeht, dass der Partner Treue zeigt.<sup>12</sup> Man hat es also gar nicht mit Personen selbst, sondern mit konkreten *Verhaltenserwartungen* bezogen auf diese Personen zu tun. Was aber, wenn x gar keine Person, sondern beispielsweise eine gesellschaftliche Institution ist? Auch hier richtet sich das Vertrauen letztlich auf die Träger und Reproduzenten dieser Institutionen. Es würde z.B. keinen Sinn ergeben, der Idee der Demokratie als solcher zu vertrauen, gleichwohl kann man aber Personen vertrauen, die versuchen, diese Idee umzusetzen. Und auch hier richtet sich das Vertrauen nicht auf die Personen als solche, sondern besteht in der Erwartung, dass diese Person die für richtig oder gut befundene Idee angemessen, d.h. seinen Vorstellungen entsprechend, umsetzen. Man vertraut also beispielsweise nicht einem politischen System als solchem sondern man vertraut darin, dass entsprechende Personen, die für die Gestaltung des politischen Systems verantwortlich sind, bestimmte Dinge tun und bestimmte Dinge nicht tun. Dies gilt sogar für Dinge wie etwa Geld. Wenn man beispielsweise 1000 Euro von seinem Konto abhebt und zu Hause deponiert, vertraut man implizit darauf, dass sich der Wert dieser 1000 Euro (im Sinne der Kaufkraft) über Nacht nicht dramatisch verändert, zumindest nicht verschlechtert. Vertraut man also Geld? Nein, auch hier vertraut man auf die staatliche und wirtschaftliche Ordnung des Landes, in dem man lebt und das wiederum bedeutet, dass man bestimmte Handlungen von tragenden Akteuren erwartet, beispielsweise der Deutschen Bundesbank, die das Ausbleiben der Entwertung seines Geldes zur Folge haben. Das *Ausmaß des Vertrauens*, welches Personen oder Institutionen entgegengebracht wird ist dann davon abhängig, für wie *wahrscheinlich* es eine Person hält, dass die eigenen Verhaltenserwartungen erfüllt werden. Wenn man also beispielsweise davon ausgeht, dass es sehr wahrscheinlich ist, dass die Deutsche Bundesbank verantwortungsvoll mit der deutschen Währung

---

<sup>12</sup> Die Person kann mit der Äußerung des entsprechenden Satzes natürlich auch das Gegenteil erwarten, dass der Partner nicht treu ist, freilich abhängig von zugrundeliegenden Präferenzen.

umgeht, dass morgen kein Krieg von jemandem angezettelt wird, welcher die wirtschaftliche Entwicklung ins Wanken zu bringen vermag usw., dann vertraut man auch darin, dass sein Geld nicht über Nacht entwertet wird und tauscht es beispielsweise nicht gleich gegen materielle Güter ein. Demnach lässt sich Vertrauen zunächst folgendermaßen definieren: *Vertrauen besteht in dem Maße, in dem zukünftige Handlungen anderer Personen oder Gruppen von Personen entsprechend der eigenen Erwartungen als wahrscheinlich erachtet werden.*

Hierbei werden zwei wesentliche Aspekte deutlich: Erstens besteht Vertrauen in einer Verhaltenserwartung, die sich auf *zukünftige Handlungen* von anderen Personen bezieht, woraus zweitens folgt, dass man es mit einer Handlungssituation zu tun hat, die durch Bedingungen *unvollständiger Information* charakterisiert ist. Georg Simmel versucht, diesen Umstand mit dem Begriff der „Hypothese“ zu erfassen: „[Dieses] Vertrauen, als die Hypothese künftigen Verhaltens, die sicher genug ist, um praktisches Handeln darauf zu gründen, ist als Hypothese ein mittlerer Zustand zwischen Wissen und Nichtwissen um den Menschen, [weshalb] der völlig Wissende (...) nicht zu vertrauen [brauche], der völlig Nichtwissende vernünftigerweise nicht einmal vertrauen [könne].“ (Simmel 1992: 393)

An diesem Punkt setzt nun die theoretische Erörterung des Vertrauensbegriffs bei James Coleman ein (Coleman 1990: 91ff.). Coleman geht zunächst von einem Modell sozialer Austauschbeziehungen aus, in dem Akteure über die Kontrolle ihrer Ressourcen verfügen und selbige übertragen können. Er betont dabei die Differenz zum Modell des perfekten Marktes, welches Bedingungen vollständiger Information unterstellt und deshalb die Rolle der Zeit nicht in den Blick bekommt: „One way in which the transactions that make up social action differ from those of the classical model of a perfect market lies in the role of time. In the model of a perfect market, transactions are both costless and instantaneous. But in the real world transactions are consummated only over a period of time.“ (Coleman 1990: 91) Coleman betont damit die strukturelle Unmöglichkeit zeitlich symmetrisch verlaufender Transaktionen, also die Unmöglichkeit der Gleichzeitigkeit von Leistung und

Gegenleistung. Dieser Umstand der zeitlichen Asymmetrie führt dazu, dass soziale Austauschbeziehungen Risiken beinhalten: „Time asymmetries in delivery introduce risk into a unilateral action or transaction for the party or parties who must invest resources before receiving a return.“ (Coleman 1990: 91) Und wie weiter oben bereits angedeutet, ist dieser Umstand insbesondere im Falle *informeller Beziehungen* relevant, bei denen keine vertraglich, durch das Rechtssystem einer Gesellschaft abgesicherten Leistungen ausgetauscht werden bzw. bei denen die ausgetauschten Leistungen auch gar nicht einem Gegenwert entsprechend bezifferbar sind. Die Lösung des Problems der zeitlichen Asymmetrien besteht nun darin, dass Akteure dieses Risiko wahrnehmen und es in ihre Handlungen einfließen lassen. Insofern besteht dann Vertrauen (oder eben nicht): „Especially in noneconomic transactions, where value is not precisely calculated and there is no numeraire (...), enforceable contracts cannot easily be used, and other social arrangements are necessary. The usual arrangement is simply an incorporation of risk into the decision of whether or not to engage in the action. This incorporation of risk into the decision can be treated under a general heading that can be described by the single word ‘trust.’ Situations involving trust constitute a subclass of those involving risk. They are situations in which the risk one takes depends on the performance of another actor.“ (Coleman 1990: 91) Da ein Akteur also entsprechend seiner Handlungssituation nur über unvollständige Information verfügt – er weiß ja nicht, wie entsprechende Akteure handeln werden – sieht er sich dem Risiko ausgesetzt, dass potentielle Investitionen im Sinne von Kontrollrechtsübertragungen eigener Ressourcen keine Rendite abwerfen, da beispielsweise keine entsprechenden Gegenleistungen erbracht werden. *Insofern nun der Akteur dieses Risiko als gering erachtet, kann man von „Vertrauen“ sprechen.* Welches sind aber nun die Variablen einer solchen Risikokalkulation?

Für Coleman geht es zunächst darum, dass ein Akteur vor die Frage gestellt ist, ob er Vertrauen platzieren soll („to place trust“) oder nicht. Interessanterweise vergleicht Coleman dabei das Platzieren von Vertrauen mit dem Platzieren einer Wette: „(...)

[T]he elements confronting the potential trustor are nothing more or less than the considerations a rational actor applies in deciding whether to place a bet.” (Coleman 1990: 99) Beim Platzieren einer Wette gibt es drei relevante Größen:

- der mögliche Verlust (der Wetteinsatz)
- der mögliche Gewinn
- und die Gewinnchance

Ist nun die Gewinnchance im Verhältnis zur Wahrscheinlichkeit des Verlusts größer als der Verlust im Verhältnis zum Gewinn, weist die Wette einen positiven Erwartungswert auf. Dies soll kurz illustriert werden: Wenn jemand einem die Wette anbietet, eine Münze um einen Euro zu werfen, so ist der Erwartungswert gleich Null, da das Verhältnis zwischen Gewinn- und Verlustwahrscheinlichkeit genau so groß ist wie das Verhältnis von Verlust zu Gewinn:  $(0.5/0.5) = (1/1)$ . Es wäre hier somit weder rational noch irrational eine Wette zu platzieren. Anders sieht es beispielsweise beim Roulette aus. Setzt man hier einen Euro auf eine einzige Zahl, so ist die Gewinnchance  $1/37$ , da das (französische) Roulette 37 Felder besitzt (1-36 und die 0). Der mögliche Gewinn beträgt allerdings lediglich 35 Euro, da die Bank in der Regel nur 36 zu 1 auszahlt (inklusive dem 1 Euro Einsatz):  $((1/37) / (36/37)) < (1/35) \rightarrow \sim 0,028 < \sim 0,029$ . Der Erwartungswert für den Spieler lässt sich noch genauer beziffern: Mit einer Wahrscheinlichkeit von  $1/37$  gewinnt er 35 Euro und mit einer Wahrscheinlichkeit von  $36/37$  verliert er einen Euro:  $((1/37)*35) - (36/37*1) = -0,027$ . D.h., pro Spiel mit einem Euro Einsatz und dem Setzen auf eine Zahl macht der Spieler im Durchschnitt knapp drei Cent Verlust. Insofern erscheint es irrational, Roulette zu spielen, da der positive Erwartungswert auf Seiten der Bank liegt.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Freilich würde sich ein solcher Erwartungswert empirisch nur bei einer verhältnismäßig hohen Anzahl von Spielen (bzw. über ein hohes N an Spielern) mit dem theoretischen Erwartungswert decken. Gerade bei einem kleinen N treten dabei eher größere Schwankungen auf. Wenn man also an kurzfristige Glücksstrahlen glaubt, kann Roulette-Spielen natürlich als rational erachtet werden.

Gemäß diesem Modell konzipiert Coleman nun auch das Platzieren von Vertrauen: „The potential trustor must decide between not placing trust, in which case there is no change in his utility, and placing trust, in which case the expected utility relative to his current status is the potential gain times the chance of gain minus the potential loss times the chance of loss.” (Coleman 1990: 99)

Das von der Theorie der sozialen Produktionsfunktion ausgehende Handlungsmodell, das in den Abschnitten 2.2.3 und 2.2.4 entfaltet wurde, diente der Erklärung des Umstands, dass Personen in soziale Beziehungen gemäss ihrer Handlungsziele investieren. Da zu einer sozialen Beziehung aber zwei Personen gehören, die ihre Handlungen koordinieren müssen, greift das allein am individuellen Akteur ansetzende Handlungsmodell zu kurz, um die Entstehung und Aufrechterhaltung sozialer Beziehungen zu erklären. Um Mechanismen der Reziprozität zu erklären, erscheint der Rekurs auf den Begriff des Vertrauens unweigerlich, was im vorliegenden Abschnitt deutlich gemacht werden sollte. Da Akteure im Rahmen sozialer Austauschbeziehungen lediglich unvollständige Information vorliegt, ist Vertrauen in zukünftige Handlungen anderer unabdingbar für den Aufbau sozialer Beziehungen und mithin für das Funktionieren sozialen Kapitals.

### **2.2.6 Definition**

Die vorangehenden theoretischen Überlegungen dienen dazu, einen klar umrissenen Begriff *individuellen* sozialen Kapitals zu entwickeln. Demnach besteht soziales Kapital von Individuen dann, wenn durch Investitionen in soziale Beziehungen – welche sich individuell an übergeordneten Zielen orientieren und auf der Grundlage von Vertrauen vollziehen – Renditen erzielt werden, die generell dem individuellen Wohlbefinden dienlich sind.



## **2.3 Soziale Netzwerke und soziale Unterstützung: Dimensionen sozialen Kapitals**

Im folgenden Abschnitt sollen nun zum Einen die terminologischen Grundlagen der Analyse von Sozialkapital geklärt werden. Zum Anderen werden die für die vorliegende Arbeit als wesentlich erachteten Dimensionen *individuellen* Sozialkapitals herausgearbeitet (für umfangreichere Dimensionierungen vgl. Paxton 1999; Flap 1999; van der Gaag & Snijders 2004; Narayan & Cassidy 2001).

### **2.3.1 Zum Begriff des sozialen Netzwerks**

Rein formal betrachtet handelt es sich bei „Netzwerken“ um sogenannte „Knoten“, die durch „Kanten“ miteinander verbunden sind. Aufgrund einer solchen Konzeptualisierung lassen sich sämtliche Entitäten der realen Welt sowie die Verbindungen, die zwischen diesen Entitäten bestehen (z.B. Flughäfen, verbunden durch Flüge; Kraftwerke, verbunden durch Stromleitungen usw.), abbilden und beschreiben.

Soziale Netzwerke zeichnen sich dadurch aus, dass man es mit einem Verbindungsgeflecht sozialer Akteure zu tun hat. Bei sozialen Akteuren kann es sich entweder um einzelne Personen handeln oder um Aggregate von Personen auf unterschiedlichen Aggregationsebenen wie beispielsweise Familien, Vereine, Firmen, Staaten usw. Die Knoten bestehen somit aus sozialen Entitäten und die Kanten aus den (jeweils zu definierenden) Verbindungen, die zwischen diesen Entitäten bestehen. Der Vorteil einer derartigen Betrachtungsweise liegt darin, den *relationalen Gehalt* sozialer Tatbestände zu berücksichtigen. Im Unterschied zur Betrachtung einzelner Akteure und deren Eigenschaften wird bei der Erklärung menschlichen Handelns oder sozialer Prozesse der Begriff der „sozialen Beziehung“ gewissermaßen „ernst genommen“ und in den Mittelpunkt der Betrachtung gerückt. Eine solche relationale Perspektive auf das Soziale stellt den systematischen Ausgangspunkt der sozialwissenschaftlichen Netzwerkanalyse dar: „The point of

departure for network analysis is what we shall call the *anticategorical imperative*. This imperative rejects all attempts to explain human behavior or social processes solely in terms of the categorical attributes of actors, whether individual or collective." (Emirbayer & Goodwin 1994)

### *Netzwerktypen*

Zur Analyse der formalen Eigenschaften von Netzwerken steht mittlerweile ein großes methodisches Arsenal zur Verfügung (vgl. Wasserman & Faust 1994). Grundsätzlich lassen sich drei Typen von (sozialen) Netzwerken unterscheiden, wobei es sich dabei nicht um reale Typen handelt, sondern mit der Unterteilung in Typen verschiedene Analyseperspektiven auf soziale Netzwerke beschrieben werden. Erstens handelt es sich um sogenannte „*one-mode-networks*“, welche Gesamtnetzwerke einer entweder über eine Auswahl bestimmter Akteure oder über spezifisch definierte Beziehungen abgegrenzte Menge von Akteuren darstellen. Zweitens sogenannte „*two-mode-networks*“, welche Netzwerke von Akteuren bezeichnen, deren Beziehungen sich durch gleichartige Verbindungen zu Dritten ergibt (also beispielsweise Personen, die über die Mitgliedschaft im gleichen Verein miteinander verbunden sind, aber nicht notwendigerweise über eine direkte Beziehung zueinander verfügen). Drittens schließlich sogenannte „*egozentrierte Netzwerke*“ (Diaz-Bone 1997), bei denen die Beziehungen um einen fokalen Akteur herum betrachtet werden, also Beziehungen, die von einem bestimmten Akteur („ego“) ausgehen sowie die Beziehungen der jeweiligen Kontaktpersonen von Ego („Alteri“) untereinander. Diese letztere Form der Netzwerkanalyse kommt häufig in der Survey-Forschung zum Einsatz, bei der man es mit repräsentativen Stichproben einzelner Personen zu tun hat und daher keine Gesamtnetzwerke erheben kann. Die vorliegende Arbeit befasst sich vornehmlich mit diesem Netzwerktypus.

### *Analyseebenen*

Legt man sich derart auf die Analyse von *persönlichen Netzwerken* fest, so lassen sich nun wiederum drei Analyseebenen unterscheiden. Erstens lassen sich die *Eigenschaften einzelner Akteure* beobachten, also Eigenschaften oder Attribute sowohl der fokalen Person als auch der Mitglieder im Netzwerk. Hierzu können Attribute wie Alter, Geschlecht, Bildung, berufliche Stellung usw. gezählt werden. Um welche Eigenschaften oder Attribute es sich dabei genau handelt hängt von der genaueren Fragestellung bzw. des spezifischen Forschungsinteresses ab. Zweitens lassen sich Eigenschaften von *Beziehungen zwischen zwei Akteuren* (Dyaden) analysieren. Hier lassen sich beispielsweise Eigenschaften wie Kontakthäufigkeit, Enge der Beziehung, geleistete Hilfen usw. beobachten, wiederum abhängig vom Interesse des Forschers sowie den daraus resultierenden Operationalisierungen. Schließlich kann als dritte Analyseebene die Beobachtung von *Struktureigenschaften des Netzwerks* selbst angeführt werden. Hierzu zählen Eigenschaften wie Netzwerkgröße, Netzwerkdichte, Heterogenität usw.

Die Analyse persönlicher Netzwerke auf letzterer Ebene stellt die m. E. voraussetzungsreichste Variante dar, da beispielsweise bei der Analyse der Netzwerkdichte nicht nur Daten über Ego und entsprechende Alteri benötigt werden, sondern auch Daten über die Verbindungen der Alteri untereinander. Dies stellt in sozialwissenschaftlichen Mehrthemenumfragen oft ein großes Hindernis dar, da die Erhebung dieser Alteri-Verbindungen sehr zeitintensiv ist und diese Zeit meist nicht in entsprechendem Ausmaß zur Verfügung steht.

### **2.3.2 Instrumentelle und emotionale Unterstützung**

Zwei zentrale Dimensionen im Rahmen der Netzwerk- und Unterstützungsforschung stellen emotionale und instrumentelle Unterstützung dar (Diewald 1991). *Emotionale Unterstützung* bedeutet das Geben und Nehmen von Mitgefühl, Gefühle der Sicherheit, Liebe, Zuneigung und Sympathie, (Für-)Sorge, Respekt,

Wertschätzung und soziale Anerkennung, oder Motivation in unterschiedlichen Lebenslagen. Diese Formen der Unterstützung erscheinen von universaler Bedeutsamkeit, unabhängig von spezifischen sozialen Kontexten, auch wenn sie im Ausmass hinsichtlich bestimmter sozialer Bedingungen schwanken mögen. Allgemein betrachtet kann emotionale Unterstützung direkte und indirekte Effekte auf die Ereignisse im Lebenslauf einer Person haben. Zum Beispiel kann emotionale Unterstützung einen direkten Einfluss auf das psychologische Wohlbefinden einer Person haben, oder auch einen indirekten, etwa wenn schwierige Situationen durch Unterstützung durch andere besser durchstanden werden können. Emotionale Unterstützung wird dabei in Bezug auf unterschiedliche Personengruppen erhalten und gegeben. Oft geschieht dies im Kontext von engen, multiplexen Beziehungen wie zum Beispiel unter (Ehe-)Partnern, im Rahmen von engeren Familienbeziehungen oder unter engen Freunden. Emotionale Unterstützung ist aber nicht notwendigerweise an bestimmte soziale Domänen gekoppelt, sondern kann auch in weniger engen, eher uniplexen Beziehungen beobachtet werden wie zum Beispiel unter Bekannten oder Arbeitskollegen. Wichtig ist an dieser Stelle zu betonen, dass emotionale Unterstützung ein Mittel der Produktion darstellt, welches das Erreichen instrumenteller Ziele des sozialen und physischen Wohlbefindens erleichtern. Insofern also ein individueller sozialer Akteur in soziale Beziehungen investiert und diese Beziehungen direkten oder indirekten emotionalen Rückhalt bieten und es dem Akteur dadurch erlauben, seine instrumentellen Ziele höherer Ordnung zu realisieren, also seine Investitionen eine Rendite abwerfen, hat dieser Akteur soziales Kapital akkumuliert.

Die zweite bedeutsame Dimension im Rahmen der Unterstützungsforschung stellt die *instrumentelle Unterstützung* dar. Diese Art der Unterstützung umfasst, allgemein gesprochen, den Austausch von Zeit, Information (oder noch allgemeiner: Wissen), und Geld (oder physisches Kapital). Dabei kann es sich um finanzielle Transfers zwischen Personen handeln, um den Austausch von Information, die Bereitstellung von Leistungen und Gütern, jemandem einen guten Rat geben und so

weiter. Instrumentelle Unterstützung dient vornehmlich dem Erreichen von Zielen des physischen und materiellen Wohlbefindens, kann aber auch dem sozialen Wohlbefinden dienlich sein. Jedoch, im Unterschied zur emotionalen Unterstützung, ist instrumentelle Unterstützung weit stärker vom sozialen und gesellschaftlichen Kontext abhängig. Genauer gesagt hängt instrumentelle Unterstützung in stärkerem Ausmass mit dem Grad an funktioneller Differenzierung, Modernisierung, der allgemeinen Wohlfahrt innerhalb einer Gesellschaft, oder auch dem Typus von Wohlfahrtsstaat zusammen. Darüber hinaus kann die generelle Architektur des Verhältnisses von Öffentlichkeit und Privatheit soziale Beziehungen hinsichtlich instrumenteller Unterstützung beeinflussen, wie zum Beispiel im Fall intergenerationaler Beziehungen (Kohli 1999). Eine solche höhere Kontextabhängigkeit hat zudem zur Folge, dass relationale Inhalte sich in weit stärkerem Ausmass mit Prozessen der Inflation und Deflation konfrontiert sehen. Dies liess sich zum Beispiel nach dem Mauerfall in der ehemaligen DDR beobachten, wo Beziehungen, die auf dem Austausch knapper Güter basierten fast vollständig entwertet wurden, da es nach 1989 keine Knappheit an wichtigen Gütern mehr gab (Diewald 1995; Diewald & Lüdicke 2006).

### **2.3.3 Netzwerkstruktur**

Neben aktiven Unterstützungsleistungen innerhalb von Austauschbeziehungen in einem Netzwerk kann auch die reine Struktur von persönlichen Netzwerken die Form von Kapital annehmen. So können zum Beispiel Brückenfunktionen oder andere strategische Positionierungen von Akteuren in Netzwerken bestimmte positive Auswirkungen haben (Burt 1992; Burt 2000). Auch die Dichte und Geschlossenheit von Netzwerken kann sich positiv wie negativ hinsichtlich des Kapitalspekts bemerkbar machen (Coleman 1990; Burt 2006). Dies soll an dieser Stelle allerdings nur der Vollständigkeit halber erwähnt werden, da diese Perspektive in der vorliegenden Arbeit nicht weiter verfolgt wird. Analysen dieser Art erfordern

Beobachtung auf der Ebene der Struktureigenschaften von Netzwerken, was vor dem Hintergrund der in dieser Arbeit verwendeten Daten nicht möglich ist.

### **2.3.4 Wahlbeziehungen vs. Verwandtschaftsbeziehungen**

Verwandtschaftsbeziehungen stellen auch in modernen Gesellschaften eine Besonderheit in verschiedener Hinsicht dar. Zunächst zeichnen sich Verwandtschaftsbeziehungen dadurch aus, dass sie „da“ sind - ohne gewählt zu werden.<sup>14</sup> Verwandtschaftsbeziehungen besitzen somit die Eigenschaft, dass sie gewisse Leistungen vermitteln können, ohne dass diese Leistungen aktiv gegeben oder ausgetauscht werden. So kann zum Beispiel die bloße Existenz von Verwandtschaftsbeziehungen schon Zugehörigkeitsgefühle oder Geborgenheit bewirken (Diewald 1991). Darüber hinaus sind Verwandtschaftsbeziehungen eine reichhaltige Quelle von instrumentellen und emotionalen Unterstützungsleistungen, die über den gesamten Lebenslauf einer Person hinweg nicht versiegt. Von besonderer Bedeutung sind in modernisierten Gesellschaften vor allem die Herkunfts- und Zeugungsfamilie sowie die Beziehung zwischen beiden (Diewald 1998). Man denke nur an die Vitalität von intergenerationalen Beziehungen über den Lebenslauf hinweg (Kahn & Antonucci 1990; Szydlik 2000; Kohli, Künemund & Lüdicke 2009). Eine grundsätzliche verwandtschaftliche Orientierung und verwandtschaftlicher Altruismus scheint insbesondere für Krisen zuzutreffen: Die sozialen, politischen und wirtschaftlichen Turbulenzen infolge des Mauerfalls 1989 in der ehemaligen DDR hatten eine gesteigerte Familienorientierung zur Folge (Diewald & Lüdicke 2006). Auch im Rahmen sozialpsychologischer Forschung konnte gezeigt werden, dass Nepotismus einen wichtigen Mechanismus im Kontext von subjektiver Nähe sowie emotionaler und instrumenteller Unterstützung im Lebenslauf darstellt (Neyer & Lang 2003). Schliesslich lässt sich auch im Rahmen soziobiologischer

---

<sup>14</sup> Paul Watzlawick hat diesen Umstand in ironischer Weise einmal so formuliert: „In der Wahl seiner Eltern kann man nicht vorsichtig genug sein.“

Untersuchungen nepotistisches Verhalten von Menschen nachweisen, zum Beispiel im Falle höherer Überlebenschancen unter Blutsverwandten in Krisensituationen (McCullough & Barton 1991; Voland & Paul 1998). Verwandtschaftsbeziehungen besitzen somit im Vergleich zu Wahlbeziehungen einen besonderen Stellenwert hinsichtlich des Kapital-Aspekts von persönlichen Netzwerken.

### **2.3.5 Streit und Konflikte: Die negativen Seiten sozialen Kapitals**

Soziale Beziehungen bieten nicht immer nur Vorteile. Ein wesentlicher Aspekt sozialer Beziehungen besteht auch darin, dass sie belastend, konfliktgeladen oder hinderlich sein können. Mitmenschen können auch ganz generell zum Ärgernis werden (Wiegand 1977). Im Rahmen der Sozialkapitalforschung besteht jedoch oft die Tendenz, lediglich die positiven Seiten sozialer Beziehungen hervorzuheben und die negativen auszuklammern. Dies erscheint insofern problematisch als die negativen Seiten sozialer Beziehungen zweifelsohne als Kosten zu Buche schlagen – die den Nutzen von Beziehungen überwiegen oder selbigen einschränken können.

## **2.4 Zur Konstitution sozialen Kapitals in modernen Gesellschaften**

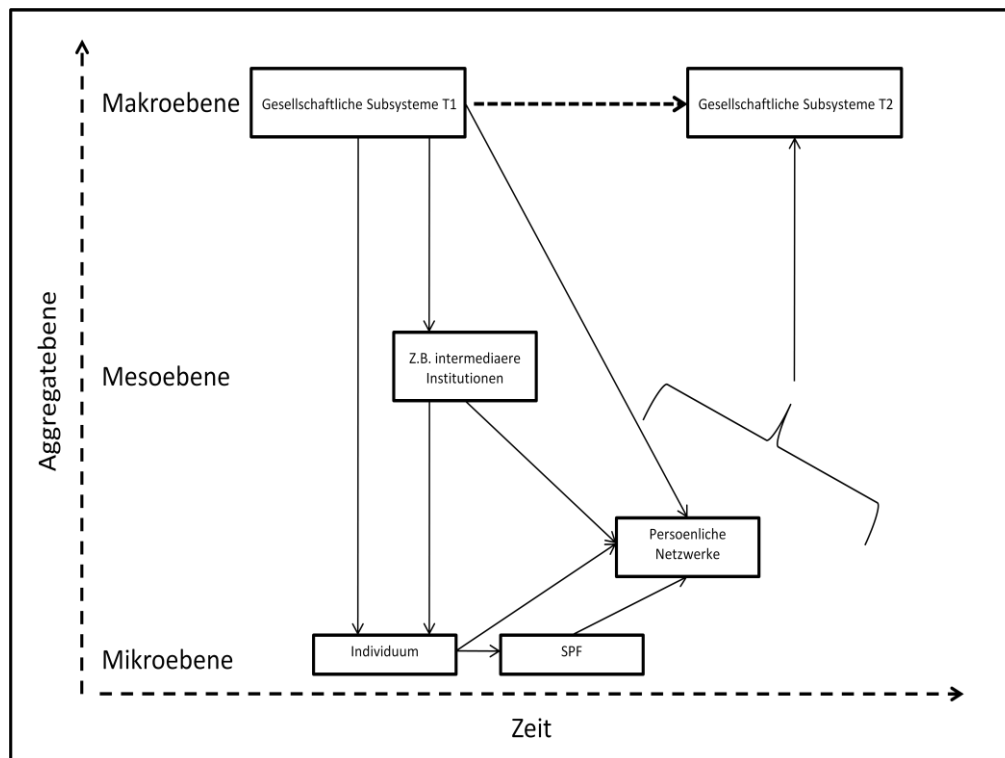
Möchte man „soziale Tatbestände“ erklären, so hat man es grundsätzlich mit einer Mehrebenenproblematik zu tun. Auf der einen Seite hat man es (immer) mit handelnden Individuen zu tun. Auf der anderen Seite findet man Strukturen, in denen individuelles Handeln „eingebettet“ ist. Oben wurde bereits ein auf die Konstitution sozialer Beziehungen zugeschnittenes Handlungsmodell entworfen. In den folgenden Abschnitten sollen die (Rand-) Bedingungen geklärt werden, unter denen persönliche Netzwerke entstehen, aufrecht erhalten werden, oder auseinander brechen.

### **2.4.1 Struktur und Handlung**

Als wissenschaftstheoretische Grundlage dient das sogenannte „Basismodell“ der soziologischen Erklärung (Esser 2000?; Lindenberg ???; Coleman 1991). Die fundamentale Idee dieses Modells besteht darin, dass soziale Ereignisse grundsätzlich von den Handlungen und Entscheidungen individueller Akteure getragen werden. Es soll an dieser Stelle nicht auf Einzelheiten dieses Modells eingegangen werden, da es mittlerweile in der empirischen Sozialforschung, zumindest implizit, weit verbreitet ist. Wichtig ist allerdings zu betonen, dass die vorliegende Arbeit sich hauptsächlich mit den Auswirkungen der Makroebene auf soziale Nahumwelten von Individuen beschäftigt, also sozusagen mit der „linken Hälfte“ des Erklärungsmodells. Das Explanans ist somit die Integration von Personen in soziale Netzwerke und das Explanandum sind überindividuelle gesellschaftliche Strukturen. Die Theorie der sozialen Produktionsfunktionen bildet dabei das Handlungsmodell auf der Mikroebene, welches in Form von sogenannten Brückenhypothesen die Makro- mit der Mikroebene verbindet. Dieser globale Wirkungszusammenhang ist anhand von Abbildung 1 veranschaulicht.



**Abbildung 1: Das Basismodell der soziologischen Erklärung im Kontext der vorliegenden Untersuchung**



## 2.4.2 Gelegenheitsstrukturen

Bei Gelegenheitsstrukturen handelt es sich in Bezug auf soziale Netzwerke auf dem zunächst schlichten Vorhandensein von potentiellen Netzwerkpartnern. Je nachdem wie die Gelegenheitsstrukturen beschaffen sind, können Art und Struktur sozialer Beziehungen variieren: Jemand, der sich häufig im Verein engagiert, besitzt eine erhöhte Wahrscheinlichkeit, Beziehungen zu anderen Vereinsmitgliedern zu unterhalten, Personen die an Universitäten studieren haben eine erhöhte Anzahl an Studenten als Freunde, usw. Darüber hinaus bewirken die sogenannten Foci von Aktivitäten – qua Mechanismen der Selbstselektion in Bezug auf diese Aktivitäten – eine erhöhte Homophilie in Netzwerken (Feld 1982). Der Aspekt der Gelegenheitsstrukturen soll hier lediglich erwähnt werden, da im Verlauf der Arbeit nicht näher auf diesen Aspekt eingegangen wird.

### 2.4.3 Sozialstruktur, Ungleichheit und Sozialkapital: Zum Zusammenspiel der Kapitalarten

Von einem ressourcentheoretischen Blickpunkt aus betrachtet lässt sich soziale Ungleichheit innerhalb einer Gesellschaft durch die individuelle Akkumulation von verschiedenen Kapitalarten erklären. Diese Perspektive auf Ungleichheit entspricht grundsätzlich dem *Paradigma des sozialen Kampfes* - eine Tradition, die von Marx (Marx 2009) und die spätere Konfliktsoziologie (Simmel 1992; Coser 1957) bis zu den Arbeiten von Bourdieu (Bourdieu 1987; Bourdieu 1993) reicht. Bei den in der vorliegenden Studie als bedeutungsvollsten eingestuften Kapitalarten handelt es sich um materielles (ökonomisches) Kapital, kulturelles Kapital und Sozialkapital (vgl. Bourdieu 1983). Die der Kapitalakkumulation zugrunde liegenden Mechanismen lassen sich vor dem Hintergrund einer individuellen Perspektive mit dem weiter oben dargelegten Ansatz der *sozialen Produktionsfunktionen* explizieren, in dessen Rahmen die Annahme zugrunde gelegt wird, dass Individuen generell danach streben, ihr materielles und subjektives Wohlbefinden zu steigern. Durch das Erreichen instrumenteller Ziele wird, auf der Grundlage tatsächlich vorhandener *und* wahrgenommener Ressourcen, individuelles Wohlbefinden maximiert. Dabei können nicht vorhandene Ressourcen, die dem Erreichen bestimmter Zielen dienen oder auch nur als nützlich *betrachtet* werden, selbst zu instrumentellen Zielen unterer Ordnung werden. Dies stellt eine signifikante Erweiterung des Ansatzes von Bourdieu dar, der die genaueren Mechanismen der Akkumulation von Kapital und die Zusammenhänge zwischen den Kapitalarten nicht hinreichend expliziert.

In Bezug auf die unterschiedlichen Kapitalarten lassen sich auf dieser Grundlage die einzelnen Kapitalien als Ressourcen und instrumentelle Ziele zugleich erachten. Das Verhältnis der Kapitalien untereinander lässt sich demnach ebenso genauer bestimmen. Ein Aspekt der vor allem in der Theorie sozialer Produktionsfunktionen prominente Bedeutung einnimmt ist die *Substitution* instrumenteller Ziele auf der Basis relativer Kosten (Ormel 1999, S. ). In Bezug auf die Kapitaldimensionen bedeutet dies, dass auf Investitionen in einer Dimension zugunsten von Investitionen

in anderen Dimensionen verzichtet werden kann, wenn dies als nützlich oder hilfreich für das eigene Wohlbefinden erachtet wird. So kann zum Beispiel auf informelle Hilfe beim Hausbau verzichtet werden, wenn genug Geld da ist, um Arbeiter zu kaufen.<sup>15</sup> Über den Aspekt der Substituierbarkeit, oder Kompensation, hinaus und in Erweiterung der SPF-Theorie erscheinen zwei weitere wesentliche Mechanismen individueller Kapitalintegration von Bedeutung. Dies betrifft zum einen die Tatsache, dass Investitionen innerhalb der Kapitaldimensionen in *Konkurrenz* zueinander stehen können. Dies ist der Fall wenn Investitionen in einem Bereich zu Verlusten in anderen Bereichen führen. Zum anderen betrifft dies den Mechanismus der *Generalisierung*. Eine *Generalisierung* liegt vor, wenn (positive oder negative) Entwicklungen in einem Bereich zu (positiven oder negativen) Entwicklungen in anderen Bereichen führen, also einen „spill-over“ verursachen. In Abbildung 2 sind diese Zusammenhänge schematisch dargestellt. Im oberen Teil dieses theoretischen Modells ist die sozialstrukturelle Perspektive auf das Zusammenspiel der Kapitalarten abgebildet. Es wird verdeutlicht, dass jede Kapitalart mit den anderen Arten über die Mechanismen der Kompensation, Konkurrenz und Generalisierung verknüpft ist. Die grundlegende Dynamik dieser Mechanismen speist sich aus den am subjektiven Wohlbefinden orientierten Zielen handelnder Individuen und dem damit verbundenen Kampf um Kapitalakkumulation. Die selbstbezogenen Pfeile deuten an, dass die gleichen Mechanismen auch innerhalb der einzelnen Kapitalfelder zur Entfaltung gelangen, was im unteren Teil der Abbildung für den Fall sozialer Netzwerke gezeigt wird. *Konkurrenz* zeigt sich etwa zwischen beruflichen und verwandtschaftlichen Netzwerken in einer Abnahme der Familienorientierung, wenn Individuen ihre Beziehungen vor allem am Arbeitsplatz oder aus beruflichen Kontexten rekrutieren. Berufliche Netzwerke konkurrieren nicht selten mit familialen Beziehungen im Hinblick auf die

---

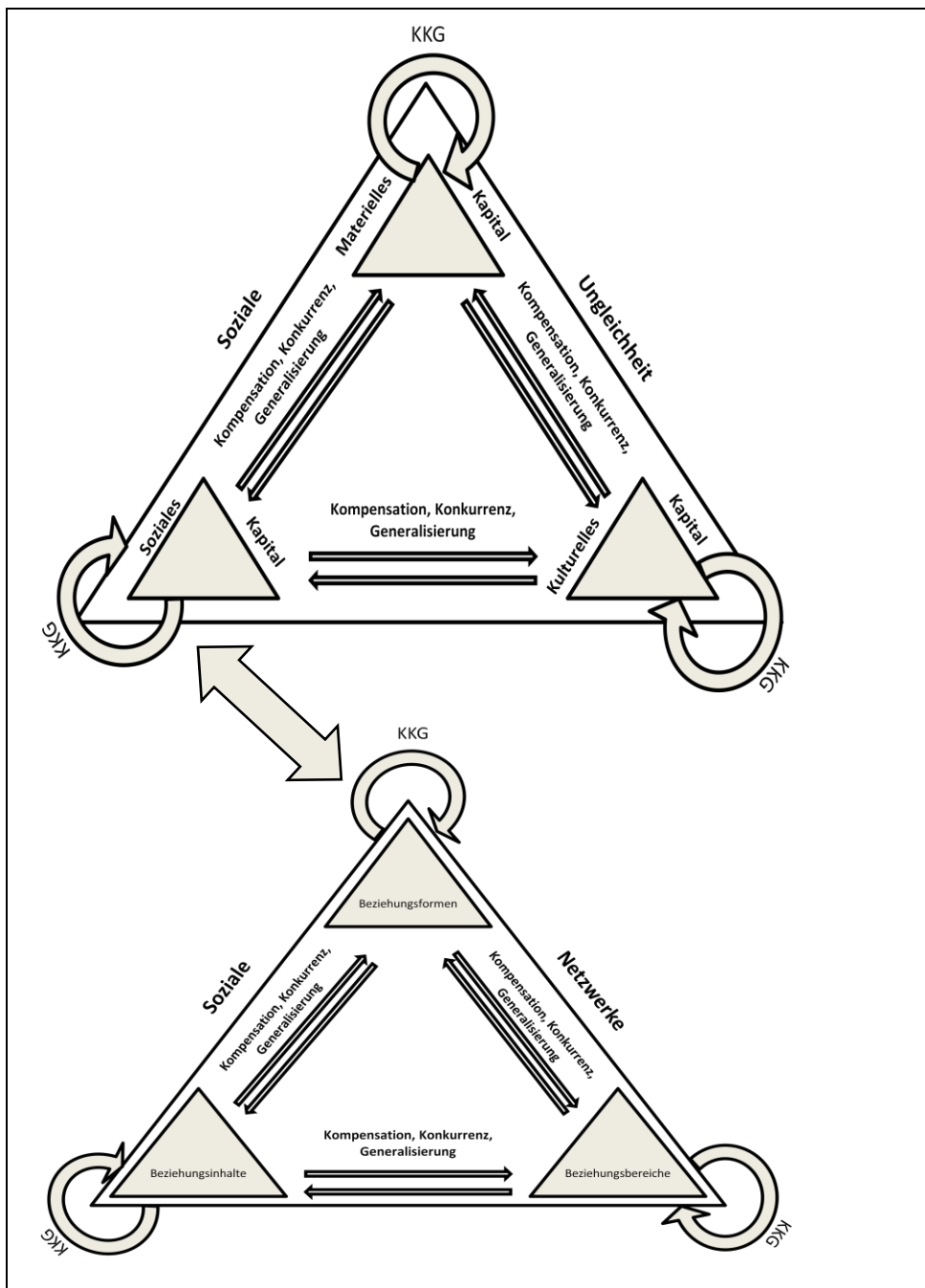
<sup>15</sup> Ein Aspekt, der in der SPF-Theorie nicht weiter ausformuliert wird, ist die Beschränkung von Substituierbarkeit. So ist davon auszugehen, dass es auch nicht-substituierbare Ziele und Ressourcen gibt. Ein Sachverhalt, der z.B. in der Volksweisheit „Geld allein macht nicht gluecklich“ aufgehoben ist.

Partnerschaft und Fertilitätsentscheidungen (z.B. Tölke & Diewald, 2003). *Kompensation und Substitution* verweisen auf die informellen Leistungen sowie die Bereitstellung von Ressourcen durch das soziale Netzwerk, mit deren Hilfe mögliche Belastungen und Anforderungen in einem bestimmten Beziehungskontext (Beruf, Familie) gemeistert werden (Rook & Schuster 1996). So werden beispielsweise verwandtschaftliche Unterstützungsressourcen (z.B. Großeltern) oder berufliche Beziehungsgefüge (z.B. job sharing; Kinderbetreuung am Arbeitsplatz) vor allem dann aktiviert und genutzt, wenn Individuen mit besonderen Anforderungen und Belastungen in der Familie oder am Arbeitsplatz konfrontiert sind (Adams et al., 1996; Young et al., 2001). *Generalisierung* liegt vor, wenn sich bestehende Netzwerkbereiche (z.B. Familie, Freunde) ausdehnen oder auch wenn in bestehenden Bereichen neue Relationsinhalte mit aufgenommen werden oder neue Formen von Beziehungen hergestellt.

Wie schon auf sozialstruktureller Ebene, so ist auch auf der beziehungsregulatorischen Ebene eine grundlegende Dynamik vorhanden, die sich aus den Zielen der handelnden Individuen speist: Ein Akteur investiert in unterschiedliche Bereiche seines sozialen Netzwerks gemäss seiner übergeordneten, am eigenen Wohlbefinden orientierten, Zielen. Dienen die derart entstehenden Netzwerkbeziehungen dann als Ressourcen, die bei der Verwirklichung der übergeordneten Ziele dienen, handelt es sich um soziales Kapital. Das soziale Kapital wiederum ist eingelassen in ein Geflecht aus Wechselwirkungen zwischen den verschiedenen Kapitalarten und, so die These der vorliegenden Arbeit, kann auch nicht ohne einen Rekurs auf diesen Verflechtungszusammenhang hinreichend verstanden werden. Eine isolierte Betrachtung von Sozialkapital hat, erstens, zur Konsequenz, dass soziale Integration in Netzwerke als eine *absolute Grösse* betrachtet wird, anstatt als *relative Grösse*. So wird zum Beispiel gerne nach der Grösse von Netzwerken Ausschau gehalten, um dann zu beurteilen, wer sozial isoliert ist - ohne individuelle Ziele und Präferenzen zu berücksichtigen (DiPrete u.a. 2011). Zweitens entsteht ein verzerrtes Bild von Sozialkapital wenn man nicht die

mannigfaltigen Beziehungen zwischen Sozialkapital und kulturellem und materiellen Kapital berücksichtigt. Aufgrund der Wechselwirkungen zwischen den Kapitalarten, basierend auf den Mechanismen der Kompensation, Konkurrenz und Generalisierung, lässt sich das soziale Kapital von Personen hinsichtlich der Frage nach einer gelingenden Integration gar nicht beurteilen, wenn man nicht das gesamte Portfolio vor Augen hat. Von einer am Individuum orientierten, ressourcentheoretischen Perspektive betrachtet, bildet die Verflochtenheit der Kapitalarten das Fundament des Systems sozialer Ungleichheit. Soziales Kapital ist insofern immer schon eingelassen in dieses System, ist immer schon mit Aspekten sozialer Ungleichheit verknüpft. Insofern erscheint es wenig sinnvoll, soziale Netzwerke und soziales Kapital isoliert zu betrachten, abgekoppelt vom übrigen Kapitalportfolio von Individuen. Die Betrachtung von Sozialkapital macht nur dann Sinn, wenn der Bezug zu den anderen Kapitalarten hergestellt wird, da das was wir unter sozialem Kapital *verstehen*, immer schon an unser Verständnis von sozialer Ungleichheit geknüpft ist. Dies ist eine der zentralen Thesen der vorliegenden Arbeit.

**Abbildung 2: Kompensation, Konkurrenz und Generalisierung als sozialstrukturelle und beziehungsregulatorische Mechanismen**



#### 2.4.4 Persönlichkeitsstrukturen

Ein weiterer Faktor, der vor dem Hintergrund eines ressourcentheoretischen Ansatzes wichtig erscheint, der jedoch in soziologischen Arbeiten insgesamt wenig Aufmerksamkeit erlangt, betrifft die Persönlichkeitsstrukturen von Individuen. Im Rahmen sozialpsychologisch orientierter Forschung konnte zweifelsohne nachgewiesen werden, dass die Gestaltung und Regulierung von persönlichen Beziehungen mit bestimmten Persönlichkeitseigenschaften zusammenhängt. So konnte beispielsweise gezeigt werden (Asendorpf & Wilpers 1998; Neyer & Asendorpf 2001; Neyer 2005), dass extrovertierte und wenig schüchterne Personen über umfangreichere Netzwerke verfügen, sich sicherer wähen im Umgang mit Freunden und Kollegen oder generell eine höhere Nähe zu bestimmten Personenkreisen empfinden. Darüber hinaus erhalten extrovertierte Personen mehr Unterstützung von Freunden und Bekannten und verträglichere Menschen haben weniger Konfliktbeziehungen. Umgekehrt haben Personen mit geringer emotionaler Stabilität oder geringerem Selbstwertgefühl weniger umfangreiche Netzwerke und fühlen sich generell unsicher im Umgang mit Personen. Schüchterne Personen erhalten darüber hinaus weniger Unterstützung. Gewissenhafte und pflichtbewusste Menschen unterhalten in stärkerem Ausmass Kontakt zu ihren Eltern und Geschwistern. Im Kontext der Sozialkapitalforschung existiert nach Wissen des Autors keine theoretische oder empirische Studie die das Verhältnis zwischen Persönlichkeit und Sozialkapital genauer beleuchtet. Im Folgenden sollen kurz vier theoretische Aspekte angesprochen werden, die die Mechanismen des Zusammenhangs zwischen Persönlichkeitseigenschaften und Sozialkapital genauer explizieren:

- 1) Wie bereits oben angedeutet gibt es einen *direkten Effekt von Persönlichkeitseigenschaften auf soziale Netzwerke* von Individuen. Dies betrifft den Umfang von Beziehungen, die Art der Beziehung sowie Beziehungsinhalte. Da soziale Netzwerke die Basis individuellen sozialen

Kapitals darstellen ist von einem indirekten Effekt auf das Kapital-Moment der Netzwerke auszugehen.

- 2) Darüber hinaus wirken sich Persönlichkeitseigenschaften nicht nur auf Netzwerkstrukturen aus, sondern auch auf die Aktivierungsbedingungen potentieller Ressourcen. Die *Nutzung von Netzwerkpotentialen* kann in Abhängigkeit von Persönlichkeitsstrukturen variieren, wie etwa im Falle gesteigerter Unterstützungsleistungen bei ausgeprägter Extraversion (vgl. Neyer & Asendorpf 2001).
- 3) Persönliche Ziele werden innerhalb der Persönlichkeitspsychologie als Teil der Persönlichkeit konzeptualisiert (Freund & Riediger 2006; Ebner & Freund 2007). Dies bedeutet, dass sowohl die Art und Weise der *Zielsetzung* als auch der *Zielverfolgung* (vgl. Brandstädter 1998) mit der Persönlichkeitsstruktur eines Individuums zusammenhängt. Nach Cantor (1990) sind Ziele auf einer mittleren Persönlichkeitsebene zwischen dem „being“ – den basalen und stabilen Persönlichkeitseigenschaften einer Person – und dem „doing“ – dem Verhaltenskorrelat in gegebenen Situationen – angesiedelt. Da nun sowohl die Struktur (vornehmlich das Setzen und die Auswahl von Zielen) als auch die Methode der Verfolgung persönlicher Ziele entscheidend sind für den Aufbau, Erhalt und Wert von sozialem Kapital, wie oben anhand der SPF Theorie dargelegt, ist ein indirekter Effekt der Persönlichkeitsstruktur auf soziale Netzwerke und soziales Kapital zu erwarten, der über die persönlichen Ziele mediiert wird.
- 4) Schliesslich lässt sich zeigen, dass *subjektives Wohlbefinden* und die *Lebenszufriedenheit* einer Person mit Persönlichkeitsmerkmalen und persönlichen Zielen zusammenhängt (Diener & Lucas 1999; Emmons 1986). In Bezug auf Persönlichkeitsmerkmale konnte etwa gezeigt werden, dass vor allem Extraversion (positiv) und Neurotizismus (negativ) mit Wohlbefinden und Lebenszufriedenheit zusammenhängt, wobei die Kausalrichtung dieses



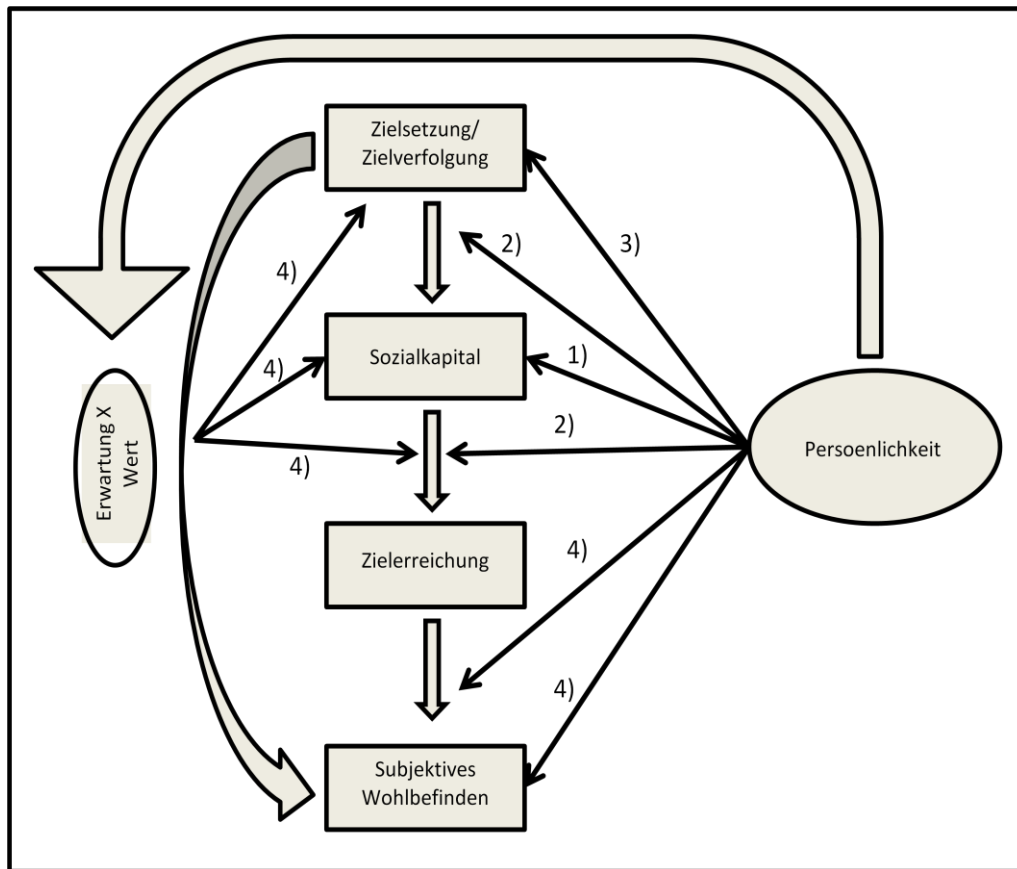
Zusammenhangs weitgehend ungeklärt ist (Diener et al. 1992; Magnus & Diener 1991). Persönliche Ziele hängen mit Wohlbefinden hinsichtlich ihres Erreichens, ihres Werts, des Aufwands der Verfolgung sowie mit gelungener Zielintegration zusammen (Emmons 1986). Da nun das, was einzelne Personen subjektiv unter Wohlbefinden verstehen sehr stark variieren kann,<sup>16</sup> variieren sowohl die auf das Wohlbefinden gerichteten instrumentellen Ziele als auch die Zusammenhänge zwischen Persönlichkeitseigenschaften und Wohlbefinden, was wiederum Unterschiede in der Akkumulation von Sozialkapital zur Folge haben kann.

Zur besseren Veranschaulichung wurden diese grob skizzierten theoretischen Zusammenhänge in einem Diagramm fest gehalten (Abbildung 3). Die Ziffern beziehen sich auf die oben genannten theoretischen Aspekte zum Zusammenhang zwischen Persönlichkeit und Sozialkapital.

---

<sup>16</sup> „The concept of “the good life“ varies considerably among individuals. For some, this ideal state is one of wealth and luxury; for others, it is attained through meaningful relationships with friends and family. For still others, the physical comforts of wealth and security are forgone to provide better lives for those in need. These different kinds of Individuals would appear to be quite different in external circumstances, yet they might all share a subjective feeling of well-being.“ (Diener & Lucas 1999: 213)

Abbildung 3: Theoretisches Modell des Zusammenhangs von Persönlichkeit und Sozialkapital



#### **2.4.5 Sozialer Wandel und Modernisierung: Soziales Kapital aus der Makro-Perspektive**

##### *Modernisierung: Verlorene oder befreite Gemeinschaft?*

Die Soziologie hat sich seit ihrem Bestehen mit einem Pessimismus hinsichtlich der Auswirkungen von funktionaler Differenzierung und Verstädterung auf die soziale Integration auseinander gesetzt (vgl. dazu Fischer et al. 1977, Wellman 1979, Diewald 1991). Dieser Pessimismus speist sich aus mehreren Quellen, die hier nur kurz angerissen werden sollen. Zum einen geht es um die Konsequenzen der *funktionalen Differenzierung* selbst: Der expandierende Staat, aber auch funktionierende Märkte und aus funktionaler Differenzierung resultierender *Wohlstandsgewinn* schwächen informelle Beziehungen über deren Bedeutungsverlust, d.h. auch die sozialintegrativen Funktionen werden, da eher als Nebenprodukt instrumenteller Beziehungen gesehen, durch den Wegfall instrumenteller Notwendigkeiten quasi unbewusst und nebenbei geschwächt. Der zweite Aspekt ist die damit mehr oder weniger einhergehende kulturelle *Individualisierung*, die Selbstverwirklichungs- gegenüber Gemeinschaftswerten betont. Und schließlich schürt auch neuerdings die Globalisierung nicht nur die Angst vor dem Verlust von Arbeitsplätzen, sondern im Zuge von zunehmendem Arbeitsdruck, Beschleunigung und Verunstetigung auch Befürchtungen, keine stabilen und gehaltvollen Beziehungen mehr eingehen und aufrechterhalten zu können (Sennett 1998, Diewald 2003). Gemeinsamer Nenner dieser Lesart ist, dass das Bedürfnis nach Nähe, Zuneigung und Anerkennung nicht automatisch dazu führt, dass entsprechende Beziehungen eingegangen und gepflegt werden können. Vielmehr bedarf es dazu entsprechender Gelegenheiten, teilweise auch Zwänge, in denen diese Qualitäten gleichsam „nebenbei“ entstehen können, wie es für die „Notgemeinschaften“ der DDR vielfach berichtet wurde (Diewald 1995). Diesen Befürchtungen steht als Gegenthese die Vision einer „befreiten Gemeinschaft“ (Wellman 1979) gegenüber. Nach dieser Lesart stärkt die Entlastung von Versorgungsaufgaben die Chancen, dass informelle Beziehungen für sozialintegrative

bzw. emotionale Inhalte frei werden. Diese Spezialisierung und Leistungssteigerung wäre ja gerade der Vorteil der funktionalen Differenzierung innerhalb der Gesellschaft.

*Der Wohlfahrtsstaat: „Crowding-out“ oder „crowding-in“ informeller Sozialbeziehungen?*

Diese bereits lang andauernde und auf die historische Durchsetzung der Modernisierung und die daraus resultierenden Folgen für die soziale Integration fokussierende Auseinandersetzung ist in den letzten Jahren ergänzt worden durch eine weitere Diskussion, die auf dieser älteren aufbaut und sie für die verschiedenen Ausformungen moderner Wohlfahrtsstaaten weiter ausdifferenziert. Die Argumente sind ähnlich den bereits in Bezug auf Modernisierungsprozesse genannten, nur dass sie auf dem Sockel erfolgter funktionaler Differenzierung speziell auf mögliche negative Folgen eines ausgebauten *Wohlfahrtsstaats* fokussieren (Scheepers/Te Grotenhuis/Gelissen 2002, van Oorschot/Arts 2005, Kääriäinen/Lehtonen 2006). Die „crowding out“-Hypothese lautet hier, dass ein ausgebauter Wohlfahrtsstaat Hilfebeziehungen als Versorgungs- und Sicherungssystem überflüssig erscheinen lasse und damit Selbstzentriertheit und soziale Isolation begünstige. Der Esping-Anderson'schen Typologie folgend, sei dieser Substitutionsprozess am deutlichsten in den skandinavischen Wohlfahrtsstaaten zu erwarten, während das vergleichsweise geringe Maß an Absicherung in den liberalen Marktgesellschaften sozialen Netzwerken noch eine höhere Bedeutung als Krisensicherung belassen habe. Am geringsten sei eine Tendenz der Substitution von informellen Beziehungen durch den Staat in den Wohlfahrtsstaaten des konservativen Typs zu erwarten, denn hier würden Tradition, Kirche und Subsidiaritätsprinzip speziell die Familie immer noch zur wichtigsten Quelle von Solidarität machen. Allerdings gibt es wiederum auch die Gegenthese, die allerdings in der Literatur eher weniger prominent vertreten scheint: Das „crowding in“-Argument vermutet die Zusammenhänge

gerade anders herum, nämlich dass ein ausgebauter Wohlfahrtsstaat gerade erst die Bedingungen dafür schafft, dass Beziehungen frei entlang der eigenen Bedürfnisse gewählt und gepflegt werden (vgl. Künemund & Rein 1999).

## **2.5 Soziales Kapital und gesellschaftliche Struktur: Offene Fragen**

Die Integration des individuellen Handlungsmodells in die sozial-kontextuellen Randbedingungen und die damit verbundene, empirisch orientierte Theoretisierung des Sozialkapitalbegriffs vor dem Hintergrund moderner Gesellschaften, hat einige offene Fragen offenbart. Im restlichen Verlauf dieser Arbeit sollen einige dieser offenen Fragen auf der Basis empirischer Untersuchungen abgearbeitet werden. Im anschliessenden Kapitel wird es darum gehen, das Verhältnis der Kapitalarten genauer zu bestimmen. Ist die Beziehung zwischen materiellem, kulturellem und sozialem Kapital strikt kumulativ? Oder ist diese Beziehung vielmehr kompensatorischer Natur? Im daran anschliessenden Kapitel wird es darum gehen, die Rolle von psychologischen Ressourcen und vor allem von individuellen Persönlichkeitsmerkmalen genauer zu beleuchten. Werden persönliche Ressourcen selbst und deren möglicher Nutzen möglicherweise unterschiedlich wahrgenommen in Abhängigkeit zum Beispiel des kulturellen Kapitals? Schliesslich wird die Bedeutung von Modernisierung, funktionaler Differenzierung und sozialer Ungleichheit für das soziale Kapital von Individuen im Kontext einer international vergleichenden Untersuchung zu bestimmen versucht. Welche Rolle spielt der Wohlfahrtsstaat bei der sozialen Integration? Was sind die Folgen hoher sozialer Ungleichheit für die Struktur und die Bedeutung individueller Nahumwelten?

## **3 Sozialkapital und Ungleichheit: Zu den sozialen Bedingungen individueller Integration**

### **3.1 Einleitung**

Für das Erhebungsjahr 2006 wurde im Sozio-ökonomischen Panel (SOEP) das Erhebungskonzept für den Schwerpunkt Familie, soziale Netzwerke und soziale Unterstützung erheblich erweitert. Diese Instrumente wurden in einem repräsentativen Pretest im Jahr 2005 erprobt (TNS Infratest 2005). Auf der Grundlage dieser Daten soll im vorliegenden Kapitel die Bedeutung von Sozialkapital im Hinblick auf seinen Stellenwert im Kontext anderer Kapitalarten in zweierlei Hinsicht einer Überprüfung unterzogen werden. 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 wird davon ausgegangen, 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 – Lebensqualität eingebettet und die grundlegenden Hypothesen daraus abgeleitet (Abschnitte 3.2 und 3.3). Der vierte Abschnitt stellt die Datenbasis, die Operationalisierungen und das Pfadmodell für die anschließenden Analysen dar (Abschnitt 3.4). Anschliessend werden einige deskriptive Ergebnisse dargestellt (Abschnitt 3.5). Schliesslich werden in Abschnitt 3.6 die zentralen Ergebnisse der Untersuchung präsentiert, woraus dann im abschließenden Abschnitt 3.7

Schlussfolgerungen für die weitere Forschung zu Sozialkapital und sozialen Ungleichheiten gezogen werden.

### **3.2 Theoretischer Hintergrund: Sozialkapital, soziale Ungleichheiten und subjektives Wohlbefinden**

Es wurde oft betont, dass Sozialkapital zunächst nur eine Metapher sei, da es im Gegensatz zum ökonomischen Kapital keine messbare und eindeutig in der Größe bestimmbare Rendite von Investitionen in Beziehungen gebe. Darüber hinaus handele es sich um eine mehrdimensionale und hoch aggregierte Größe, für deren Messung keine klar definierten Vorgaben oder Regeln existieren (van Deth 2003). Im theoretischen Teil dieser Arbeit (Kapitel 2) wurde allerdings betont, dass soziales Kapital die gleichen *formalen* Eigenschaften wie andere Kapitalarten besitzt, wenngleich Währung und Kurse auch nicht immer eindeutig zu bestimmen sein mögen. Mittlerweile ist 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 (vgl. auch 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 und 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, ob, zweitens, von ihnen jeweils unterschiedliche positive Wirkungen ausgehen und ob, drittens, diese Wirkungen sozialstrukturell moderiert werden. Die entscheidende Frage ist dabei, wann in sozialen Beziehungen inkorporierte Qualitäten und Ressourcen auch faktisch segensreiche Auswirkungen haben, indem dadurch Transaktionskosten gesenkt werden oder 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. Diese Zusammenhänge wurden bereits in Kapitel 2 der vorliegenden Arbeit theoretisch fundiert und sollen an dieser Stelle weiter vertieft werden. Es wird im Folgenden diskutiert und empirisch überprüft, inwiefern die verschiedenen Bestandteile des Sozialkapitals eher allgemein oder nur sehr kontextabhängig als Sozialkapital angesehen werden können.

In diesem Zusammenhang ist auch 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 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.

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>17</sup> zwischen Sozialkapital und anderen ungleich verteilten Ressourcen angenommen. Dies entspricht auch den meisten bisherigen empirischen Ergebnissen

---

<sup>17</sup> Vgl. zu den verschiedenen Möglichkeiten ausführlicher Diewald 2003.

(vgl. Lin 2000) und der Kapital-Theorie von Bourdieu (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>18</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 Beispiele 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

---

<sup>18</sup> Zur Unterscheidung von Naheregulation und Aushandlung von Reziprozität vgl. Neyer/Lang 2003.

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. 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.

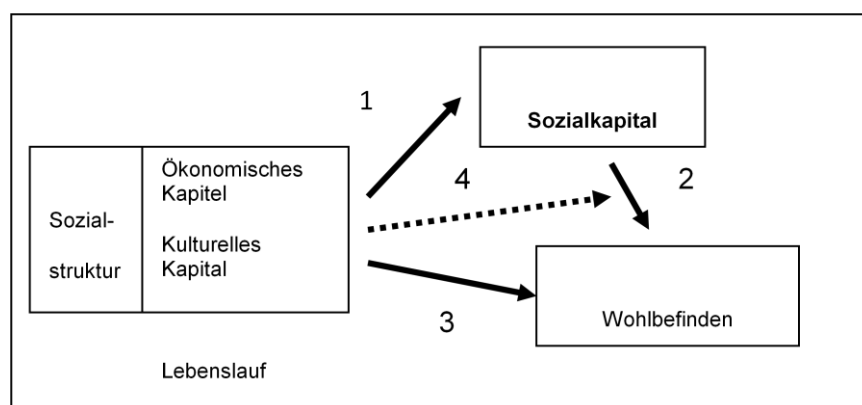
### **3.3 Untersuchungsmodell und Hypothesen**

#### **3.3.1 Das Wirkungsmodell**

Als Kriterium für die potentielle Wirkung von Merkmalen von Beziehungen, Netzwerken und des Vertrauens als Sozialkapital soll im Folgenden *subjektives Wohlbefinden* („subjective well-being“) dienen. 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 4, Pfeil 1).<sup>19</sup> Andererseits werden die *Auswirkungen* des Sozialkapitals auf das individuelle Wohlbefinden betrachtet (Pfeil 2)<sup>20</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. Darüber hinaus prüfen wir schließlich, ob die Wirkung von verschiedenen Sozialkapital-Dimensionen auf das Wohlbefinden durch ökonomisches und kulturelles Kapital moderiert wird, in anderen Worten, ob die Zusammenhänge zwischen Sozialkapital und Wohlbefinden sozialstrukturell variieren (Pfeil 4).

**Abbildung 4: Theoretisch postulierte Zusammenhänge zwischen Sozialstruktur, Sozialkapital und Wohlbefinden**



<sup>19</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>20</sup> Freilich muss man auch hier von einer möglichen Wechselwirkung ausgehen, denn das subjektive Wohlbefinden kann auch umgekehrt die Beziehungsgestaltung beeinflussen. Nichtsdestotrotz interessiert hier primär die erstgenannte Richtung.

### 3.3.2 Untersuchungshypothesen

#### *Voraussetzungen von Sozialkapital*

Vor dem Hintergrund der theoretischen Überlegungen aus Kapitel 2 sowie des vorangegangenen Abschnitts 3.2 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 erkaufte 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 (Flap 1991, Lin 2001). Allerdings können diese noch unspezifischen Hypothesen für verschiedene Dimensionen des Sozialkapitals differenziert werden. Es wird primär erwartet, dass vor allem reziprozitätsgesteuerte, d.h. vor allem nichtverwandtschaftliche Beziehungen von anderen Ressourcen abhängig sind, und dass dies, ebenfalls auf die genannten theoretischen Argumente zurückgreifend, vor allem instrumentelle statt emotionale Hilfeleistungen bzw. die Häufigkeit von konflikthaften Beziehungen betrifft. Darüber hinaus wird davon ausgegangen, 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.

### *Wirkung von Sozialkapital*

Schließlich werden auch differenzierte Zusammenhänge der unterschiedlichen Sozialkapital-Komponenten im Hinblick auf die verschiedenen Komponenten der subjektiven Lebensqualität erwartet. Depressive Neigung sollte vor allem von (dem Ausbleiben 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 bzw. erst ermöglicht 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.

## **3.4 Daten, Operationalisierungen und Methoden**

### **3.4.1 Datenbasis**

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.

### **3.4.2 Operationalisierung**

#### *Sozialkapital*

Für die Operationalisierung war es aus Kapazitätsgründen 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:

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

Damit wurde nicht nur die Unterscheidung zwischen instrumenteller und emotionaler Unterstützung 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 wurde mit Hilfe dieser Angaben ein 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. Es wurde deshalb unter Ausschluss der Partnerkategorie die Rollenheterogenität innerhalb des Unterstützungsnetzwerks als „Index of Qualitative Variation“ (Agresti & Agresti 1977) berechnet, wobei zu diesem Zwecke die einzelnen Kategorien zu Generationenbeziehungen (Eltern, Kinder), weiteren Verwandten und Nichtverwandten zusammengefasst wurden.

Zweitens liegen 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 wurde der Anteil von Verwandten an den drei wichtigsten Freunden gemessen, ebenfalls als Maß der Heterogenität des Netzwerks sowie zur Bestimmung der verwandtschaftlichen Orientierung im Kontext von Wahlbeziehungen. Drittens stehen 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 werden zwei Arten von Vertrauen betrachtet. Erstens wurde das Vertrauen in die Mitglieder des direkten sozialen Umfeldes erfasst. 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 wurden zu einer Skala zusammengefasst (Cronbach's Alpha = 0.62). Zweitens wird generalisiertes Vertrauen in Bezug auf soziale Beziehungen zu Personen ausserhalb des eigenen Netzwerkes gemessen. Auch hier wurde eine Skala aus vier Items gebildet (Cronbach's Alpha = 0.63). Zum einen wurde die Einschätzung des Vertrauens in „Fremde, denen Sie erstmals begegnen“ heran gezogen. Zum anderen wurden 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 und kooperatives Handeln außerhalb des direkt kontrollierbaren persönlichen Netzwerkes erleichtert wird.

### *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 werden damit ebenfalls Unterschiede an nicht direkt gemessenen, damit aber hoch korrelierten allgemeinen Kompetenzen erfasst.

Das ökonomische Kapital wird hier gemessen über das Haushaltsnettoäquivalenzeinkommen. Dafür wurde auf der Grundlage der sogenannten „Quadratwurzelskala“ das gesamte Haushaltsnettoeinkommen durch die Quadratwurzel der Anzahl der Haushaltsmitglieder geteilt, mit der Annahme eines konkav abnehmenden Bedarfs pro Person bei zunehmender Haushaltsgröße. Bedarfsäquivalente wurden zur Berechnung nicht herangezogen, da keine Angaben über das Alter der im Haushalt befindlichen Kinder vorliegen. 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>21</sup>

#### *Positionskapital/ Erwerbsstatus*

Auch über die (Nicht-)Positionierung im Arbeitsmarkt werden Ressourcen generiert, die hier Berücksichtigung finden sollen. Diese Ressourcen bestehen nicht nur aus materiellen Gratifikationen wie dem Einkommen, sondern auch aus Prestige, Autonomie und Macht. Zur Abbildung des Erwerbsstatus wird zwischen Erwerbstätigen, Nicht-Erwerbstätigen und Arbeitslosen unterschieden. 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

---

<sup>21</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.

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 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%).

### *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?“ (reverse coded) 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“.

### 3.4.3 Analyseverfahren

Um den postulierten, eher 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, wurden fehlende Werte bei den Modellschätzungen mit dem „Full-Information-Maximum-Likelihood“-Algorithmus (FIML) berücksichtigt, was zu einem verbesserten Ergebnis gegenüber dem listenweisen Fallausschluss führen sollte, da Selektionseffekten vorgebeugt wird (vgl. Arbuckle 1996)<sup>22</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>23</sup>

---

<sup>22</sup> Modellschätzungen unter Bedingungen listenweiser Fallausschlüsse ergaben keine wesentlichen Veränderungen in struktureller Hinsicht.

<sup>23</sup> Vgl. hierzu v.a. Bollen & Long 1993.

### 3.5 Deskriptive Befunde

Bevor die Ergebnisse der Modellrechnungen präsentiert und diskutiert werden, werden zunächst einige deskriptive Befunde zum Ausmass und zur Qualität persönlicher Beziehungen in Deutschland dargestellt.

#### 3.5.1 Soziale Unterstützung

In Tabelle 2 ist der Umfang an einzelnen Unterstützungsbeziehungen dokumentiert. Bei den Relationsinhalten der Unterstützung im beruflichen Fortkommen sowie „Streit oder Konflikte“ sind auffällig viele Nullnennungen zu erkennen - rund 45% haben hier niemanden angegeben. Im Falle des beruflichen Fortkommens dürfte dies vor allem an der entsprechenden Bedarfssituation liegen. In Tabelle 1 ist zu sehen, dass rund 50% der Personen in der vorliegenden Sample nicht erwerbstätig sind, was wiederum vor allem ältere Personen betrifft. Darüber hinaus geben die ostdeutschen Befragten häufiger solche Unterstützungen an, was ebenfalls mit der entsprechenden Bedarfssituation zusammenhängen dürfte. Im Falle der Konfliktbeziehungen lassen sich vornehmlich zwei Faktoren unterscheiden. Erstens hängt es mit dem Alter zusammen, ob jemand über konflikthafte Beziehungen verfügt (je jünger, desto eher werden Konflikte in Beziehungen angegeben), zweitens spielen vor allem Persönlichkeitsmerkmale eine Rolle (vor allem die „Verträglichkeit“ hat einen starken positiven Einfluss auf die Abwesenheit von konflikthaften Kontakten, ebenso wie das Merkmal der „Offenheit“. „Neurotizismus“ wirkt sich hingegen positiv auf die Nennung von konflikthaften Kontakten aus<sup>24</sup>).

---

<sup>24</sup> Diese Ergebnisse beruhen auf hier nicht dokumentierten Analysen. Der Zusammenhang zwischen Sozialkapital und Persönlichkeitseigenschaften wird in Kapitel 4 der vorliegenden Arbeit behandelt.

**Tabelle 1: SOEP 2006 Pre-Test**

Variable	N	M	SD	Min	Max
Geschlecht (Frauen)	1012	0.54	0.50	0	1
Alter	1011	47.55	18.37	14	90
Landesteil (Ostdeutschland)	1012	0.21	0.40	0	1
Erwerbstätig	1012	0.46	0.50	0	1
Haushaltsäquivalenzeinkommen	880	1444.39	779.79	140	8485
<i>Bildung</i>	n	%			
Kein Abschluss	14	1.51			
Volks-/ Hauptsch.	346	37.37			
Mittlere Reife/ Realsch.	343	37.04			
Abitur/ Hochschulreife	223	24.08			

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 bei ungefähr 35%. Im Großen und Ganzen gibt es bei diesen Beziehungsinhalten keine sonderlich auffälligen Unterschiede hinsichtlich des Geschlechts und des Landesteils. Starke Auffälligkeiten in dieser Hinsicht zeigen sich vor allem in den konflikthaften Beziehungen: In Westdeutschland beobachten wir für Frauen einen höheren Anteil konflikträchtiger Beziehungen als bei Männern, während dies bei den ostdeutschen Befragten genau umgekehrt ist.

**Tabelle 2: Anzahl der Nennungen (0-3) in Bezug auf die einzelnen Unterstützungsleistungen**

		Westdeutschland			Ostdeutschland			Gesamt		
	Anzahl	Männer	Frauen	Gesamt	Männer	Frauen	Gesamt	Männer	Frauen	Gesamt
<b>Teilen persönlicher Gedanken und Gefühle</b>	0	5,4	4,1	4,7	1,2	3,3	2,4	4,6	3,9	4,2
	1	22,1	18,5	20,2	32,6	10,0	19,4	24,1	16,5	20,0
	2	23,2	19,2	21,1	17,4	23,3	20,9	22,1	20,2	21,1
	3	49,3	58,2	54,0	48,8	63,3	57,3	49,2	59,4	54,7
<b>Unterstützung im beruflichen Fortkommen</b>	0	47,9	46,9	47,4	29,1	35,5	32,8	44,4	44,3	44,3
	1	19,2	21,8	20,6	19,0	28,2	24,3	19,2	23,3	21,4
	2	12,7	12,4	12,6	31,6	14,5	21,7	16,3	12,9	14,5
	3	20,1	18,9	19,5	20,3	21,8	21,2	20,1	19,5	19,8
<b>Hilfe bei möglicher Pflegebedürftigkeit</b>	0	7,1	6,7	6,9	2,3	8,3	5,8	6,2	7,1	6,7
	1	30,2	30,4	30,3	31,4	26,7	28,6	30,4	29,5	29,9
	2	26,8	25,5	26,1	32,6	30,8	31,6	27,9	26,8	27,3
	3	35,9	37,4	36,7	33,7	34,2	34,0	35,5	36,6	36,1
<b>Streit oder Konflikte</b>	0	50,3	39,9	44,8	41,9	52,5	48,1	48,6	42,9	45,5
	1	26,6	28,9	27,8	36,0	26,7	30,6	28,5	28,3	28,4
	2	13,0	16,2	14,7	9,3	13,3	11,7	12,3	15,6	14,0
	3	10,1	14,9	12,7	12,8	7,5	9,7	10,6	13,2	12,0
<b>Kommunikation unangenehmer Wahrheiten</b>	0	12,9	11,2	12,0	5,8	10,8	8,7	11,5	11,1	11,3
	1	31,8	32,9	32,4	31,4	25,8	28,2	31,7	31,2	31,4
	2	23,8	22,7	23,2	25,6	28,3	27,2	24,2	24,1	24,1
	3	31,5	33,2	32,4	37,2	35,0	35,9	32,6	33,6	33,2



**Tabelle 3: Rollenverteilung hinsichtlich der fünf Beziehungsinhalte (Anteil in %)**

Beziehung	Rolle	Westdeutschland			Ostdeutschland			Gesamt		
		Männer	Frauen	Gesamt	Männer	Frauen	Gesamt	Männer	Frauen	Gesamt
<b>Teilen persönlicher Gedanken und Gefühle - 1. Nennung</b>	(Ehe-)Partner	64,1	53,8	58,6	57,6	43,1	49,3	62,8	51,3	56,6
	(Stief-/Schwieger-)Eltern	13,2	11,3	12,2	12,9	17,2	15,4	13,1	12,7	12,9
	Tochter/Sohn/Bruder/Schwester	9,9	23,0	16,8	14,1	26,7	21,4	10,7	23,8	17,8
	Andere Verwandte	1,8	3,7	2,8	1,2	3,4	2,5	1,7	3,6	2,7
	Freunde/Bekannte	11,1	8,2	9,5	14,1	9,5	11,4	11,7	8,5	10,0
<b>2. Nennung</b>	(Ehe-)Partner	2,7	4,2	3,6	1,8	7,7	5,6	2,6	5,1	4,0
	(Stief-/Schwieger-)Eltern	31,6	27,1	29,2	38,6	28,8	32,3	32,9	27,6	29,9
	Tochter/Sohn/Bruder/Schwester	40,2	42,2	41,3	49,1	40,4	43,5	41,9	41,7	41,8
	Andere Verwandte	6,6	5,6	6,0	1,8	6,7	5,0	5,8	5,9	5,8
	Freunde/Bekannte	18,8	20,9	19,9	8,8	16,3	13,7	16,9	19,8	18,5
<b>3. Nennung</b>	(Ehe-)Partner	3,4	3,5	3,5	4,8	9,2	7,6	3,7	4,9	4,4
	(Stief-/Schwieger-)Eltern	27,0	14,8	20,0	14,3	11,8	12,7	24,5	14,1	18,4
	Tochter/Sohn/Bruder/Schwester	37,4	34,8	35,9	42,9	30,3	34,7	38,4	33,7	35,6
	Andere Verwandte	10,3	12,2	11,4	9,5	21,1	16,9	10,2	14,4	12,6
	Freunde/Bekannte	21,8	34,8	29,2	28,6	27,6	28,0	23,1	33,0	28,9
<b>Unterstützung im beruflichen Fortkommen - 1. Nennung</b>	(Ehe-)Partner	44,9	54,3	49,9	46,4	49,3	48,0	45,3	53,0	49,4
	(Stief-/Schwieger-)Eltern	30,7	20,8	25,5	23,2	22,5	22,8	28,9	21,3	24,8
	Tochter/Sohn/Bruder/Schwester	3,4	5,6	4,6	12,5	9,9	11,0	5,6	6,7	6,2
	Andere Verwandte	0,6	3,6	2,1	0,0	1,4	0,8	0,4	3,0	1,8
	Freunde/Bekannte	20,5	15,7	18,0	17,9	16,9	17,3	19,8	16,0	17,8
<b>2. Nennung</b>	(Ehe-)Partner	4,5	7,8	6,2	7,3	7,5	7,4	5,3	7,7	6,5
	(Stief-/Schwieger-)Eltern	46,8	44,3	45,6	41,5	47,5	44,4	45,4	45,2	45,3
	Tochter/Sohn/Bruder/Schwester	10,8	12,2	11,5	12,2	15,0	13,6	11,2	12,9	12,1
	Andere Verwandte	3,6	5,2	4,4	4,9	0,0	2,5	3,9	3,9	3,9

<b>3. Nennung</b>	Freunde/Bekannte	34,2	30,4	32,3	34,1	30,0	32,1	34,2	30,3	32,2
	(Ehe-)Partner	10,3	4,2	7,2	12,5	12,5	12,5	10,7	6,3	8,4
	(Stief-/Schwieger-)Eltern	20,6	35,2	28,1	43,8	25,0	32,5	25,0	32,6	29,1
	Tochter/Sohn/Bruder/Schwester	14,7	15,5	15,1	6,3	16,7	12,5	13,1	15,8	14,5
	Andere Verwandte	13,2	11,3	12,2	18,8	8,3	12,5	14,3	10,5	12,3
	Freunde/Bekannte	41,2	33,8	37,4	18,8	37,5	30,0	36,9	34,7	35,8
<b>Hilfe bei möglicher Pflege- bedürftigkeit - 1. Nennung</b>	(Ehe-)Partner	63,6	48,9	55,8	53,6	42,7	47,4	61,5	47,5	54,0
	(Stief-/Schwieger-)Eltern	18,5	18,5	18,5	23,8	18,2	20,6	19,6	18,4	19,0
	Tochter/Sohn/Bruder/Schwester	8,6	22,7	16,0	11,9	25,5	19,6	9,3	23,3	16,8
	Andere Verwandte	1,5	2,2	1,9	1,2	3,6	2,6	1,5	2,5	2,0
	Freunde/Bekannte	7,7	7,7	7,7	9,5	10,0	9,8	8,1	8,3	8,2
	(Ehe-)Partner	1,8	6,2	4,1	3,5	5,1	4,4	2,2	5,9	4,2
<b>2. Nennung</b>	(Stief-/Schwieger-)Eltern	37,3	34,2	35,6	36,8	25,6	30,4	37,2	32,1	34,4
	Tochter/Sohn/Bruder/Schwester	45,0	40,3	42,5	42,1	39,7	40,7	44,4	40,2	42,1
	Andere Verwandte	3,2	5,3	4,3	1,8	3,8	3,0	2,9	5,0	4,0
	Freunde/Bekannte	12,7	14,0	13,4	15,8	25,6	21,5	13,4	16,8	15,2
	(Ehe-)Partner	2,3	6,2	4,4	6,9	4,9	5,7	3,2	5,9	4,7
	(Stief-/Schwieger-)Eltern	24,2	22,6	23,4	10,3	22,0	17,1	21,7	22,5	22,1
<b>3. Nennung</b>	Tochter/Sohn/Bruder/Schwester	43,8	38,4	40,9	27,6	51,2	41,4	40,8	41,2	41,0
	Andere Verwandte	13,3	13,0	13,1	17,2	4,9	10,0	14,0	11,2	12,5
	Freunde/Bekannte	16,4	19,9	18,2	37,9	17,1	25,7	20,4	19,3	19,8
	(Ehe-)Partner	43,9	39,8	41,5	34,0	19,3	26,2	41,6	35,8	38,3
	(Stief-/Schwieger-)Eltern	17,0	20,3	18,9	22,0	35,1	29,0	18,1	23,3	21,0
	Tochter/Sohn/Bruder/Schwester	15,8	19,9	18,2	10,0	21,1	15,9	14,5	20,1	17,7
<b>Streit oder Konflikte - 1. Nennung</b>	Andere Verwandte	0,6	4,8	3,0	0,0	3,5	1,9	0,5	4,5	2,8
	Freunde/Bekannte	22,8	15,2	18,4	34,0	21,1	27,1	25,3	16,3	20,2
	(Ehe-)Partner	2,5	4,1	3,5	5,3	12,0	9,1	3,0	5,5	4,5
	(Stief-/Schwieger-)Eltern	29,6	28,9	29,2	26,3	32,0	29,5	29,0	29,5	29,3
	Tochter/Sohn/Bruder/Schwester	24,7	38,8	33,2	21,1	24,0	22,7	24,0	36,3	31,3

	Andere Verwandte	4,9	5,0	5,0	0,0	8,0	4,5	4,0	5,5	4,9
	Freunde/Bekannte	38,3	23,1	29,2	47,4	24,0	34,1	40,0	23,3	30,1
<b>3. Nennung</b>	(Ehe-)Partner	0,0	3,3	2,1	9,1	33,3	20,0	2,2	7,2	5,2
	(Stief-/Schwieger-)Eltern	8,6	25,0	18,9	9,1	11,1	10,0	8,7	23,2	17,4
	Tochter/Sohn/Bruder/Schwester	20,0	25,0	23,2	36,4	11,1	25,0	23,9	23,2	23,5
	Andere Verwandte	17,1	6,7	10,5	0,0	22,2	10,0	13,0	8,7	10,4
	Freunde/Bekannte	54,3	40,0	45,3	45,5	22,2	35,0	52,2	37,7	43,5
<b>Kommunikation unangenehmer Wahrheiten - 1. Nennung</b>	(Ehe-)Partner	61,8	48,1	54,5	51,9	45,8	48,4	59,7	47,5	53,1
	(Stief-/Schwieger-)Eltern	12,5	13,9	13,2	17,3	14,0	15,4	13,5	13,9	13,7
	Tochter/Sohn/Bruder/Schwester	11,5	23,0	17,6	14,8	24,3	20,2	12,2	23,3	18,2
	Andere Verwandte	2,0	3,5	2,8	1,2	2,8	2,1	1,9	3,4	2,7
	Freunde/Bekannte	12,2	11,5	11,8	14,8	13,1	13,8	12,7	11,9	12,3
<b>2. Nennung</b>	(Ehe-)Partner	2,7	6,5	4,7	3,7	10,5	7,7	2,9	7,6	5,4
	(Stief-/Schwieger-)Eltern	32,4	27,9	30,0	44,4	27,6	34,6	35,1	27,8	31,1
	Tochter/Sohn/Bruder/Schwester	39,9	39,5	39,7	27,8	40,8	35,4	37,2	39,9	38,6
	Andere Verwandte	2,7	4,2	3,5	3,7	1,3	2,3	2,9	3,4	3,2
	Freunde/Bekannte	22,3	21,9	22,1	20,4	19,7	20,0	21,9	21,3	21,6
<b>3. Nennung</b>	(Ehe-)Partner	0,9	2,4	1,7	6,3	4,8	5,4	2,2	3,0	2,6
	(Stief-/Schwieger-)Eltern	24,3	19,7	21,8	12,5	26,2	20,3	21,6	21,3	21,4
	Tochter/Sohn/Bruder/Schwester	38,3	35,4	36,8	25,0	45,2	36,5	35,3	37,9	36,7
	Andere Verwandte	5,6	10,2	8,1	12,5	2,4	6,8	7,2	8,3	7,8
	Freunde/Bekannte	30,8	32,3	31,6	43,8	21,4	31,1	33,8	29,6	31,5

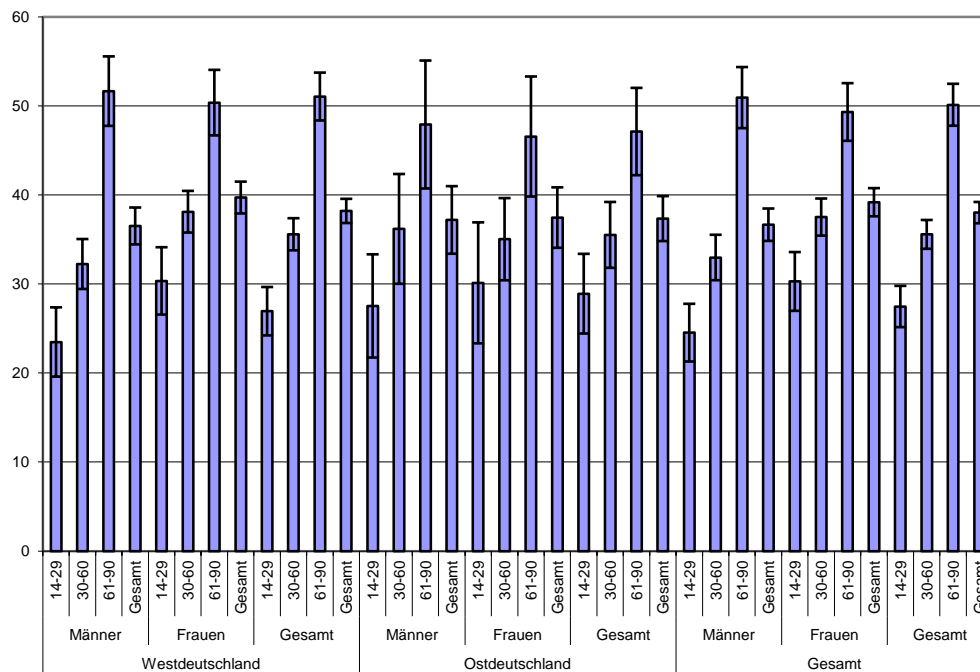
In Tabelle 3 ist die Rollenverteilung hinsichtlich der fünf Beziehungsinhalte zu sehen. Als besonders auffälliges Muster lässt sich – und dies ist aufgrund bisheriger Ergebnisse auch so zu erwarten gewesen – die Prominenz der Paarbeziehung sowie der Beziehung zu den Eltern und zu den Kindern erkennen. Diesen Familienbeziehungen kommt ein deutliches Primat in Bezug auf alle Beziehungsinhalte zu. Freundschafts- und Bekanntschaftsbeziehungen scheinen eine eher sekundäre Rolle zu spielen. Allerdings sind sie wichtiger als Beziehungen zu anderen Verwandten außerhalb der Kernfamilie. In Bezug auf das „Teilen persönlicher Gedanken und Gefühle“ geben insgesamt rund 57% der Befragten ihren Partner als erste Bezugsperson an, wobei hier eher Männer auf ihre Partnerinnen setzen (63%) als Frauen auf ihre Partner (51%). Da in der vorliegenden Stichprobe 67% angeben, einen Partner zu haben, wählen Männer also im Falle des Vorhandenseins ganz überwiegend die Partnerin als erste Bezugsperson, während bei Frauen auch die Beziehungen zu ihren Kindern und Geschwistern eine wichtige Rolle spielen, die immerhin zu 24% als erste Bezugsperson(en) angegeben werden.

Hinsichtlich eines Vergleichs der beiden Landesteile ist auffällig, dass in Ostdeutschland etwas weniger als in Westdeutschland der Partner als erste Bezugsperson gewählt wird. In Ostdeutschland besitzen zwar auch weniger Personen einen Partner (West: 68%; Ost: 63%), allerdings vermag dieser Unterschied die Differenz in Bezug auf die Wahl des Partners nur teilweise zu erklären. Bedeutsamer scheinen in Ostdeutschland die Beziehungen zu den Kindern und Geschwistern zu sein. Bei der zweiten und dritten Nennung sind keine auffälligen Unterschiede hinsichtlich des Geschlechts fest zu stellen. Hervorheben lässt sich hier lediglich die Wahl von Freunden und Bekannten in der dritten Nennung. Vor allem Frauen in Westdeutschland teilen ihre persönlichen Gedanken und Gefühle verstärkt diesem Personenkreis mit, während bei den Männern eher der Kreis der Kernfamilie Priorität genießt.

Die Unterstützung im beruflichen Fortkommen ist im Unterschied zum Teilen persönlicher Gedanken und Gefühle eine instrumentelle Unterstützungsdimension. Es ließe sich deshalb erwarten, dass der Fokus hier weniger stark auf die Kernfamilie ausgerichtet ist und in größerem Umfang auch weitere Verwandte sowie Freunde und Bekannte genannt werden. Diese Annahme lässt sich teilweise bestätigen. Bei der ersten Nennung werden zu 18%, bei der zweiten zu 32% und bei der dritten Nennung werden zu 36% Freunde und Bekannte als Bezugspersonen genannt. Trotzdem scheint auch in dieser Hinsicht ein Primat auf der Kernfamilie zu liegen. Vor allem werden Partner und Eltern als Bezugsgruppen genannt. Kinder und Geschwister allerdings bedeutend weniger. Nur rudimentär vertreten ist auch hier wieder der Kreis der übrigen Verwandtschaft. Ein ähnliches Muster lässt sich auch hinsichtlich der „Hilfe bei einer möglichen Pflegebedürftigkeit“ beobachten, wobei hier den Kindern und Geschwistern eine prominentere Rolle zukommt als den Freunden und Bekannten. Wiederum eine geringe Rolle spielen hier die Beziehungen zur übrigen Verwandtschaft. Sowohl in West- als auch in Ostdeutschland wird der Partner als erste Bezugsperson verstärkt von Männern gewählt, während Frauen als erste Bezugsperson sehr viel häufiger Kinder und Geschwister nennen.

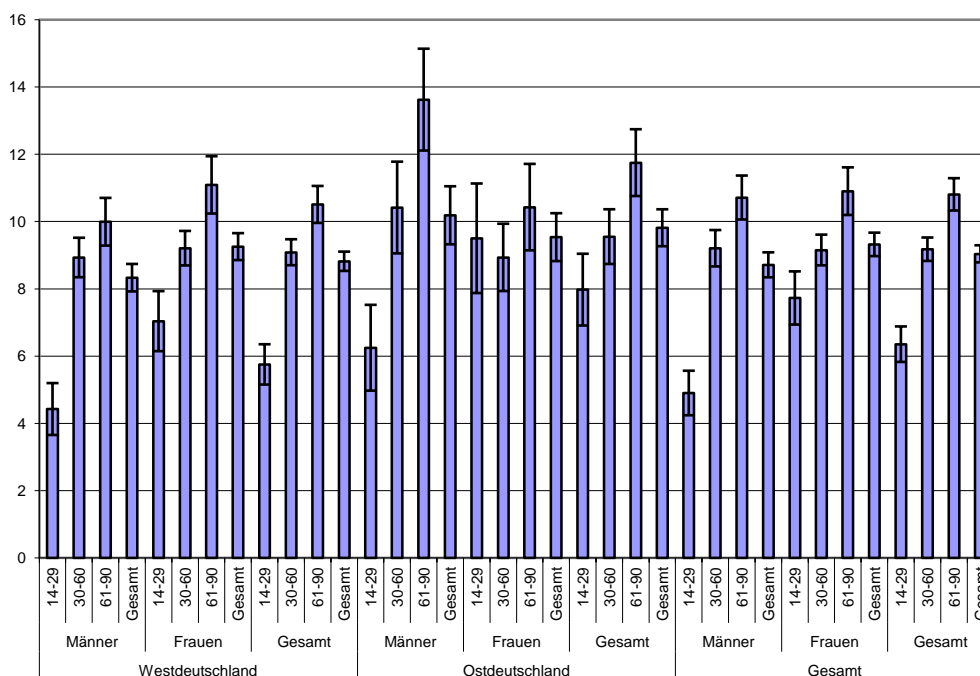
Mit welchen Personengruppen werden nun Streit und Konflikte ausgetragen? In dieser Hinsicht erscheinen Kernfamilie und Freundschaftsbeziehungen gleichermaßen betroffen. Die weiteren Verwandtschaftsbeziehungen spielen wiederum auch hinsichtlich dieser Beziehung so gut wie keine Rolle. Interessant sind einige Unterschiede zwischen den Geschlechtern: Während Männer eher ihre Partnerin angeben als Frauen ihren Partner (vor allem im Osten), streiten sich Frauen in höherem Maße mit ihren (Schwieger-) Eltern sowie ihren Kindern und Geschwistern. Männer dagegen tragen ihre Konflikte häufiger als Frauen im Freundeskreis aus; dies gilt sowohl für West- als auch für Ostdeutschland. Schließlich geht es noch um die Frage, welche Personen es sind, die den Befragten „auch mal unangenehme Wahrheiten“ sagen. Auch hier sind wieder vor allem der Partner und dann die Kernfamilie sowie Freundschaften von

**Abbildung 5: Verwandtschaftsanteil im Freundschaftsnetzwerk**



Anmerkung: Fehlerbalken indizieren 95% Konfidenzintervall. Y-Achse: Prozent.

**Abbildung 6: Altersheterogenität des Freundschaftsnetzwerks**



Anmerkung: Fehlerbalken indizieren 95% Konfidenzintervall. Y-Achse: Standardabweichung.

Bedeutung. Wiederum wird sowohl in West- als auch in Ostdeutschland eher von den Männern die Partnerkategorie benannt, während Frauen eher (Schwieger-) Eltern und Kinder als Bezugspersonen nennen.

### **3.5.2 Freundschaften und soziale Homogenität**

Im Zuge der gesellschaftlichen Individualisierung und der oft behaupteten „Freisetzung“ aus verwandtschaftlichen Kontexten wird die Frage interessant, wie groß der Verwandtschaftsanteil unter „frei gewählten“ Freundschaftsbeziehungen ist. Die Mittelwerte der betrachteten Gruppen sind in Abbildung 5 dargestellt. Deutlich zu sehen ist hier vor allem ein Alterseffekt: Mit höherem Alter nimmt der Anteil an Verwandten im Freundschaftsnetzwerk stark zu. Über alle Personen gemittelt beträgt der Anteil rund 38 Prozent und steigt über die Altersgruppen von 28 Prozent in der jüngsten über 35 Prozent in der mittleren bis zu 50 Prozent in der ältesten Gruppe an. Dieses Muster findet sich unabhängig von Landesteil und Geschlecht. Ob es sich allerdings um einen Effekt der Modernisierung handelt oder um einen Alters- oder Lebenslaufeffekt, lässt sich freilich auf der Grundlage der bisher vorliegenden Querschnittsdaten nicht beantworten, kann jedoch bei Wiederholung dieses Fragekomplexes im Rahmen des SOEP-Erhebungsprogramms zukünftig untersucht werden. Eine weitere wichtige Frage betrifft die geschlechtsspezifische Zusammensetzung des Freundschaftsnetzwerks. Hier ist eine Tendenz zur geschlechtlichen Homogenität zu erkennen, vor allem bei Frauen (Tabelle 4): Rund 62% der männlichen Befragten geben als erste Person eine männliche Person an, rund 77% der weiblichen Befragten geben eine weibliche Person an. Im Schnitt über alle drei Personen im Netzwerk sind die von den Männern zu rund 66% eigengeschlechtlich, die Netzwerke der weiblichen Befragten sind dies zu rund 74%.

Einen wichtigen Bestandteil der sozialen Integration einer Gesellschaft stellt die Altersintegration dar. Besteht die Gesellschaft auf der Ebene freier sozialer Assoziationen aus homogenen Altersgruppen, die mehr oder weniger nebeneinander

existieren oder sind die persönlichen Beziehungen der Befragten eher altersheterogen?

**Tabelle 4: Geschlechtliche Homogenität im Freundschaftsnetzwerk**

Zielperson	Person 1		Person 2		Person 3	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
Männer	61,68	38,32	69,17	30,83	66,67	33,33
Frauen	23,47	76,53	26,77	73,23	28,47	71,53

In Abbildung 6 sind die Mittelwerte der Standardabweichungen des Alters in Bezug auf die Netzpersonen dargestellt. Insgesamt besteht demnach eine mittlere Abweichung von neun Jahren. Betrachtet man die Mittelwerte getrennt nach Altersgruppen, so wird deutlich, dass die Altersheterogenität im Netzwerk mit dem Alter zunimmt, und zwar von ungefähr sechs Jahren mittlerer Abweichung bis auf ungefähr elf Jahre in der ältesten Altersgruppe. Hinsichtlich dieses Musters lässt sich kein wesentlicher Unterschied zwischen den Geschlechtern feststellen. Interessant ist allerdings der Vergleich der westdeutschen Männer mit den Männern aus Ostdeutschland. Bereits in der mittleren Altersgruppe erreichen die Männer aus Ostdeutschland einen höheren Wert als die westdeutschen Männer der ältesten Altersgruppe (ca. 10 Jahre in der Standardabweichung). Der Wert der ältesten Altersgruppe der ostdeutschen Männer ist noch mal deutlich höher und beträgt rund 14 Jahre. Gerade in Bezug auf die Männer weist somit der ostdeutsche Teil Deutschlands eine stärkere Altersintegration auf.

Schließlich werden noch die Homogenitätstendenzen der Freundschaftsnetzwerke, wie sie sich hinsichtlich des Erwerbsstatus sowie des Bildungsabschlusses zeigen, betrachtet. In Bezug auf den Erwerbsstatus ist über alle drei Personen im Netzwerk eine deutliche Homogenitätstendenz sichtbar: Arbeitslose sind überzufällig mit Arbeitslosen befreundet, Erwerbstätige sind überzufällig mit Erwerbstätigen befreundet und schließlich Nichterwerbstätige mit Nichterwerbstätigen (vgl. Tabelle



5). Besonders ausgeprägt stellt sich diese Tendenz bei den Erwerbstätigen dar. Die Erwerbstätigen in unserer Stichprobe sind zu drei Vierteln mit Erwerbstätigen befreundet. Eine ebensolche Homogenitätstendenz zeigt sich auch in Bezug auf die Bildungsabschlüsse. Über alle drei Personen im Netzwerk zeigt sich die gleiche Tendenz: Der Hauptteil der Beziehungen im Netzwerk verläuft zwischen Angehörigen der gleichen Bildungsgruppen (vgl. Tabelle 6).

**Tabelle 5: Homogenität des Erwerbsstatus im Freundschaftsnetzwerk**

	Person 1			Person 2			Person 3		
	1	2	3	1	2	3	1	2	3
1 Arbeitslos (11%)	21,78	58,42	19,80	19,57	53,26	27,17	13,41	48,78	37,80
2 Erwerbstätig (40%)	5,14	74,05	20,81	2,49	72,58	24,93	3,59	75,45	20,96
3 Nicht erwerbst. (49%)	2,61	38,26	59,13	2,51	42,24	55,25	3,51	37,34	59,15

**Tabelle 6: Homogenität der Bildungsabschlüsse im Freundschaftsnetzwerk**

	Person 1				Person 2				Person 3			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	28,5	57,1	14,2	0,00	16,6	50,0	33,3	0,00	50,0	50,0	0,00	0,00
2	1,37	64,2	23,0	11,3	2,66	53,9	32,3	11,0	3,88	63,3	21,1	11,6
3	1,01	25,1	54,3	19,4	1,74	26,8	47,7	23,6	2,71	24,0	53,4	19,7
4	0,98	12,2	23,4	63,4	0,00	7,73	24,6	67,6	0,00	11,2	20,4	68,2

1 Ohne Abschluss (1%)

2 Volks-/Hauptschulabschluss (DDR: 8. Klasse) (38%)

3 Mittlere Reife, Realschulabschluss (DDR: 10. Klasse) (36%)

4 Abitur/Hochschulreife (DDR: EOS)/Fachhochschulreife (25%)

### 3.5.3 Multivariate Zusammenhänge

Zum Schluss soll noch auf die Frage eingegangen werden, inwiefern die einzelnen Dimensionen sozialen Kapitals, wie sie im vorliegenden SOEP-Pretest operational umgesetzt wurden, untereinander zusammenhängen. Wären die Zusammenhänge sehr hoch, böten sich eventuell sparsamere Operationalisierungen des Sozialkapitals an als die hier realisierte. Lässt sich also die differenzierte Erfassung des sozialen Kapitals rechtfertigen oder handelt es sich um zum Teil redundante Messungen? In

Tabelle 7 sind die Werte der bivariaten Korrelationen abgetragen. Es fällt auf, dass die einzelnen Indikatoren insgesamt eher schwach miteinander zusammenhängen. Die auffälligsten Zusammenhänge zeigen sich in Bezug auf den Block der fünf Unterstützungsleistungen. Die Korrelationskoeffizienten variieren hier zwischen  $r=0.15$  und  $r=0.45$ . Ansonsten zeigt sich gerade hinsichtlich der Zusammenhänge der Netzwerk-Indikatoren mit den Vertrauens-Variablen, dass die einzelnen Indikatoren unterschiedliche Sachverhalte zu erfassen vermögen. Es macht daher zunächst Sinn, bei der Operationalisierung von Sozialkapital von einem multidimensionalen Konzept auszugehen, das nicht auf einige wenige Dimensionen reduzierbar ist.

### **3.5.4 Zusammenfassung**

Zusammenfassend lassen sich folgende Punkte fest halten:

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 im vorliegenden Sample sind 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%.

**Tabelle 7: Interkorrelationen der Sozialkapital Indikatoren (Pearson Korrelationskoeffizienten)**

Variable	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1	1																
2	<b>0,28</b>	1															
3	<b>0,45</b>	<b>0,35</b>	1														
4	<b>0,20</b>	<b>0,32</b>	<b>0,25</b>	1													
5	<b>0,39</b>	<b>0,34</b>	<b>0,43</b>	<b>0,34</b>	1												
6	<b>0,29</b>	<b>0,22</b>	<b>0,16</b>	<b>0,16</b>	<b>0,15</b>	1											
7	0,05	<b>-0,15</b>	0,04	<b>-0,12</b>	<b>-0,08</b>	<b>-0,07</b>	1										
8	0,02	<b>-0,17</b>	0,01	<b>-0,08</b>	-0,05	-0,06	<b>0,49</b>	1									
9	-0,02	-0,03	0,04	<b>0,07</b>	0,04	-0,03	<b>0,08</b>	<b>0,18</b>	1								
10	<b>0,07</b>	<b>-0,08</b>	0,03	0,01	0,01	0,00	<b>0,22</b>	<b>0,36</b>	<b>0,12</b>	1							
11	<b>0,17</b>	0,06	<b>0,14</b>	<b>0,11</b>	<b>0,14</b>	<b>0,13</b>	0,05	-0,03	-0,01	0,06	1						
12	<b>0,11</b>	<b>0,17</b>	<b>0,14</b>	<b>0,12</b>	<b>0,16</b>	<b>0,14</b>	-0,06	<b>-0,08</b>	-0,04	-0,01	<b>0,36</b>	1					
13	0,02	<b>-0,18</b>	0,01	-0,04	-0,04	-0,04	<b>0,11</b>	0,07	-0,01	<b>0,09</b>	0,01	-0,04	1				
14	0,02	<b>0,08</b>	0,05	<b>0,12</b>	<b>0,08</b>	0,03	<b>-0,09</b>	-0,05	-0,04	-0,06	<b>0,07</b>	0,03	<b>0,36</b>	1			
15	<b>0,10</b>	0,00	<b>0,09</b>	-0,01	0,03	<b>0,07</b>	-0,02	-0,02	-0,01	0,00	-0,04	0,02	<b>0,11</b>	<b>0,09</b>	1		
16	<b>0,08</b>	<b>0,09</b>	<b>0,16</b>	<b>-0,10</b>	0,05	0,03	-0,01	0,01	-0,04	-0,03	-0,05	0,04	0,03	-0,01	<b>0,30</b>	1	
17	<b>0,13</b>	0,05	<b>0,12</b>	0,01	<b>0,13</b>	<b>0,10</b>	-0,06	<b>-0,08</b>	0,05	-0,03	<b>0,08</b>	<b>0,25</b>	0,01	-0,02	<b>0,17</b>	<b>0,24</b>	1

1	Umfang: Reden über persönliche Dinge	10	Heterogenität des Erwerbsstatus im Freundschaftsnetzwerk
2	Umfang: Hilfe beim beruflichen Fortkommen	11	Umfang: Engere Verwandtschaft (Eltern, Kinder, Geschwister)
3	Umfang: Hilfe im möglichen Pflegefall	12	Umfang: Weitere Verwandtschaft (Große.,Enkel,Onk/Tan,Ni/Neff,sonst.)
4	Umfang: Streit oder Konflikte	13	Durchschn. Wohnentfernung engere Verwandtschaft
5	Umfang: Kommunikation unangenehmer Wahrheiten	14	Durchschn. Wohnentfernung weitere Verwandtschaft
6	Rollenheterogenität Unterstützungnetzwerk (1,2,3,5)	15	Generalisiertes soziales Vertrauen
7	Verwandtschaftsanteil im Freundschaftsnetzwerk	16	Direktes soziales Vertrauen
8	Altersheterogenität im Freundschaftsnetzwerk	17	Anzahl "enger Freunde"
9	Heterogenität der Bildungsabschlüsse im Freundschaftsnetzwerk		

Anmerkung: Fettgedruckte Werte zeigen Signifikanz auf dem Level  $p < 0,05$  an.

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 nichtverwandtschaftliche 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 Altersheterogenität innerhalb der hier betrachteten Netzwerke nimmt mit dem Alter zu. In Ostdeutschland ist eine stärker ausgeprägte Altersintegration zu erkennen. Insgesamt unterliegen die hier betrachteten persönlichen Netzwerke deutlichen Homogenitätstendenzen hinsichtlich Geschlecht, Erwerbsstatus und Bildung.
4. Es liess sich zeigen, dass Sozialkapital als multidimensionales Konzept operationalisiert werden sollte, das schliesslich auch im folgenden Abschnitt in den multivariaten Modellierungen eingesetzt wurde.

## **3.6 Ergebnisse der Modellrechnungen**

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

Mit dem ersten Pfadmodell soll zum einen verglichen werden, 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 8 enthält rohe und standardisierte Koeffizienten sowie p-Werte 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.

**Tabelle 8: Zusammenhang zwischen Sozialstruktur, Sozialkapital und Wohlbefinden (Pfadmodell)**

			B	P	beta
<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

Zunächst wird mit Block 1 das Augenmerk auf die Bedeutung von Bildung, Einkommen und Berufsklasse gerichtet. Der insgesamt stärkste Einfluss auf die Sozialkapital-Komponenten geht vom Bildungsniveau aus. Bis auf die Rollenheterogenität und das Vertrauen ins direkte Umfeld ist ein (überwiegend hoch) signifikanter Effekt zu erkennen. Die vier verschiedenen Unterstützungsarten hängen alle positiv mit dem Bildungsniveau zusammen; allerdings gilt dies auch für Streit und Konflikte. Wie erwartet, ist dieser Zusammenhang für instrumentelle stärker als für emotionale Unterstützung. Am stärksten ist er allerdings für das Kommunizieren „unangenehmer Wahrheiten“. Möglicherweise ist dies die Folge eines anderen Kommunikationsverhaltens bei Personen mit höherer Bildung, doch lässt sich dies hier nicht näher aufklären. Zudem bestätigt sich, und dies ist konsistent mit etlichen früheren Untersuchungen, dass Personen mit höherer Bildung über mehr Freundschaftsbeziehungen verfügen. Dies zeigt sich auch deutlich bei der Repräsentierung von Verwandten unter den wichtigsten Freunden, d.h., wichtige Freundschaftsbeziehungen werden bei höherer Bildung eher aus dem Kreis

„frei gewählter“ Beziehungen rekrutiert im Unterschied zur (möglicherweise) eher passiven „Übernahme“ von Verwandten als Freunde. Konsistent mit den Erwartungen ist auch der positive Zusammenhang mit dem generalisierten Vertrauen, während das Vertrauen ins persönliche Netzwerk nicht signifikant vom Bildungsniveau abhängig ist. Vertrauen ins direkte Umfeld erscheint somit weniger „anfällig“ durch Ungleichheiten auf Seiten des kulturellen Kapitals, vermutlich weil es stärker durch Verwandtschaftsbeziehungen stabilisiert wird, deren Domäne ja eher die Vermittlung von Nähe und Geborgenheit ist als die voraussetzungsreichere Reziprozität in Freundschaftsbeziehungen.

Gegenüber dem kulturellen Kapital hat das ökonomische Kapital in Form des Äquivalenzeinkommens offensichtlich einen deutlich geringeren Einfluss auf die Konstitution des sozialen Kapitals. Lediglich die Zusammenhänge mit drei der zehn Sozialkapital-Indikatoren sind statistisch signifikant. Als stärkster Effekt ist hier die Anzahl der „engen Freunde“ zu nennen: Je höher das Einkommen desto mehr „enge Freunde“ werden von den Befragten angegeben – pro 1000€ Einkommen ein Freund mehr. Offensichtlich erleichtern materielle Ressourcen das Knüpfen und die Pflege von Wahlbeziehungen. Der zweitstärkste Effekt betrifft das Vertrauen ins direkte Umfeld: Je höher das Einkommen, desto größer das Vertrauen. Möglicherweise schafft insbesondere höheres Einkommen mehr Autonomie, weniger Abhängigkeit und damit mehr Selektionsmöglichkeiten im Hinblick auf erwünschte Beziehungen. Einen Einfluss des Einkommens auf das generalisierte Vertrauen ist im vorliegenden Modell nämlich nicht festzustellen. Es verhält sich hier also umgekehrt wie im Falle der Bildung: Eher das Vertrauen ins direkte Umfeld ist vom verfügbaren Einkommen beeinflusst, während für das Vertrauen außerhalb dieses Umfeldes eher mit dem Bildungsniveau zusammenhängende Kompetenzen wichtig sind. Unter den Unterstützungsarten wird Einkommen lediglich für das Aussprechen unangenehmer Wahrheiten relevant: Je besser die Einkommenssituation, desto größer das Netzwerk derartiger sozialer Kontrolle. Der Effekt ist allerdings relativ schwach. Die Effekte hinsichtlich der Berufsklasse sind ebenfalls relativ gering, aber besonders sie weisen

auf die Kontextabhängigkeit spezifischer Sozialkapitaldimensionen hin. Ähnlich wie bei der Bildung ist insbesondere das Vertrauen, und zwar sowohl das unmittelbare als auch das generalisierte, bei höheren Berufsklassen ausgeprägter als bei niedrigen, und die Erwerbstätigen in der untersten Klasse sowie Arbeitslose (die Referenzkategorie) haben erwartungsgemäß das geringste Vertrauen. Offensichtlich werden positive und negative Erfahrungen im Erwerbssystem auf beide Vertrauensarten generalisiert. Auffällig ist auch der Zusammenhang mit Unterstützung im Hinblick auf das berufliche Fortkommen: Erwartungsgemäß sind es vor allem Angehörige der beiden höheren Berufsklassen, die eher Personen in ihrem Umfeld haben, die sich – in welcher Form genau auch immer – das eigene berufliche Fortkommen stützen. Möglicherweise hat es auch dazu beigetragen, dass sie überhaupt in die höheren Berufsklassen gelangt sind. Für alle anderen Unterstützungsarten lässt sich hingegen kein stringenter positiver Zusammenhang verzeichnen.

Insgesamt betrachtet ist also sowohl die pauschale Annahme einer Generalisierung, also einer Reproduktion von Ressourcenungleichheiten aus dem Bildungs-, Berufs- und Beschäftigungssystem, im Bereich des Sozialkapitals falsch als auch die Erwartung, dass derartige Ungleichheiten durch ein Mehr an Sozialkapital kompensiert würden. Ersteres ist nur selektiv der Fall, letzteres dagegen gar nicht anzutreffen. Dass die Annahme einer Generalisierung am ehesten und am durchgängigsten bei Unterschieden im Bildungsniveau zu finden ist, mag mit der oben bereits erwähnten Tatsache zu tun haben, dass gerade Bildung hoch mit Kompetenzen, die förderlich für das Knüpfen und die Aufrechterhaltung von Beziehungen sind, korreliert ist. Hierüber könnte allerdings erst die zusätzliche Berücksichtigung solcher Kompetenzen und Persönlichkeitsmerkmale in den Analysen weiteren Aufschluss bringen.

Wir kommen nun zum Zusammenhang von ökonomischem und kulturellem Kapital auf das Wohlbefinden (Block 2 in Tabelle 1).<sup>25</sup> Den deutlich stärksten direkten Effekt hat das Äquivalenzeinkommen, und zwar vor allem auf die Lebenszufriedenheit. Aber es schützt auch vor Depressionen, und es fördert direkt die subjektive Qualität der sozialen Integration, wobei dieser Zusammenhang deutlich der schwächste ist. Eine naheliegende Interpretation dieses letzten Effekts schließt wieder an das bereits oben Gesagte an: Hohes Einkommen macht unabhängig und auch weniger abhängig von instrumenteller Unterstützung, und darüber erlaubt es eine eher den eigenen persönlichen Neigungen und Sympathien als materiellen Notwendigkeiten folgende Beziehungsauswahl und -gestaltung. Erwerbsstatus und Berufsklasse wirken sich dagegen lediglich auf die allgemeine Lebenszufriedenheit aus. Hier wirken sich insbesondere Arbeitslosigkeit negativ und Nichterwerbstätigkeit positiv aus.

Interessant ist nun vor allem die Betrachtung des kulturellen Kapitals. In Bezug auf keine der drei Wohlbefindens-Dimensionen findet sich ein signifikanter Effekt. In Bezug auf alle drei Dimensionen lässt sich aber sowohl bivariat als auch unter Kontrolle von Landesteil, Geschlecht und Alter ein signifikanter positiver Effekt mit den erwartbaren Vorzeichen feststellen. Eine schrittweise Regression zeigt, dass gerade bei der Aufnahme der Sozialkapital-Variablen ins Modell der Effekt von Bildung auf Wohlbefinden ausbleibt.<sup>26</sup> Wir gehen somit davon aus, dass Bildung zwar das subjektive Wohlbefinden beeinflusst, aber eben nur indirekt, indem es die Bildung von Sozialkapital begünstigt, das seinerseits auf das Wohlbefinden wirkt.

Schließlich kommen wir zur Bedeutung des Sozialkapitals auf das Wohlbefinden (Block 3 in Tabelle 1). Hier lassen sich bei immerhin acht von zehn Sozialkapital-Komponenten signifikante Effekte auf das Wohlbefinden beobachten. Nur vom Verwandtschaftsanteil im Freundschaftsnetzwerk sowie von der Rollenheterogenität

---

<sup>25</sup> Trotz einiger interessanter Ergebnisse verzichten wir hier auf die Interpretation der anderen sozialstrukturellen Merkmale.

<sup>26</sup> Diese Ergebnisse sind hier nicht dokumentiert, können aber auf Wunsch zugesandt werden.

im Unterstützungsnetzwerk gehen gar keine Effekte auf das Wohlbefinden aus. Mit anderen Worten: Strukturelle Merkmale von Netzwerken – zumindest die hier betrachteten – möge zwar theoretisch bedeutsam für bestimmte Unterstützungsparameter sein, doch mögen diese Wirkungen zu kontextspezifisch sein, um sich generell positiv auf das Wohlbefinden auszuwirken. Dieses hängt offensichtlich eher von der Qualität der Beziehungen ab als von deren abstrakter Zusammensetzung hinsichtlich der Rollenheterogenität.

Naturgemäß sind die Effekte auf die subjektive Qualität der sozialen Integration vergleichsweise am stärksten. Dennoch sind sie keineswegs trivial, denn es gibt erhebliche Unterschiede im Ausmaß der Bedeutung verschiedener Sozialkapital-Dimensionen. So hat die Rollenheterogenität gar keinen Einfluss, wogegen das Vertrauen ins persönliche Netzwerk den herausragend deutlichsten Einfluss gegenüber den ansonsten auf etwa gleichem Niveau liegenden Koeffizienten der verschiedenen Beziehungsqualitäten hat. Auch das generalisierte Vertrauen beeinflusst die wahrgenommene Qualität der sozialen Integration positiv. Letztere ist also nicht nur, wenn auch hauptsächlich, ein Ergebnis der Qualität des direkten persönlichen Umfelds. Es ist aber darüber hinaus nicht egal, ob es sich dabei um eine intakte Insel im feindlichen Meer handelt. Dass soziale Beziehungen wichtig für die Vermeidung von depressiven Zuständen ist, besitzt wenig Neuigkeitswert. Es ist aber in der Unterscheidung verschiedener Beziehungsaspekte bemerkenswert, mit welcher Deutlichkeit sich zeigt, wie negativ sich Streit und Konflikte im persönlichen Netzwerk auf das Depressionsrisiko auswirken, und wie protektiv umgekehrt Vertrauen wirkt, während konkrete Unterstützungsleistungen darüber hinaus keinen signifikanten Einfluss haben. Lediglich die Anzahl von Freunden reduziert die Depressionswahrscheinlichkeit. Die allgemeine Lebenszufriedenheit schließlich wird weniger von speziellen Unterstützungsleistungen als wiederum von Vertrauen insbesondere ins persönliche Netzwerk positiv geprägt. Streit und Konflikte wirken sich dagegen signifikant negativ aus. Von den Unterstützungsleistungen erweist sich nur die Hilfe bei Pflegebedürftigkeit überhaupt als signifikant. Möglicherweise ist

dies ein vom konkreten Gegenstand abstrahierender Indikator für ein gewisses Sicherheitsempfinden im Netzwerk, während der positive Effekt der Anzahl der Freunde eher Anerkennung über Reziprozitätsbeziehungen repräsentiert.

Zusammengenommen lässt sich aus diesen Ergebnissen schließen, dass auch bei Kontrolle und in Relation zu den anderen Kapital-Arten das Sozialkapital eine hohe Bedeutung für die subjektive Lebensqualität aufweist. Diese Bedeutung ist zunächst als komplementär zu den Wirkungen der anderen Ungleichheiten anzusehen. Doch insbesondere die starken Einflüsse der Bildung auf das Sozialkapital zeigen, dass sie keineswegs unabhängig voneinander existieren, sondern gerade die erworbenen Beziehungen baut man mit Bildung, Geld und Status leichter auf als ohne. Vor allem aber substituiert das *Vorhandensein* von Sozialkapital in keinerlei Hinsicht für das *Fehlen* anderer Kapitalien.

### **3.6.2 Multipler Gruppenvergleich: Interaktionen des Sozialkapitals mit kulturellem und ökonomischem Kapital**

Mit dem bisherigen Modell haben wir die Frage, ob soziales Kapital im Hinblick auf das individuelle Wohlbefinden an Bedeutung gewinnt, wenn es anderen Kapitalien mangelt, noch nicht vollständig beantworten können. Während wir ausgeschlossen haben, dass in solchen Fällen mehr Sozialkapital als Ressource zur Verfügung steht, wollen wir im Folgenden einen anderen Aspekt des Wirkungszusammenhangs überprüfen, nämlich ob vorhandenes Sozialkapital

**Tabelle 9: Multipler Gruppenvergleich: Wirkungen von Sozialkapital in drei Bildungsgruppen (unstandardisierte Effekte)**

			B1	B2	B3
Persönlich	<---	Frau	<b>0,277</b>	0,185	0,151
Beruflich	<---	Frau	-0,101	-0,082	-0,027
Pflege	<---	Frau	-0,062	-0,092	0,077
Konflikt	<---	Frau	0,066	0,070	<b>0,336</b>
Kontrolle	<---	Frau	0,079	-0,063	-0,016
IQV Netz	<---	Frau	<b>0,084</b>	0,030	0,037
Freunde	<---	Frau	0,405	<b>-0,843</b>	0,758
Anteil Verw.	<---	Frau	2,726	1,743	6,936
Gener. Vertrauen	<---	Frau	-0,063	-0,054	0,016
Vertrauen Umfeld	<---	Frau	0,068	-0,001	0,006
Persönlich	<---	Ostdeutschland	0,135	0,020	0,085
Beruflich	<---	Ostdeutschland	0,128	<b>0,334</b>	0,073
Pflege	<---	Ostdeutschland	0,162	-0,151	-0,063
Konflikt	<---	Ostdeutschland	0,164	-0,107	<b>-0,600</b>
Kontrolle	<---	Ostdeutschland	0,113	0,150	0,194
IQV Netz	<---	Ostdeutschland	<b>0,142</b>	0,024	0,009
Freunde	<---	Ostdeutschland	-0,196	-0,566	<b>-1,709</b>
Anteil Verw.	<---	Ostdeutschland	-3,432	2,409	-0,433
Gener. Vertrauen	<---	Ostdeutschland	-0,007	-0,057	<b>-0,159</b>
Vertrauen Umfeld	<---	Ostdeutschland	0,077	0,066	0,091
Persönlich	<---	Alter 14-29	0,239	<b>0,329</b>	0,260
Beruflich	<---	Alter 14-29	<b>0,846</b>	<b>0,774</b>	<b>1,226</b>
Pflege	<---	Alter 14-29	0,369	0,207	<b>0,582</b>
Konflikt	<---	Alter 14-29	0,235	<b>0,339</b>	0,253
Kontrolle	<---	Alter 14-29	0,107	0,014	0,263
IQV Netz	<---	Alter 14-29	<b>0,186</b>	0,061	0,123
Freunde	<---	Alter 14-29	0,555	-0,035	0,345
Anteil Verw.	<---	Alter 14-29	-8,363	<b>-10,767</b>	6,680
Gener. Vertrauen	<---	Alter 14-29	-0,107	-0,059	0,018
Vertrauen Umfeld	<---	Alter 14-29	-0,067	0,000	-0,039
Persönlich	<---	Alter 61-90	<b>-0,320</b>	0,027	<b>-0,461</b>
Beruflich	<---	Alter 61-90	<b>-0,331</b>	<b>-0,955</b>	<b>-0,935</b>
Pflege	<---	Alter 61-90	0,032	-0,234	-0,268
Konflikt	<---	Alter 61-90	<b>-0,462</b>	<b>-0,368</b>	<b>-0,544</b>
Kontrolle	<---	Alter 61-90	<b>-0,536</b>	-0,286	<b>-0,503</b>
IQV Netz	<---	Alter 61-90	<b>-0,149</b>	<b>-0,168</b>	<b>-0,173</b>
Freunde	<---	Alter 61-90	-0,564	-0,380	<b>2,955</b>
Anteil Verw.	<---	Alter 61-90	<b>12,756</b>	1,802	<b>19,104</b>
Gener. Vertrauen	<---	Alter 61-90	0,054	0,017	0,114
Vertrauen Umfeld	<---	Alter 61-90	0,118	0,055	0,132
Persönlich	<---	Un-/angel. Arbeiter	0,152	0,016	0,468
Beruflich	<---	Un-/angel. Arbeiter	0,494	0,193	1,853
Pflege	<---	Un-/angel. Arbeiter	<b>0,667</b>	0,322	0,671
Konflikt	<---	Un-/angel. Arbeiter	<b>0,505</b>	0,574	-0,404
Kontrolle	<---	Un-/angel. Arbeiter	0,359	0,514	0,754
IQV Netz	<---	Un-/angel. Arbeiter	0,089	0,063	0,057
Freunde	<---	Un-/angel. Arbeiter	0,274	-0,467	3,671



Anteil Verw.	<---	Un-/angel. Arbeiter	-3,574	-9,507	14,147
Gener. Vertrauen	<---	Un-/angel. Arbeiter	0,029	-0,028	0,631
Vertrauen Umfeld	<---	Un-/angel. Arbeiter	0,117	-0,120	0,477
Persönlich	<---	Einfach	0,004	-0,057	0,087
Beruflich	<---	Einfach	<b>0,457</b>	-0,153	-0,004
Pflege	<---	Einfach	0,399	0,193	0,071
Konflikt	<---	Einfach	-0,351	0,017	-0,049
Kontrolle	<---	Einfach	0,044	0,050	0,389
IQV Netz	<---	Einfach	-0,005	0,063	-0,139
Freunde	<---	Einfach	0,208	-0,307	1,023
Anteil Verw.	<---	Einfach	-1,622	-4,130	19,211
Gener. Vertrauen	<---	Einfach	0,199	0,185	0,242
Vertrauen Umfeld	<---	Einfach	<b>0,215</b>	0,137	<b>0,543</b>
Persönlich	<---	Qualif./Hochqual.	0,190	0,120	0,115
Beruflich	<---	Qualif./Hochqual.	<b>0,510</b>	<b>0,439</b>	0,317
Pflege	<---	Qualif./Hochqual.	<b>0,696</b>	<b>0,503</b>	-0,292
Konflikt	<---	Qualif./Hochqual.	0,342	0,050	-0,509
Kontrolle	<---	Qualif./Hochqual.	<b>0,559</b>	0,044	0,103
IQV Netz	<---	Qualif./Hochqual.	0,127	<b>0,144</b>	0,034
Freunde	<---	Qualif./Hochqual.	0,436	0,489	1,650
Anteil Verw.	<---	Qualif./Hochqual.	0,734	-2,806	8,128
Gener. Vertrauen	<---	Qualif./Hochqual.	<b>0,237</b>	<b>0,204</b>	0,214
Vertrauen Umfeld	<---	Qualif./Hochqual.	<b>0,314</b>	<b>0,180</b>	<b>0,361</b>
Persönlich	<---	Selbstständige	-0,073	-0,061	-0,022
Beruflich	<---	Selbstständige	<b>0,738</b>	-0,178	0,607
Pflege	<---	Selbstständige	0,465	0,284	-0,373
Konflikt	<---	Selbstständige	-0,505	0,088	-0,700
Kontrolle	<---	Selbstständige	0,102	-0,180	0,121
IQV Netz	<---	Selbstständige	0,119	0,059	-0,028
Freunde	<---	Selbstständige	1,662	0,135	1,349
Anteil Verw.	<---	Selbstständige	-1,836	-1,338	19,602
Gener. Vertrauen	<---	Selbstständige	0,131	<b>0,289</b>	0,181
Vertrauen Umfeld	<---	Selbstständige	0,304	0,140	<b>0,341</b>
Persönlich	<---	Nicht erwerbstätig	0,276	-0,096	0,172
Beruflich	<---	Nicht erwerbstätig	0,086	0,241	0,157
Pflege	<---	Nicht erwerbstätig	0,284	0,326	-0,169
Konflikt	<---	Nicht erwerbstätig	-0,047	-0,028	-0,647
Kontrolle	<---	Nicht erwerbstätig	0,329	-0,026	-0,014
IQV Netz	<---	Nicht erwerbstätig	0,036	<b>0,149</b>	-0,025
Freunde	<---	Nicht erwerbstätig	0,855	0,529	0,851
Anteil Verw.	<---	Nicht erwerbstätig	-1,700	7,322	0,967
Gener. Vertrauen	<---	Nicht erwerbstätig	<b>0,208</b>	<b>0,249</b>	0,158
Vertrauen Umfeld	<---	Nicht erwerbstätig	<b>0,319</b>	0,137	<b>0,335</b>
Subj. Integration	<---	Frau	0,172	<b>0,338</b>	0,218
Lebenszufriedenh.	<---	Frau	0,131	0,159	-0,024
Depress. Neigung	<---	Frau	0,152	0,174	0,141
Subj. Integration	<---	Ostdeutschland	0,120	0,318	0,227
Lebenszufriedenh.	<---	Ostdeutschland	0,047	-0,452	-0,244
Depress. Neigung	<---	Ostdeutschland	-0,038	-0,140	-0,031
Subj. Integration	<---	Alter 14-29	0,125	0,085	0,094
Lebenszufriedenh.	<---	Alter 14-29	0,551	0,222	0,083

Depress. Neigung	<---	Alter 14-29	-0,300	-0,052	-0,022
Subj. Integration	<---	Alter 61-90	-0,238	0,322	-0,322
Lebenszufriedenh.	<---	Alter 61-90	0,267	0,417	0,498
Depress. Neigung	<---	Alter 61-90	<b>-0,281</b>	<b>-0,393</b>	<b>-0,326</b>
Subj. Integration	<---	Un-/angel. Arbeiter	0,144	0,469	0,016
Lebenszufriedenh.	<---	Un-/angel. Arbeiter	0,990	0,269	2,469
Depress. Neigung	<---	Un-/angel. Arbeiter	0,101	-0,289	-0,569
Subj. Integration	<---	Einfach	-0,224	0,029	0,056
Lebenszufriedenh.	<---	Einfach	<b>0,900</b>	0,544	-0,178
Depress. Neigung	<---	Einfach	-0,009	-0,030	-0,365
Subj. Integration	<---	Qualif./Hochqual.	0,107	-0,064	-0,083
Lebenszufriedenh.	<---	Qualif./Hochqual.	<b>0,950</b>	0,424	0,704
Depress. Neigung	<---	Qualif./Hochqual.	-0,221	-0,117	-0,265
Subj. Integration	<---	Selbstständige	-0,050	-0,073	-0,019
Lebenszufriedenh.	<---	Selbstständige	0,061	<b>0,988</b>	0,181
Depress. Neigung	<---	Selbstständige	-0,011	-0,194	-0,386
Subj. Integration	<---	Nicht erwerbstätig	0,009	-0,117	0,263
Lebenszufriedenh.	<---	Nicht erwerbstätig	0,495	<b>0,606</b>	<b>0,954</b>
Depress. Neigung	<---	Nicht erwerbstätig	-0,043	-0,059	-0,325
Subj. Integration	<---	Persönlich	0,141	0,016	<b>0,201</b>
Lebenszufriedenh.	<---	Persönlich	-0,030	0,010	0,096
Depress. Neigung	<---	Persönlich	0,054	-0,039	-0,063
Subj. Integration	<---	Beruflich	0,084	0,098	0,075
Lebenszufriedenh.	<---	Beruflich	0,207	0,087	0,082
Depress. Neigung	<---	Beruflich	0,000	-0,025	-0,051
Subj. Integration	<---	Pflege	0,118	<b>0,172</b>	0,000
Lebenszufriedenh.	<---	Pflege	0,072	<b>0,251</b>	0,059
Depress. Neigung	<---	Pflege	-0,031	-0,059	0,006
Subj. Integration	<---	Konflikt	-0,111	<b>-0,105</b>	<b>-0,198</b>
Lebenszufriedenh.	<---	Konflikt	-0,180	<b>-0,205</b>	-0,179
Depress. Neigung	<---	Konflikt	0,104	<b>0,135</b>	<b>0,144</b>
Subj. Integration	<---	Kontrolle	0,121	0,120	0,117
Lebenszufriedenh.	<---	Kontrolle	<b>0,247</b>	0,042	-0,011
Depress. Neigung	<---	Kontrolle	-0,024	-0,067	-0,041
Subj. Integration	<---	IQV Netz	0,145	0,304	-0,139
Lebenszufriedenh.	<---	IQV Netz	-0,337	0,185	0,282
Depress. Neigung	<---	IQV Netz	0,085	0,031	-0,047
Subj. Integration	<---	Vertrauen Umfeld	<b>1,012</b>	<b>0,942</b>	<b>0,659</b>
Lebenszufriedenh.	<---	Vertrauen Umfeld	<b>1,376</b>	<b>0,776</b>	<b>0,828</b>
Depress. Neigung	<---	Vertrauen Umfeld	<b>-0,534</b>	<b>-0,401</b>	<b>-0,286</b>
Subj. Integration	<---	Gener. Vertrauen	<b>0,465</b>	0,094	<b>0,470</b>
Lebenszufriedenh.	<---	Gener. Vertrauen	0,138	<b>0,412</b>	0,230
Depress. Neigung	<---	Gener. Vertrauen	0,051	-0,047	-0,113
Subj. Integration	<---	Anteil Verw.	0,002	<b>-0,004</b>	0,001
Lebenszufriedenh.	<---	Anteil Verw.	-0,001	<b>-0,006</b>	<b>0,008</b>
Depress. Neigung	<---	Anteil Verw.	0,000	<b>0,003</b>	-0,002
Subj. Integration	<---	Enge Freunde	<b>0,068</b>	<b>0,082</b>	<b>0,038</b>
Lebenszufriedenh.	<---	Enge Freunde	<b>0,050</b>	0,051	0,015
Depress. Neigung	<---	Enge Freunde	<b>-0,027</b>	<b>-0,033</b>	-0,011

*Anmerkungen:*

Fett =  $p < 0,05$

B1 = Kein Abschluss, Volks- oder Hauptschulabschluss

B2 = Mittlere Reife/ Realschulabschluss (Ostdeutschland äquivalent)

B3 = Abitur/ Hochschulreife (Ostdeutschland äquivalent)

Modellinformationen:

---

Modell	Chi-Square	df	p	RMSEA	NFI	TLI
N=969						
Nicht restringiert	41,86	15	0,000	0,045	0,991	0,644
Pfadkoeffizienten gleich gesetzt	339,2	309	0,114	0,011	0,926	0,981

*wichtiger* wird für das subjektive Wohlbefinden, je nachdem wie viel an anderen für das Wohlbefinden wichtigen Ressourcen gleichzeitig zur Verfügung steht. In der Sprache der Unterstützungsforschung geht es also um sogenannte Puffereffekte: wie wird die Wirkung des Sozialkapitals durch mehr oder weniger (un)günstige Lebensbedingungen moderiert? Technisch gesprochen geht es um Interaktionseffekte zwischen kulturellem, ökonomischem und sozialem Kapital, die wir in Form multipler Gruppenvergleiche modelliert haben.

Wir betrachten zunächst Unterschiede zwischen drei Bildungsniveaus (Tabelle 2). Ein Blick auf die Fit-Indizes zeigt, dass das restriktivere Modell, bei dem alle Regressionskoeffizienten über die Bildungsgruppen hinweg gleichgesetzt sind, bessere Werte aufweist als das unrestringierte Modell, bei dem keine Parameter gleich gesetzt wurden. Dies deutet darauf hin, dass der Zusammenhang zwischen sozialem Kapital und Wohlbefinden insgesamt, also über alle Koeffizienten hinweg, nicht signifikant durch das kulturelle Kapital moderiert wird. Diese (abstrakte) Modellinterpretation spiegelt sich auch im Vergleich der Koeffizienten zwischen den Bildungsgruppen größtenteils wider. Eine wesentliche Ausnahme zeichnet sich allerdings bei der Betrachtung einzelner Effektstärken ab. Der Einfluss des Vertrauens in das persönliche Netzwerk auf das Wohlbefinden variiert zwischen den

Bildungsgruppen, und zwar hinsichtlich aller drei Dimensionen des Wohlbefindens. Bei der subjektiv wahrgenommenen Qualität der sozialen Integration hat das Vertrauen in das direkte persönliche Umfeld in der obersten Bildungsgruppe einen deutlich schwächeren Einfluss als in den beiden unteren Bildungsgruppen. Ein ähnlicher Effekt lässt sich bei der allgemeinen Lebenszufriedenheit feststellen, wobei hier innerhalb der untersten Bildungskategorie das Vertrauen ins persönliche Netzwerk einen im Vergleich zu den beiden oberen Kategorien relativ starken Einfluss hat. Ein in Bezug auf die Bildungsgruppen linearer Effekt lässt sich bei dem Einfluss des Netzwerk-Vertrauens auf die depressive Neigung beobachten: Je niedriger die Bildungskategorie, desto stärker ist der schützende Effekt von Vertrauen auf die depressive Neigung. Das vorhandene Vertrauen in die persönlichen Beziehungen des direkten sozialen Umfeldes scheint somit also gerade für Personen mit geringerem kulturellem Kapital eine wichtige Ressource hinsichtlich des subjektiven Wohlbefindens darzustellen. Hier ist also durchaus ein Kompensationseffekt zu erkennen. Die Kehrseite dieses Effekts bedeutet natürlich auch, dass das Wohlbefinden von Angehörigen unterer Bildungsschichten hier vulnerabel ist: Ein fehlendes Vertrauen innerhalb des persönlichen Umfeldes schlägt für diese Personen besonders zu Buche.

Zur Modellierung des Interaktionseffekts mit Einkommen haben wir zwei Einkommensklassen entlang des Medians gebildet (Tabelle 3). Die Frage, ob sich die Modelle zwischen diesen Gruppen unterscheiden, ist nicht einfach zu entscheiden. Zieht man den p-Wert des Chi-Quadrat-Tests zur Beurteilung heran, erscheint das nichtrestringierte Modell besser angepasst. Im Falle des RMSEA weist zwar das nichtrestringierte Modell eine bessere Anpassung auf (0,000), doch kann auch der Wert des restriktiveren Modells (0,009) als sehr gute Anpassung interpretiert werden, und die obere Grenze des 90%-Konfidenzintervalls (0,019) liegt unterhalb der Obergrenze des Konfidenzintervalls des nichtrestringierten Modells (0,034). Alle Werte liegen somit im Bereich einer sehr guten Modellanpassung. Gleiches gilt für den NFI sowie den TLI. Während der NFI einen perfekten Fit für das

nichtrestringierte Modell aufweist (0,998), der für das restriktivere Modell etwas schwächer ist (0,963), deutet der TLI auf eine genau gleich gute Anpassung hin (1,013 und 0,991). Da das nichtrestringierte Modell das insgesamt sparsamere ist und eine exzellente Modellanpassung aufweist, wird dies als Evidenz gewertet, dass sich die Pfadkoeffizienten zwischen den Einkommensklassen signifikant unterscheiden. Die ähnlich gute Anpassung des restriktiveren Modells könnte damit erklärt werden, dass es sich um eine überschaubarere Anzahl an Koeffizienten handelt, die sich zwischen den Klassen unterscheiden.

Hinsichtlich einer unterschiedlichen Bedeutung von Sozialkapital für das Wohlbefinden in der oberen und der unteren Einkommensgruppe sind fünf Sozialkapital-Komponenten von Bedeutung. Erstens gibt es innerhalb der Gruppe der unteren 50% der Einkommensverteilung einen positiven Effekt der beruflichen Unterstützung auf die Lebenszufriedenheit, den es in der Gruppe der oberen 50% nicht gibt. Und die berufliche Unterstützung führt nur in der ersten Gruppe zu einer Verringerung der depressiven Neigung. Beides sind moderate Effekte. Fast gleich verhält es sich mit der potentiellen Unterstützung im Pflegefall, mit dem Unterschied, dass diese Unterstützungsart zusätzlich auch einen positiven (moderaten) Effekt auf die subjektive Sozialintegration aufweist. Ohne nähere Spezifizierung dessen, was berufliche Unterstützung jeweils genau meint, sind diese Effekte nicht mit letzter Sicherheit zu deuten. Dass es aber unter allen Unterstützungsformen die beiden instrumentellen Hilfen sind, die bedeutsam werden, lässt vermuten, dass hier in der Tat Einkommensressourcen in einem generellen Komplementärverhältnis zu instrumenteller Unterstützung stehen, nicht jedoch zu emotionaler Unterstützung und Geborgenheit vermittelndem Vertrauen. Interessant erscheint auch, drittens, der Einfluss der Anzahl „enger Freunde“ auf das Wohlbefinden. Gerade in der unteren Einkommensklasse ist hier ein positiver Zusammenhang mit dem Wohlbefinden festzustellen. Diese Effekte deuten ebenfalls auf einen kompensatorischen Zusammenhang hin: Bei unterdurchschnittlichem Einkommen sind reziproke, nach außen gerichtete und Bestätigung vermittelnde

**Tabelle 10: Multipler Gruppenvergleich: Wirkungen des Sozialkapitals in zwei Einkommensgruppen (untere versus obere 50% der Äquivalenzeinkommensverteilung)**

			untere 50%	Std. Effekt	obere 50%	Std. Effekt
Persönlich	<---	Frau	0,176	0,089	<b>0,209</b>	0,123
Beruflich	<---	Frau	<b>-0,248</b>	-0,107	0,079	0,033
Pflege	<---	Frau	-0,077	-0,039	0,042	0,023
Konflikt	<---	Frau	0,158	0,076	<b>0,193</b>	0,092
Kontrolle	<---	Frau	-0,075	-0,036	0,104	0,053
IQV Netz	<---	Frau	0,063	0,088	0,045	0,064
Freunde	<---	Frau	0,069	0,008	0,034	0,004
Anteil Verw.	<---	Frau	3,649	0,051	3,008	0,044
Gener. Vertrauen	<---	Frau	-0,011	-0,011	-0,056	-0,06
Vertrauen Umfeld	<---	Frau	0,029	0,029	-0,012	-0,015
Persönlich	<---	Ostdeutschland	0,122	0,055	-0,012	-0,005
Beruflich	<---	Ostdeutschland	0,146	0,056	<b>0,320</b>	0,105
Pflege	<---	Ostdeutschland	-0,120	-0,055	0,096	0,04
Konflikt	<---	Ostdeutschland	-0,031	-0,013	<b>-0,320</b>	-0,118
Kontrolle	<---	Ostdeutschland	0,094	0,04	0,163	0,065
IQV Netz	<---	Ostdeutschland	0,049	0,061	0,056	0,061
Freunde	<---	Ostdeutschland	-0,311	-0,034	-0,389	-0,034
Anteil Verw.	<---	Ostdeutschland	-2,990	-0,037	2,628	0,03
Gener. Vertrauen	<---	Ostdeutschland	-0,056	-0,049	-0,023	-0,019
Vertrauen Umfeld	<---	Ostdeutschland	0,061	0,055	<b>0,121</b>	0,116
Persönlich	<---	Alter 14-29	0,225	0,099	<b>0,394</b>	0,164
Beruflich	<---	Alter 14-29	<b>0,912</b>	0,342	<b>1,014</b>	0,303
Pflege	<---	Alter 14-29	<b>0,370</b>	0,166	<b>0,310</b>	0,117
Konflikt	<---	Alter 14-29	<b>0,319</b>	0,133	0,268	0,09
Kontrolle	<---	Alter 14-29	<b>0,318</b>	0,131	-0,014	-0,005
IQV Netz	<---	Alter 14-29	<b>0,143</b>	0,173	<b>0,132</b>	0,131
Freunde	<---	Alter 14-29	0,801	0,086	0,311	0,025
Anteil Verw.	<---	Alter 14-29	<b>-9,985</b>	-0,121	-7,007	-0,072
Gener. Vertrauen	<---	Alter 14-29	-0,049	-0,042	0,042	0,032
Vertrauen Umfeld	<---	Alter 14-29	0,033	0,029	-0,017	-0,015
Persönlich	<---	Alter 61-90	<b>-0,372</b>	-0,173	-0,044	-0,024
Beruflich	<---	Alter 61-90	<b>-0,708</b>	-0,28	<b>-0,935</b>	-0,359
Pflege	<---	Alter 61-90	-0,221	-0,105	-0,141	-0,069
Konflikt	<---	Alter 61-90	<b>-0,597</b>	-0,263	<b>-0,404</b>	-0,175
Kontrolle	<---	Alter 61-90	<b>-0,595</b>	-0,26	<b>-0,404</b>	-0,189
IQV Netz	<---	Alter 61-90	<b>-0,168</b>	-0,215	<b>-0,162</b>	-0,207
Freunde	<---	Alter 61-90	0,450	0,051	-0,273	-0,028
Anteil Verw.	<---	Alter 61-90	8,196	0,105	<b>18,32</b>	0,243
Gener. Vertrauen	<---	Alter 61-90	0,029	0,027	0,037	0,037
Vertrauen Umfeld	<---	Alter 61-90	<b>0,150</b>	0,14	0,076	0,085
Persönlich	<---	Un-/angel. Arbeiter	0,147	0,026	0,319	0,067
Beruflich	<---	Un-/angel. Arbeiter	0,304	0,046	-0,731	-0,111
Pflege	<---	Un-/angel. Arbeiter	<b>0,595</b>	0,108	-0,240	-0,046
Konflikt	<---	Un-/angel. Arbeiter	<b>0,682</b>	0,115	-0,508	-0,087
Kontrolle	<---	Un-/angel. Arbeiter	0,143	0,024	-0,102	-0,019

IQV Netz	<---	Un-/angel. Arbeiter	0,133	0,065	-0,100	-0,05
Freunde	<---	Un-/angel. Arbeiter	-0,285	-0,012	-0,281	-0,011
Anteil Verw.	<---	Un-/angel. Arbeiter	-14,29	-0,07	14,47	0,076
Gener. Vertrauen	<---	Un-/angel. Arbeiter	0,067	0,023	-0,002	-0,001
Vertrauen Umfeld	<---	Un-/angel. Arbeiter	-0,128	-0,046	-0,005	-0,002
Persönlich	<---	Einfach	-0,057	-0,017	0,202	0,073
Beruflich	<---	Einfach	0,362	0,091	<b>-0,989</b>	-0,258
Pflege	<---	Einfach	<b>0,368</b>	0,11	-0,243	-0,08
Konflikt	<---	Einfach	-0,109	-0,03	<b>-0,748</b>	-0,221
Kontrolle	<---	Einfach	0,153	0,042	-0,519	-0,165
IQV Netz	<---	Einfach	-0,041	-0,034	-0,052	-0,046
Freunde	<---	Einfach	0,564	0,04	-0,659	-0,046
Anteil Verw.	<---	Einfach	-7,070	-0,057	15,12	0,136
Gener. Vertrauen	<---	Einfach	0,163	0,093	0,257	0,172
Vertrauen Umfeld	<---	Einfach	<b>0,200</b>	0,118	0,116	0,089
Persönlich	<---	Qualif./Hochqual.	0,299	0,09	0,368	0,2
Beruflich	<---	Qualif./Hochqual.	<b>0,707</b>	0,182	-0,374	-0,145
Pflege	<---	Qualif./Hochqual.	<b>0,663</b>	0,204	0,006	0,003
Konflikt	<---	Qualif./Hochqual.	0,272	0,078	<b>-0,657</b>	-0,289
Kontrolle	<---	Qualif./Hochqual.	<b>0,497</b>	0,141	-0,357	-0,169
IQV Netz	<---	Qualif./Hochqual.	<b>0,136</b>	0,113	0,020	0,026
Freunde	<---	Qualif./Hochqual.	0,662	0,049	0,492	0,051
Anteil Verw.	<---	Qualif./Hochqual.	-9,482	-0,079	15,31	0,206
Gener. Vertrauen	<---	Qualif./Hochqual.	<b>0,250</b>	0,146	<b>0,309</b>	0,306
Vertrauen Umfeld	<---	Qualif./Hochqual.	<b>0,246</b>	0,149	0,183	0,208
Persönlich	<---	Selbstständige	-0,090	-0,016	0,341	0,12
Beruflich	<---	Selbstständige	0,341	0,05	-0,406	-0,103
Pflege	<---	Selbstständige	0,194	0,034	-0,055	-0,018
Konflikt	<---	Selbstständige	0,302	0,049	<b>-0,862</b>	-0,247
Kontrolle	<---	Selbstständige	0,151	0,024	-0,445	-0,137
IQV Netz	<---	Selbstständige	0,006	0,003	0,031	0,026
Freunde	<---	Selbstständige	-0,575	-0,024	0,563	0,038
Anteil Verw.	<---	Selbstständige	9,097	0,043	9,886	0,087
Gener. Vertrauen	<---	Selbstständige	0,126	0,042	<b>0,354</b>	0,229
Vertrauen Umfeld	<---	Selbstständige	0,156	0,053	0,164	0,122
Persönlich	<---	Nicht erwerbstätig	0,190	0,097	0,162	0,095
Beruflich	<---	Nicht erwerbstätig	<b>0,301</b>	0,131	-0,507	-0,212
Pflege	<---	Nicht erwerbstätig	<b>0,402</b>	0,209	-0,135	-0,072
Konflikt	<---	Nicht erwerbstätig	0,080	0,038	<b>-0,824</b>	-0,391
Kontrolle	<---	Nicht erwerbstätig	0,246	0,118	-0,455	-0,232
IQV Netz	<---	Nicht erwerbstätig	0,053	0,074	0,018	0,025
Freunde	<---	Nicht erwerbstätig	0,137	0,017	0,554	0,062
Anteil Verw.	<---	Nicht erwerbstätig	2,612	0,037	9,248	0,134
Gener. Vertrauen	<---	Nicht erwerbstätig	<b>0,248</b>	0,245	0,242	0,259
Vertrauen Umfeld	<---	Nicht erwerbstätig	<b>0,223</b>	0,228	0,153	0,188
Subj. Integration	<---	Frau	<b>0,256</b>	0,091	0,186	0,081
Lebenszufriedenh.	<---	Frau	0,208	0,05	-0,020	-0,007
Depress. Neigung	<---	Frau	0,100	0,059	<b>0,201</b>	0,14
Subj. Integration	<---	Ostdeutschland	0,159	0,05	<b>0,370</b>	0,125
Lebenszufriedenh.	<---	Ostdeutschland	-0,064	-0,014	-0,143	-0,041
Depress. Neigung	<---	Ostdeutschland	-0,084	-0,044	<b>-0,175</b>	-0,095

Subj. Integration	<---	Alter 14-29	0,129	0,04	0,187	0,057
Lebenszufriedenh.	<---	Alter 14-29	<b>0,554</b>	0,116	0,264	0,069
Depress. Neigung	<---	Alter 14-29	-0,127	-0,065	-0,138	-0,068
Subj. Integration	<---	Alter 61-90	-0,068	-0,022	<b>-0,329</b>	-0,13
Lebenszufriedenh.	<---	Alter 61-90	-0,137	-0,03	0,354	0,119
Depress. Neigung	<---	Alter 61-90	<b>-0,276</b>	-0,149	-0,208	-0,132
Subj. Integration	<---	Un-/angel. Arbeiter	0,582	0,072	-0,068	-0,011
Lebenszufriedenh.	<---	Un-/angel. Arbeiter	1,038	0,088	-0,270	-0,036
Depress. Neigung	<---	Un-/angel. Arbeiter	-0,141	-0,029	0,215	0,054
Subj. Integration	<---	Einfach	-0,076	-0,016	-0,319	-0,086
Lebenszufriedenh.	<---	Einfach	0,597	0,084	-0,187	-0,043
Depress. Neigung	<---	Einfach	-0,094	-0,032	0,301	0,13
Subj. Integration	<---	Qualif./Hochqual.	-0,022	-0,005	-0,061	-0,024
Lebenszufriedenh.	<---	Qualif./Hochqual.	0,390	0,056	-0,169	-0,057
Depress. Neigung	<---	Qualif./Hochqual.	-0,147	-0,051	0,098	0,063
Subj. Integration	<---	Selbstständige	-0,245	-0,029	-0,150	-0,039
Lebenszufriedenh.	<---	Selbstständige	-0,194	-0,016	-0,144	-0,032
Depress. Neigung	<---	Selbstständige	-0,207	-0,041	0,076	0,032
Subj. Integration	<---	Nicht erwerbstätig	-0,040	-0,014	0,130	0,056
Lebenszufriedenh.	<---	Nicht erwerbstätig	<b>0,652</b>	0,158	-0,123	-0,045
Depress. Neigung	<---	Nicht erwerbstätig	-0,059	-0,035	0,086	0,06
Subj. Integration	<---	Persönlich	<b>0,237</b>	0,165	0,004	0,003
Lebenszufriedenh.	<---	Persönlich	-0,005	-0,003	0,010	0,006
Depress. Neigung	<---	Persönlich	0,026	0,03	-0,048	-0,056
Subj. Integration	<---	Beruflich	0,103	0,085	0,067	0,069
Lebenszufriedenh.	<---	Beruflich	<b>0,225</b>	0,126	0,001	0,001
Depress. Neigung	<---	Beruflich	<b>-0,102</b>	-0,138	0,047	0,078
Subj. Integration	<---	Pflege	<b>0,177</b>	0,122	0,119	0,097
Lebenszufriedenh.	<---	Pflege	<b>0,236</b>	0,11	0,078	0,054
Depress. Neigung	<---	Pflege	<b>-0,094</b>	-0,107	0,020	0,026
Subj. Integration	<---	Konflikt	<b>-0,137</b>	-0,101	-0,098	-0,09
Lebenszufriedenh.	<---	Konflikt	<b>-0,238</b>	-0,12	-0,081	-0,063
Depress. Neigung	<---	Konflikt	<b>0,141</b>	0,173	<b>0,088</b>	0,129
Subj. Integration	<---	Kontrolle	0,113	0,084	0,111	0,094
Lebenszufriedenh.	<---	Kontrolle	0,092	0,046	0,026	0,019
Depress. Neigung	<---	Kontrolle	-0,037	-0,045	-0,037	-0,05
Subj. Integration	<---	IQV Netz	-0,016	-0,004	0,050	0,016
Lebenszufriedenh.	<---	IQV Netz	-0,190	-0,033	-0,027	-0,007
Depress. Neigung	<---	IQV Netz	0,035	0,015	0,083	0,041
Subj. Integration	<---	Vertrauen Umfeld	<b>0,941</b>	0,329	<b>0,908</b>	0,319
Lebenszufriedenh.	<---	Vertrauen Umfeld	<b>1,060</b>	0,252	<b>0,933</b>	0,278
Depress. Neigung	<---	Vertrauen Umfeld	<b>-0,367</b>	-0,212	<b>-0,480</b>	-0,27
Subj. Integration	<---	Gener. Vertrauen	<b>0,255</b>	0,092	<b>0,232</b>	0,094
Lebenszufriedenh.	<---	Gener. Vertrauen	0,364	0,089	0,103	0,035
Depress. Neigung	<---	Gener. Vertrauen	-0,072	-0,043	-0,008	-0,005
Subj. Integration	<---	Anteil Verw.	-0,001	-0,032	0,000	0,005
Lebenszufriedenh.	<---	Anteil Verw.	0,001	0,013	<b>-0,004</b>	-0,104
Depress. Neigung	<---	Anteil Verw.	0,000	-0,006	<b>0,002</b>	0,114
Subj. Integration	<---	Enge Freunde	<b>0,077</b>	0,221	<b>0,038</b>	0,149
Lebenszufriedenh.	<---	Enge Freunde	<b>0,057</b>	0,111	0,025	0,081
Depress. Neigung	<---	Enge Freunde	<b>-0,039</b>	-0,183	-0,003	-0,02



Anmerkungen:

Fett =  $p < 0,05$

E1 = Untere 50% der Einkommensverteilung (140 – 1328 €)

E2 = Obere 50% der Einkommensverteilung (1342 – 8485 €)

Modellinformation:

---

Modell	Chi-Square	df	p	RMSEA	NFI	TLI
N=969						
Nicht restringiert	8,925	10	0,539	0,000	0,998	1,013
Pfadkoeffizienten gleich gesetzt	168,5	157	0,251	0,009	0,963	0,991

Beziehungen besonders wichtig. Umgekehrt wirken sich konflikthafte Beziehungen gerade in der unteren Einkommenshälfte negativ auf alle drei Dimensionen des Wohlbefindens aus. Schließlich gibt es noch einen interessanten Effekt hinsichtlich des Verwandtschaftsanteils im Freundschaftsnetzwerk zu berichten. In Bezug auf die Lebenszufriedenheit wirkt sich dieser nämlich in der oberen Einkommenshälfte negativer aus als in der unteren, ebenso nimmt die depressive Neigung zu. Dies unterstützt die aufgrund vorheriger Ergebnisse bereits oben aufgestellte Interpretation, dass ein hoher Verwandtschaftanteil unter engen Freunden allgemein eher auf eine defensive Lebensweise schließen lässt, dass dies aber bei eher knappen Ressourcen durchaus hilfreich sein kann im Sinne einer voraussetzungsloseren „Notgemeinschaft“, als es stärker auf Reziprozität ausgelegte nichtverwandtschaftliche Beziehungen erlauben.

Stärker als die im vorigen Abschnitt dargestellten Ergebnisse verweisen die hier vorgestellten Gruppenvergleiche die Schlussfolgerung, dass kulturelles Kapital und Einkommen auf der einen Seite und Sozialkapital auf der anderen nicht einfach komplementär nebeneinander das subjektive Wohlbefinden beeinflussen, sondern dass materielle und kulturelle Defizite durch die Wirkung von Sozialkapital ein Stück weit kompensiert werden können. Im Hinblick auf Defizite beim kulturellen und ökonomischen Kapital sind interessanter Weise nicht die gleichen Komponenten des

Sozialkapitals bedeutsam. Im multiplen Gruppenvergleich der drei Bildungsniveaus ist es vor allem das Vertrauen ins persönliche Netzwerk, das Bildungsdefizite auszugleichen hilft. Wie bereits angedeutet, dürften die Bildungseffekte hier mindestens teilweise auf damit korrelierte, nicht gemessene allgemeinere Kompetenzen zurückzuführen sein. Es dürfte hier also primär um die Bewältigung von Unsicherheit, also um Ressourcen zu gehen, die für die Bewältigung von Komplexität wichtig sind. Anders beim Einkommen: Hier stehen eingeschränkten Möglichkeiten, Leistungen mit Geld auf dem Markt kaufen zu können, eher die Verfügbarkeit instrumenteller Unterstützung gegenüber. Es handelt sich also in beiden Fällen um funktional weitgehend homologe Kompensationen.

### **3.7 Zusammenfassung**

In den hier vorgestellten Analysen zeigten sich zwei Komponenten des Sozialkapitals am deutlichsten als universell wichtig: Zum einen *soziale Integration* in vertrauensvolle Netzwerke und zum anderen *Zugang zu* eher nichtverwandtschaftlichen, reziprozitätsorientierten, eher heterogenen Beziehungen. Konkrete Formen der sozialen Unterstützung wirken zu selektiv bzw. spezifisch, um als allgemeine Sozialkapital-Maße zu taugen. Es ist auch argumentiert worden, dass Vertrauen kein gutes Sozialkapital-Maß darstellt, weil es negativ mit Humankapital und nicht deutlich positiv mit instrumenteller Unterstützung bzw. „socioeconomic returns“ korreliert sei (Lin 2000). Hier wird aus den genannten Gründen eine andere Position vertreten, die gerade auf die einerseits eigenständige und andererseits kompensatorische Bedeutung des Vertrauens verweist, gerade wenn es an anderen Ressourcen mangelt. Ein wichtiges Caveat der hier vorgestellten und interpretierten Analysen ist allerdings angebracht: Sichereren Aufschluss über die hier im Querschnitt nur apostrophierten Wirkungsrichtungen werden erst Längsschnittuntersuchungen bieten, die dann im weiteren Verlauf der SOEP-Erhebungen hoffentlich möglich werden.

Sozialkapital hat sich als wichtige, im Hinblick auf die subjektive Lebensqualität durchaus zu den anderen klassischen Ungleichheitsdimensionen gleichwertige Komponente des Ungleichheitssystems der deutschen Gesellschaft erwiesen. Diese Bedeutung bezieht sich sowohl auf die Gewährleistung sozialer Integration als auch instrumentelle, materiell wichtige Unterstützungsleistungen, die marktliche und wohlfahrtsstaatliche Leistungen ergänzen oder ersetzen können. Damit hat es einerseits eine eigenständige Bedeutung, andererseits auch eine kompensatorische Beziehung zu anderen Ungleichheiten. Allerdings hat diese kompensatorische Funktion insofern deutliche Grenzen, als Sozialkapital für Personen mit knappen anderen Ressourcen zwar wichtiger wird, allerdings nicht umfangreicher zur Verfügung steht.

## **4 Psychologische Bedingungen sozialer Integration: Zum Zusammenhang von sozialen Netzwerken, Persönlichkeitseigenschaften und sozialer Ungleichheit**

### **4.1 Einleitung**

Obwohl der Zusammenhang zwischen einer Gesellschaftsstruktur und der Persönlichkeit von Individuen oder Gruppen von Individuen ein eigentlich klassisches Thema der Soziologie darstellt, findet das Thema „Persönlichkeit“ innerhalb der heutigen Soziologie und speziell in der empirischen Sozialforschung kaum Beachtung. Klassiker wie Marx, Durkheim oder Weber, haben sich alle zumindest implizit mit diesem Zusammenhang auseinander gesetzt. So beschäftigte sich beispielsweise Karl Marx vor dem Hintergrund seiner Konzepte der Entfremdung und des Klassenbewusstseins mit den Auswirkungen der Klassenstruktur einer Gesellschaft und deren Institutionen auf die Konstitution individueller Überzeugungen und Motivlagen (Marx 2009). Max Weber konzeptualisierte im Rahmen seiner Modernisierungstheorie (Weber 2005) den Zusammenhang anders herum: Es waren durch eine bestimmte – die calvinistische – religiöse Praxis induzierte Persönlichkeitseigenschaften wie Fleiß, Verzicht, Sparsamkeit etc. die zur Etablierung des Systems des Kapitalismus geführt haben. Emile Durkheim untersucht in seinem *Selbstmord* (2003) direkte Auswirkungen von sozialstrukturellen Entwicklungen auf die individuelle Persönlichkeit (vgl. Lukes 1972).<sup>27</sup> Es geht bei der Frage des Verhältnisses von Persönlichkeit und Gesellschaft letztlich um eine spezifische Konzeptualisierung – und empirische Überprüfung – des Zusammenhangs von Individuum und Gesellschaft, bei welcher ein wichtiger Bestandteil des Individuums – eben seine Persönlichkeit – expliziert wird.

---

<sup>27</sup> Vgl. zur historischen Entwicklung der Konzeptualisierung des Zusammenhangs von Persönlichkeit und Gesellschaft House (1981).

Im Zusammenhang mit neueren Ansätzen der Sozialstrukturanalyse und der Analyse sozialer Ungleichheiten lassen sich in Bezug auf eine solche auch sozialpsychologisch motivierte Konzeptualisierung des Zusammenhangs von Individuum und Gesellschaft vor allem drei Richtungen ausmachen. Erstens sind hier die Arbeiten von Melvin Kohn zu nennen, der sich vor allem mit den Auswirkungen der Klassenstruktur sowie damit verbundenen Arbeitsbedingungen auf bestimmte Persönlichkeitsmerkmale beschäftigt hat (Kohn 1989; 1983). Zweitens sind die vornehmlich im Kontext der Transformationsforschung entstandenen Arbeiten von Martin Diewald und Jutta Heckhausen zu nennen (Diewald, Huinink & Heckhausen 1996; Diewald 2007) die sich mit der Wechselwirkung zwischen Kontrollüberzeugungen und der Sozialstruktur vor dem Hintergrund der Entwicklung persönlicher Lebensverläufe beschäftigen. Drittens schließlich sind hier Versuche zu nennen, den Begriff der Persönlichkeit in die Einstellungs- und Werteforschung zu integrieren (Schumann 2002; Schumann & Schön 2005; Klages & Gensicke 2005). In Bezug auf die sozialstrukturell bedingte Einbettung von Personen in Netzwerken sowie in Bezug auf die Auswirkungen der sozialstrukturell bedingten Einbettung gibt es nach Wissen des Autors bislang weder theoretische noch empirische Untersuchungen zur Rolle von Persönlichkeitseigenschaften. Für einen allgemeinen Überblick über Arbeiten, die sich mit individuellen und sozialen Konsequenzen von Persönlichkeitseigenschaften beschäftigen, siehe Ozer & Benet-Martinez (2006).

Im vorliegenden Kapitel soll der Begriff der Persönlichkeit fruchtbar gemacht werden für die eingenommene mikrosoziologische Perspektive auf die Integration von Personen in Netzwerken unter Bedingungen sozialer Ungleichheit. Es geht dabei im Wesentlichen um drei Fragen:

- 1) Inwiefern hängt die Struktur persönlicher Netzwerke mit Persönlichkeitseigenschaften zusammen? Hierzu gibt es zwar einige Untersuchungen (vgl. Kap. 2.4.4) jedoch basieren diese zumeist auf kleinen und selektiven Stichproben. Ein Anliegen des vorliegenden Kapitels besteht

darin zu prüfen, ob sich die bestehenden Befunde auch in breiteren Bevölkerungsschichten bestätigen lassen.

- 2) Sind die Auswirkungen von Persönlichkeitseigenschaften auf Netzwerke universaler Natur oder sind diese Auswirkungen differentiell und variieren je nach gesellschaftlichem Status? In anderen Worten: Werden die Zusammenhänge zwischen Persönlichkeitsstrukturen und Netzwerken durch die individuell unterschiedliche Verfügbarkeit von materiellem oder kulturellem Kapital moderiert? Gibt es bestimmte Persönlichkeitseigenschaften, die – bei gegebener Positionierung eines Individuums in der Ungleichheitsstruktur einer Gesellschaft – sich unterschiedlich auf die Eingebundenheit einer Person in sein persönliches Netzwerk auswirken? Die Beantwortung dieser Fragen soll letztlich Aufschluss darüber geben, ob neben Ressourcen des kulturellen und ökonomischen Kapitals – und im Zusammenspiel mit diesen – auch psychologische Ressourcen eine Rolle bei der sozialstrukturell bedingten Konstitution von persönlichen Netzwerken spielen.
- 3) Schliesslich soll die Frage gepreuft werden, ob Persönlichkeitseigenschaften ein Mittel zur Produktion von subjektiven Wohlbefinden darstellen und ob Netzwerke eine intermediäre Variable darstellen, über die vermittelt Wohlbefinden erlangt wird. Und: Ist eine solche etwaige Intermediarität bedingt durch die Tatsache, dass Personen unterschiedliche andere, materielle und kulturelle Ressourcen zur Verfügung stehen?

Um zur Beantwortung dieser Fragen vorzudringen, wird zunächst das verwendete Persönlichkeitskonzept beschrieben. Daran schliessen sich einige Überlegungen zur Betrachtung von Persönlichkeitseigenschaften als Ressource bei der Produktion von Wohlbefinden an. Bevor es dann zum empirischen Teil geht, werden schliesslich einige forschungsleitende Hypothesen expliziert.

## 4.2 Theorie

### 4.2.1 Persönlichkeit: Die „Big-Five“

Was unter der *Persönlichkeit* eines Individuums verstanden werden kann, ist innerhalb der wissenschaftlichen Psychologie keineswegs eindeutig festgelegt. Ein früher Definitionsversuch von Guilford (1964: 6) gibt folgendes an: „Die Persönlichkeit eines Individuums ist seine einzigartige Struktur von Persönlichkeitszügen (traits). Ein Trait ist jeder abstrahierbare und relativ konstante Persönlichkeitszug, hinsichtlich dessen eine Person von anderen Personen unterscheidbar ist.“ Solche „Persönlichkeitszüge“, oder Eigenschaften, lassen sich demzufolge auch als relativ stabile Muster von Emotionen, Verhalten und Kognition beschreiben (Pytlik Zillig, Hemenover & Dienstbier 2002). Zur Erfassung solcher „Persönlichkeitszüge“ hat sich in der Psychologie in den letzten Jahren der sogenannte „Big-Five“-Ansatz durchgesetzt, welcher bestimmte Persönlichkeitseigenschaften postuliert und empirisch zu beschreiben versucht. Die Grundidee des Ansatzes besteht darin, die Persönlichkeit eines Individuums auf einer sehr abstrakten Ebene zu beschreiben, wobei die postulierten Eigenschaften spezifischere Persönlichkeitsmerkmale mit einschließen (Costa & McCrae 1995). Zu den als „Big Five“ titulierten Eigenschaften zählen Gewissenhaftigkeit, Extraversion, Verträglichkeit, Offenheit für Erfahrung und Neurotizismus. Unter *gewissenhaften* Personen versteht man hier solche, die nach Leistung streben, eine gewisse Besonnenheit an den Tag legen, die ordnungsliebend, pflichtbewusst und selbstdiszipliniert sind. Mit *Extraversion* werden bestimmte Dispositionen wie Geselligkeit, Kommunikativität, Tatendrang oder Durchsetzungsfähigkeit bezeichnet. Als *verträglich* werden Personen bezeichnet, die sich durch Nachgiebigkeit, Bescheidenheit und Kooperationsbereitschaft auszeichnen. *Offenheit für Erfahrung* bezieht sich auf die Wertschätzung von Phantasie und neuen Ideen sowie auf ein flexibles Normen- und Wertesystem. *Neurotizismus* (auch *emotionale Labilität*) schließlich umfasst Aspekte der Ängstlichkeit, depressiver Neigungen, der

Unsicherheit oder auch der Impulsivität. Es handelt sich bei dem Big-Five-Ansatz somit auch nicht um spezifische Eigenschaften, sondern eher um Eigenschaftsdimensionen. Schließlich ist zu berücksichtigen, dass es sich bei diesem Ansatz um ein a posteriori gewonnenes, beschreibendes Konzept handelt und weder Vorhersagen über die Entstehung bestimmter Eigenschaften noch über die kausalen Zusammenhänge zwischen den Eigenschaften noch über die Anzahl der Eigenschaften überhaupt zulässt (Block 1995; Lang & Lüdtke 2005). Es handelt sich damit um eine beschreibende Taxonomie, die ein breites und intuitiv nachvollziehbares Spektrum an persönlichen Dispositionen abdeckt. Dabei ist zu bedenken, dass es sich um einen eigenschaftsbasierten Ansatz handelt und somit bestimmte, eher prozessorientierte Merkmale wie beispielsweise Kontroll- und Selbstwirksamkeitsüberzeugungen oder persönliche Ziele und Motive nicht (direkt) berücksichtigt werden.<sup>28</sup>

#### **4.2.2 Persönlichkeitseigenschaften als Mittel und Beschränkung in der Produktion von Wohlbefinden**

Es scheint zunächst eine inhärente Eigenschaft von Persönlichkeitsstrukturen zu sein, dass diese tief in Individuen verankert sind. Dies wird zum Einen bereits auf der begriffslogischen Ebene deutlich da Abstraktheit und Stabilität schliesslich die Grundlage der Definition von Persönlichkeitseigenschaften bilden. Zum Anderen lässt sich aber auch empirische Evidenz anführen. So scheint es zum Beispiel eine signifikante genetische Vererbbarkeit von Persönlichkeitseigenschaften zu geben (Reimann, Angleitner & Strelau 1997; Bouchard 1994). Darüber hinaus zeigen sich Persönlichkeitseigenschaften als sehr stabil über längere Zeiträume (McCrae 1994). Schliesslich gibt es auch erste Versuche, nach neurobiologischen Korrelaten von Persönlichkeitseigenschaften zu fahnden, um interindividuelle Unterschiede im neuronalen Netzwerk des menschlichen Gehirns als Ursache für individuell

---

<sup>28</sup> Vgl. Sade & Weber 1996 für einen Überblick über die verschiedenen Arten von Persönlichkeitsansätzen.



verschiedene Persönlichkeitsmuster zu identifizieren (DeYoung & Gray 2009; DeYoung et al. 2010). Wie ist es demnach dann möglich, dass Persönlichkeitseigenschaften als persönliche Ressourcen angesehen werden können, auf die ein Individuum aktiv zugreifen kann? Dies erscheint zunächst kontraintuitiv, kann aber insofern plausibel gemacht werden, dass es bei der Ressourcenfrage nicht um eine aktive Steuerung von Persönlichkeitseigenschaften seitens des Individuums selbst geht, sondern um die Art und Weise, in der ein Individuum seine eigenen Eigenschaften *wahrnimmt* (was sowohl graduelle Unterschiede als auch Nicht- und Fehlwahrnehmung mit einschliesst und sowohl die Wahrnehmung der Eigenschaften selbst betrifft als auch die Wahrnehmung ihres potentiellen Nutzens) und um die Art und Weise, in der ein Individuum bereit und imstande ist, die wahrgenommenen Persönlichkeitseigenschaften *zielgesteuert einzusetzen*. Darüber hinaus können diese persönlichen Ressourcen in unterschiedlichem Ausmass in diversen Lebensbereichen eingesetzt oder eben nicht eingesetzt werden. Ein gutes Beispiel für die Betrachtung einer Persönlichkeitseigenschaft als Ressource stellt sicherlich die Extraversivität von Personen dar. Individuen können sich dieser Eigenschaft unterschiedlich stark bewusst sein, können den möglichen Nutzen unterschiedlich einschätzen und können sie effizienter oder weniger effizient einsetzen.

Freilich können nicht alle der Big Five Dimensionen als linear förderliche Ressourcen betrachtet werden. Die Eigenschaft des Neurotizismus zum Beispiel scheint eher ein Hemmnis in der Produktion von Wohlbefinden darzustellen. Allerdings kann auch hier unterstellt werden, dass nicht alle Menschen gleichermaßen durch emotionale Labilität beeinträchtigt sind, auch dann nicht, wenn gleiches Ausmass an Labilität vorliegt. Denn auch hier kann die eigene Labilität unterschiedlich wahrgenommen werden und manche Personen sind möglicherweise eher in der Lage, negative Auswirkungen in geringerem Ausmass zuzulassen oder soziale und persönliche Konsequenzen in unterschiedlichem Ausmass zu antizipieren und entsprechend rückzukoppeln. Andere Eigenschaften können wiederum als ambiguitiv betrachtet werden. Zum Beispiel können gewissenhafte Personen bei ihrem Arbeitgeber durch

Ordnungsliebe und Pflichtbewusstsein glänzen und kommen auch selten zu spät zu Verabredungen aber höhere und kreativere Ziele wie sie von Personen mit hohem Mass an Offenheit entworfen werden, bleiben ihnen möglicherweise verwehrt.

Wenn es nun so ist, dass Persönlichkeitseigenschaften Ressourcen und Barrieren beim Erreichen allgemeinen Wohlbefindens darstellen – im Sinne der in Kapitel 1 dargelegten Theorie sozialer Produktionsfunktionen – wie lassen sich dann Unterschiede in der Wahrnehmung und des Umgangs mit diesen Eigenschaften erklären? Die zentrale These des vorliegenden Kapitels besteht in der Behauptung, dass – unter anderem – die übrigen Ressourcen im Kapitalportfolio einer Person, vor allem Humankapital, eine entscheidende Rolle spielen. Wenn sich zum Beispiel unter Humankapital drei wesentliche Aspekte fassen lassen: Die Akkumulation von formeller Bildung, von allgemeinen und spezifischen Fähigkeiten und Fertigkeiten („skills“) sowie allgemeine kognitive Kompetenzen so erscheinen in Bezug auf den differentiellen Umgang mit Persönlichkeitsressourcen zwei Szenarien naheliegend. Zum Einen kann man sich vorstellen, dass diese Humankapitalkomponenten einen *verstärkenden Effekt* auf den individuellen Umgang mit eigenen Persönlichkeitsressourcen haben. So lässt sich beispielsweise vorstellen, dass soziale Akteure mit gesteigerter Bildung und ausgeprägteren kognitiven Kompetenzen den praktischen Wirkungszusammenhang zwischen ihren Persönlichkeitseigenschaften und ihrem Wohlbefinden stärker zu durchschauen imstande sind und dadurch passendere Strategien finden, ihre persönlichen Ressourcen einzusetzen. Als zweites Szenario lässt sich aber auch ein gegenteiliger Effekt vermuten, nämlich dass Persönlichkeitsressourcen von *kompensatorischem Nutzen* sind. So lässt sich etwa vorstellen, dass vor allem Personen, die knapp an kulturellem und materiellem Kapital sind, darauf angewiesen, ihre persönlichen Ressourcen in besonderem Masse einzusetzen um die mangelnde Kapitalausstattung zu kompensieren. Vor dem Hintergrund dieser beiden Szenarien wird nun deutlich, dass sich das Konzept der Persönlichkeitseigenschaften als Ressource in das in Kapitel 2.4.3 präsentierte und in

Abbildung 2 graphisch dargestellte theoretische Modell zum Zusammenspiel der Kapitalarten einordnen lässt.

Auf dieser Basis lässt sich nun zur eigentlichen Kernproblematik des vorliegenden Kapitels vordringen: Inwiefern können Persönlichkeitsressourcen in soziales Kapital umgewandelt werden? Und inwiefern können diese Ressourcen vermittelt über die Bildung von Sozialkapital in Wohlbefinden umgesetzt werden? Und schliesslich: Inwiefern werden diese Zusammenhänge durch das übrige Kapitalportfolio von Personen moderiert? Auf der Basis der vorangegangenen Überlegungen, des in Kapitel 2.4.3 dargestellten KKG-Modells und der in Kapitel 2.4.4 diskutierten und in Abbildung 3 zusammengefassten Theorien zum Zusammenhang von Persönlichkeit und sozialen Netzwerken, sollen im folgenden einige untersuchungsleitende Hypothesen abgeleitet werden. Dabei ist zu beachten, dass die Hypothesen lediglich in einer sehr groben Auflösung präsentiert werden und spezifischere Vorhersagen aufgrund des wenig und zum Teil sogar gar nicht bearbeiteten Forschungsgebietes nicht möglich sind. Die Hypothesen besitzen demnach eher den Status, dass sie die Richtung der Untersuchung vorgeben, welche zu einem bedeutsamen Teil auch exploratorischer Natur ist.

### **4.2.3 Untersuchungsleitende Hypothesen**

#### *Hypothesen zum Zusammenhang von Persönlichkeit und sozialen Netzwerken*

In Bezug auf den Zusammenhang von Persönlichkeitseigenschaften und persönlichen Netzwerken wird im Wesentlichen auf vorliegende Befunde zurück gegriffen. Dies basiert auf der heuristischen Annahme, dass die in kleineren Einzelstudien gefundenen Zusammenhänge auch für breitere Bevölkerungskreise gültig sind. Demnach sollte sich vor allem Extraversion als positiver Prädiktor für Netzwerkintegration auszeichnen. Neurotizismus hingegen sollte sich insgesamt eher negativ auf die Einbindung in Netzwerke auswirken. Gewissenhafte und pflichtbewusste Menschen unterhalten in stärkerem Ausmass Kontakt zu

Verwandten und Verträglichkeit sollte sich vermindern auf das Ausmass an Konfliktbeziehungen auswirken. In Bezug auf den Faktor der Offenheit lassen sich keine eindeutigen Vorhersagen treffen.

#### *Hypothesen zum ungleichheitsspezifischen Einfluss von Persönlichkeitsmerkmalen auf persönliche Netzwerke*

In Bezug auf die Moderation der Direkteinflüsse von Persönlichkeitseigenschaften auf die Einbindung in Netzwerke lassen sich, basierend auf dem KKG-Modell zwei Alternativhypothesen formulieren. Erstens lässt sich voraussagen, dass für Personen mit grösserem Ausmass an Humankapital ein Generalisierungseffekt eintritt, da diese Personen ihre persönlichen Ressourcen und deren Nutzen effizienter wahrnehmen und entsprechend umsetzen können. In Bezug auf andere Kapitalien wie materielles Kapital (Einkommen) und symbolische Macht (Prestige) lassen sich keine theoretisch definierten Vorhersagen ableiten. Zweitens lässt sich aber auch ein gegenläufiger Effekt vermuten, nämlich, dass Persönlichkeitseigenschaften wie Extraversion eine eher kompensatorische Bedeutung haben und vor allem dann zum Tragen kommen, wenn andere Ressourcen knapp sind. Schliesslich lassen sich einige kleinere Effekte vermuten, die aber nicht eindeutig vor dem Hintergrund der hier eingenommenen Kapitalperspektive zu interpretieren sind. Zum Beispiel kann erwartet werden, dass sich der Einfluss von Pflichtbewusstsein auf die Verwandtschaftsneigung mit höherer Bildung aufhebt, da Personen mit höherer Bildung generell weniger Verwandtschaftsbeziehungen pflegen (vgl. Kapitel 3 der vorliegenden Arbeit).

### *Hypothesen zu Netzwerken als intermediäre Variable*

In Bezug auf Netzwerke als intermediäre Variable wird zunächst die Annahme getroffen, dass Persönlichkeitseigenschaften, so sie denn mit genereller Lebenszufriedenheit zusammen hängen, auf letztere einen über die Einbindung in Netzwerke vermittelten Effekt haben. Dies kann vor allem für den Fall der Extraversion angenommen werden, da

(a) ein genereller (positiver) Zusammenhang zwischen Extraversion und Lebenszufriedenheit unbestritten ist (vgl. Lucas & Diener 2008; die Mechanismen dieses Zusammenhangs können dabei vielschichtig sind. Lucas & Diener, ebd. nennen zwei wesentliche Theorieströme die sich in Reaktion auf die Erklärung des Zusammenhangs zwischen Persönlichkeitseigenschaften, vor allem Extraversion und Neurotizismus, und Lebenszufriedenheit herausgeschält haben. Erstens sind dies „instrumental theories“, welche die Betonung auf indirekte Effekte legen [z.B. kann Extraversion sich positiv auf Entwicklungen im Erwerbsleben von Personen auswirken, welche wiederum positiv die Lebenszufriedenheit beeinflussen] und, zweitens „temperament theories“, welche betonen, dass es sich um direkte Effekte handelt. Neueste Entwicklungen innerhalb letzterer Strömung finden beispielsweise im Rahmen von Magnetresonanzuntersuchungen (fMRI) des menschlichen Gehirns einen Zusammenhang zwischen Persönlichkeitseigenschaften und spezifischen Hirnarealen. Demnach benutzen extraversive Personen eher Hirnareale, die auch stärker neuronale „Belohnungssysteme“ regulieren (DeYoung et al. 2010)),

(b) vorangegangene Forschung einen positiven Effekt von Extraversion auf die Einbindung in Netzwerke nachgewiesen hat (vgl. Kapitel 2.4.4) und

(c) da die Einbindung in Netzwerke wiederum einen positiven Effekt auf die Lebenszufriedenheit hat (vgl. Kapitel 3 der vorliegenden Arbeit).

Da sich dieser triadische Zusammenhang am ehesten für den Faktor der Extraversion definieren lässt, beschränken sich die Analysen auf denselben. Auf dieser Basis soll

somit vorausgesagt werden, dass sich sowohl ein direkter Effekt von Extraversion auf die Lebenszufriedenheit beobachten lässt (welcher andere indirekte Effekte, bei denen der Zusammenhang zwischen Extraversion und Lebenszufriedenheit durch andere, hier nicht beobachtete Variablen mit einschliesst), als auch ein indirekter, über die Einbindung in soziale Netzwerke vermittelter indirekter Effekt.

Wenn dies der Fall ist, dann stellt sich darüber hinaus die Frage, ob etwaige indirekte Effekte wiederum durch die unterschiedlichen Verfügbarkeiten anderer Kapitalien moderiert werden. An dieser Stelle greift nun wiederum das KKG-Modell und es lassen sich wiederum zwei Alternativhypothesen formulieren. Würde sich beispielsweise herausstellen, dass Personen mit geringer Ressourcenausstattung (geringes Humankapital, wenig materielles Kapital und geringe symbolische Macht) einen stärkeren indirekten Effekt aufweisen als Personen mit hoher Ressourcenausstattung, könnte man einen Kompensationseffekt postulieren: Die Personen würden dann ihre persönlichen Ressource stärker dazu nutzen, um in sozial Kontakte zu investieren um dadurch ihr Wohlbefinden zu steigern. Würden hingegen Personen mit hoher Ressourcenausstattung einen stärkeren indirekten Effekt aufweisen, könnte man von einem Generalisierungseffekt sprechen.

## 4.3 Daten, Operationalisierungen und Methoden

### 4.3.1 Datengrundlage: SOEP 2005 und 2006

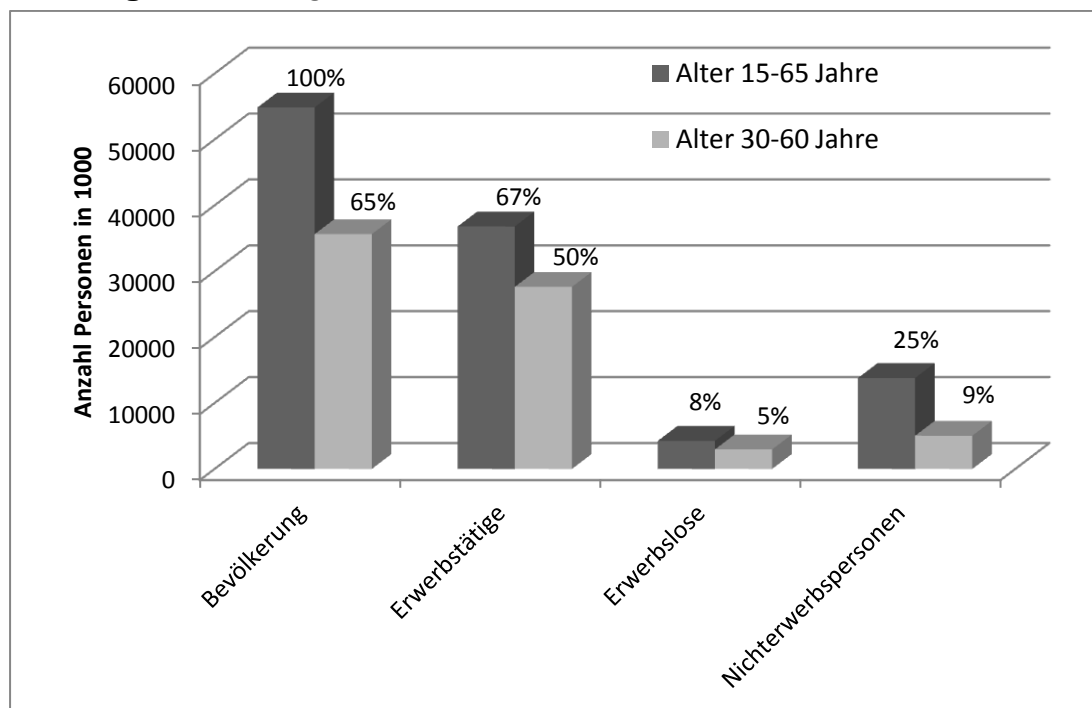
Als Datengrundlage der vorliegenden Untersuchung dienen Daten des Sozioökonomischen Panels (SOEP) aus den Jahren 2005 und 2006 (Rosenblatt 2005; Rosenblatt et al. 2007). Die Analysen wurden auf Basis eines aus diesen beiden Jahrgängen gepoolten Datensatzes erstellt, wobei die Angaben zu den sozialen Netzwerken aus dem Jahr 2006<sup>29</sup> und die Persönlichkeitseigenschaften aus dem Jahr 2005 stammen. Die Angaben bezüglich der Ungleichheitsmerkmale sind für beide Wellen gleich, da Personen ausgewählt wurden, die weder einen Stellenwechsel noch einen Bildungsabschluss zwischen den beiden Wellen zu verzeichnen haben. Beim Einkommen wurde die Angabe aus der letzten Welle berücksichtigt. Dies geschah aufgrund des Abstands der beiden Messungen von einem Jahr und, damit verbunden, um die Ergebnisse nicht mit Turbulenzen aus dem Erwerbsleben der befragten Personen zu konfundieren.

Darüber hinaus wurde versucht, das Analyse-Sample zusätzlich zu homogenisieren, indem Personen ausgewählt wurde, die zum Zeitpunkt der Befragung von 2006 zwischen 30 und 60 Jahre alt waren und die in beiden Jahren einer Vollzeitbeschäftigung nachgingen. Damit sollte vor allem für eine Reihe von Einflussfaktoren kontrolliert werden, die in den späteren Analysen nicht oder nur ungenau hätten berücksichtigt werden können (z.B. Übergänge von Ausbildung in Erwerbstätigkeit oder Verlust eines Jobs) und die die Annahme der Stabilität der Persönlichkeitseigenschaften möglicherweise in Frage gestellt hätten.

---

<sup>29</sup> Mit Ausnahme der Reziprozitätseinstellungen, die im Jahr 2005 erhoben wurden.

**Abbildung 7: Bevölkerung und Erwerbsstatus in Deutschland im Jahr 2006**



Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2010, Stand: 09.10.2010 17:05:37, eigene Zusammenstellung

Abbildung 7 informiert über die Zusammensetzung der deutschen Bevölkerung im Jahr 2006. Die Prozentwerte der Erwerbstätigen, der Erwerbslosen und der Nichterwerbspersonen addieren sich zu den entsprechenden Prozentsätzen der Bevölkerung, stellen also eine Dekomposition der Bevölkerungsanteile dar. Demnach waren 65% der deutschen Bevölkerung im Erwerbsalter (15-65) zwischen 30 und 60 Jahre alt. Relativ zur Gesamtbevölkerung im erwerbsfähigen Alter waren 67% der Personen dieses Alters erwerbstätig. Von diesen 67% waren nun wiederum rund 75% (50% von 67%) der Erwerbstätigen zwischen 30 und 60 Jahre alt, was einem Anteil von 50% an der Gesamtbevölkerung im erwerbsfähigen Alter entspricht. Grob betrachtet ist es somit also ungefähr diese Gruppe von Personen, die im Folgenden betrachtet wird.



### 4.3.2 Operationalisierungen

Im Folgenden werden die in der vorliegenden Untersuchung verwendeten Messkonzepte und Variablen kurz erläutert. In Tabelle 12 befindet sich eine Übersicht der verwendeten Variablen.

#### *Persönlichkeit*

Die fünf Persönlichkeitsdimensionen Gewissenhaftigkeit, Extraversion, Verträglichkeit, Offenheit und Neurotizismus wurden im SOEP mit dem sogenannten „Kurz-Big-Five-Inventar“ (K-BFI) (Gerlitz & Schupp 2005; Lang 2005) erfasst. Dabei handelt es sich um eine Kurzform des von Oliver John u.a. entwickelten BFI (John & Srivastava 1999), welches wiederum an den weit verbreiteten NEO-FFI von Costa und McCrae (Costa & McCrae 1992) angelehnt ist. Das K-BFI umfasst 15 Items und zielt auf eine schnelle Erfassung der *Grobstruktur* der Big-Five. Die Reliabilität der Skalen (Tabelle 11) ist zufriedenstellend und vergleichbar mit anderen Untersuchungen, in denen die entsprechende Kurzform verwendet wurde (Lang/Lüdtke 2006).

**Tabelle 11: Reliabilität der Persönlichkeits- und Reziprozitätsskalen**

Skala	Cronbach's Alpha
<i>Persönlichkeitseigenschaften</i>	
Gewissenhaftigkeit	0.57
Extraversion	0.64
Verträglichkeit	0.51
Offenheit	0.61
Neurotizismus	0.60
<i>Reziprozitätseinstellungen</i>	
Negativ reziproke Einstellung	0.83
Positiv reziproke Einstellung	0.66

---

### *Soziale Netzwerke*

Die Einbindung in persönliche Netzwerke wurde im vorliegenden Kapitel wiederum multidimensional operationalisiert und sowohl mit objektiven als auch mit subjektiven Indikatoren gemessen. Darüber hinaus wurden zwei netzwerkrelevante Einstellungsdimensionen erfasst.

#### Objektive Indikatoren

Auf Seiten der objektiven Indikatoren wurden die im SOEP 2006 erweiterten Items zur sozialen Unterstützung herangezogen (vgl. Kapitel 2). Nach Nennung eines spezifischen Namengenerators, konnten die Befragten bis zu 3 Personen nennen. Als Indikator für die Verfügbarkeit instrumenteller Beziehungen wurde die Anzahl der Nennungen von beruflich hilfreichen Kontakten herangezogen („Wer unterstützt Sie in Ihrem beruflichen Fortkommen oder Ihrer Ausbildung und hilft Ihnen, dass Sie vorankommen?“). Als Indikator für emotionale Unterstützungsleistungen diente der Umfang von genannten Personen, zu denen eine persönlich enge und emotional gehaltvolle Beziehung unterhalten wird („Mit wem teilen Sie persönliche Gedanken und Gefühle und sprechen über Dinge, die Sie nicht jedem erzählen würden?“). Schliesslich wurde noch die Eingebundenheit in Konfliktbeziehungen berücksichtigt („Mit wem haben Sie gelegentlich Streit oder Konflikte, die belastend für Sie sind?“) sowie der Anteil von Verwandten im engeren Freundschaftsnetzwerk.

#### Subjektive Indikatoren

Da diese objektiven Indikatoren eher quantitative Masse der sozialen Einbindung darstellen, wurden zudem zwei subjektive Messungen berücksichtigt, da solche subjektiven Indikatoren auch *Qualitätsmerkmale* der unterhaltenen Beziehungen miteinschliessen. Erstens die Zufriedenheit mit dem familiären Umfeld. Zweitens die Zufriedenheit mit dem Freundes- und Bekanntenkreis. Die Befragten konnten ihre Zufriedenheit bei beiden Items auf einer Skala von 0-10 kennzeichnen.

### Einstellungen zur Reziprozität

Zusätzlich zu den objektiven und subjektiven Indikatoren wurden schliesslich noch zwei relevante Einstellungsdimensionen erfasst. *Positive Reziprozitätsorientierungen* in Bezug auf alltagsrelevante Prozesse sozialen Austauschs wurden mit Hilfe dreier Items gemessen, die zu einer Skala zusammengefasst wurden. Die Befragten konnten auf einer Skala von 1 („trifft überhaupt nicht zu“) bis 7 („Trifft voll zu“) ihre Zustimmung zu folgenden Items signalisieren:

- „Ich strenge mich besonders an, um jemandem zu helfen, der mir früher schon mal geholfen hat“
- „Ich bin bereit, Kosten auf mich zu nehmen, um jemandem zu helfen, der mir früher einmal geholfen hat“
- „Wenn mir jemand einen Gefallen tut, bin ich bereit, dies zu erwidern“

*Negative Reziprozitätsorientierungen* wurden mithilfe der folgenden drei Items erfasst:

- „Wenn mir schweres Unrecht zuteil wird, werde ich mich um jeden Preis bei der nächsten Gelegenheit dafür rächen“
- „Wenn mich jemand in eine schwierige Lage bringt, werde ich das Gleiche mit ihm machen“
- „Wenn mich jemand beleidigt, werde ich mich ihm gegenüber auch beleidigend verhalten“

Die Reliabilitäten der beiden Skalen sind zufriedenstellend (positiv reziproke Einstellungen) und gut (negativ reziproke Einstellungen, vgl. Tabelle 11).

**Tabelle 12: Deskription verwendeter Variablen**

Variable	N	M	SD	Min	Max
Alter (Jahre)	5485	45	8	30	60
Geschlecht (1=weiblich)	5485	0.31	0.46	1	2
Beruflich hilfreiche Beziehungen	5404	0.89	1.00	0	3
Persönlich bedeutungsvolle Beziehungen	5464	2.00	0.95	0	3
Konfliktbeziehungen	5442	0.91	1.02	0	3
% Verwandtschaft unter Freunden	5341	46	38	0	100
Zufriedenheit mit Familienleben	5404	10	1	5.98	11.26
Zufriedenheit mit Freunden und Bekannten	5464	10	1	5.77	11.49
Negativ reziproke Einstellung (Skala, 3 Items)	5485	10	1	7.15	12.65
Positiv reziproke Einstellung (Skala, 3 Items)	5485	10	1	2.68	11.17
Verlässlichkeit (Skala, 3 Items)	5480	10	1	3.92	11.14
Extraversion (Skala, 3 Items)	5479	10	1	6.55	11.96
Verträglichkeit (Skala, 3 Items)	5480	10	1	5.57	11.68
Offenheit (Skala, 3 Items)	5477	10	1	6.96	12.14
Neurotizismus (Skala, 3 Items)	5476	10	1	7.67	12.75
Einkommen (monatliches Brutto-Erwerbseink.)	5485	3363	2397	0	42464
Prestige (Magnitude Prestige Skala)	5289	67	32	30	216
Höchster Bildungsabschluss					
Hauptschule	5006	0.26	0.44	0	1
Realschule	5006	0.33	0.47	0	1
Abitur	5006	0.10	0.30	0	1
Hochschulabschluss	5006	0.31	0.46	0	1
High service class	5250	0.17	0.37	0	1
Low service class	5250	0.23	0.42	0	1
Routine nonmanual/service-sales	5250	0.16	0.37	0	1
Self-empl. with/without employees	5250	0.13	0.33	0	1
Un-/semi-/skilled manual	5250	0.32	0.47	0	1
Formelle Bildung (in Jahren)	5407	12.9	2.8	7	18

### *Soziale Ungleichheit*

Seit Bestehen der Ungleichheitsforschung wird diskutiert, ob es sich bei sozialer Ungleichheit eher um ein graduelles Konzept oder eher um ein kategoriales Konzept handelt. *Klassentheorien* beispielsweise vertreten ein kategoriales Konzept, da sie die Struktur sozialer Klassen innerhalb von Gesellschaften als entscheidenden Faktor bei der Erklärung sozialer Ungleichheiten behandeln. Personen können auf der Grundlage eines solchen Ansatzes aufgrund ihrer spezifischen Stellung im Erwerbssystem und damit verbundenen speziellen Interessen unterschiedlichen Klassen angehören, auch wenn sie beispielsweise über die gleichen materiellen Ressourcen verfügen. Das (meist spannungsgeladene) Verhältnis dieser sozialen Klassen zueinander bestimmt darüber hinaus die gesellschaftliche Dynamik und damit den sozialen Wandel ganz allgemein. *Schichttheoretische* Ansätze hingegen unterteilen die Gesellschaft in Gruppen lediglich zu deskriptiven Zwecken, treffen aber keine Annahme über die Konstitution tatsächlicher Gruppen oder Klassen. Das gesellschaftliche Statusgefüge wird hier eher als Kontinuum wahrgenommen, in dem sich Individuen aufgrund jeweils berücksichtigter Faktoren (seitens des Beobachters) einordnen lassen. Die Frage nach der Entstehung dieses „Gefüges“ stellt sich hier gar nicht erst. Wiederum andere Ansätze gehen davon aus, dass es sich bei der Frage nach den sozialen Klassen um ein historisches – und damit empirisches – Problem handelt und dass die Klassen sich im Zuge diverser Modernisierungen aufgelöst hätten. An Diskussionen dieser Art soll in der vorliegenden Untersuchung explizit *nicht* angeschlossen werden. Der Anspruch der vorliegenden Arbeit erstreckt sich darauf, zentrale Dimensionen der Ungleichheitsstruktur *abzubilden*, um Anhaltspunkte dafür zu finden, ob der Zusammenhang zwischen Persönlichkeit und sozialen Netzwerken je nach gesellschaftlicher Positionierung variiert. Aus diesem Grund reicht es an dieser Stelle aus, bestimmte Ungleichheitsmaße in *deskriptiver* Hinsicht zu verwenden, da die Beantwortung der Forschungsfrage nicht an die Verwendung einer bestimmten Ungleichheitstheorie gekoppelt ist.

Soziale Ungleichheit wurde in der vorliegenden Untersuchung in unterschiedlicher Weise erfasst. Zum Einen wurde Ungleichheit mittels dreier Indikatoren erfasst: Erstens dem Sozialprestige, zweitens dem Erwerbseinkommen und drittens dem Ausmaß bzw. dem Grad an formeller Bildung. Das *Sozialprestige* misst das gesellschaftliche Ansehen, welches einer Person aufgrund ihres Berufs zuerkannt wird und kann auch als symbolische Macht interpretiert werden. Zur Messung des Prestiges wurde die bekannte Magnitude-Prestige-Skala von Wegener (1985) verwendet. Das *Erwerbseinkommen* wurde in der Form des Bruttoeinkommens zum Befragungszeitpunkt 2006 aufgenommen. Schließlich kann die *Bildung* einer Person als Maß für unterschiedliche Aspekte gelten. Erstens ist das Ausmaß oder der Grad der Bildung für sich genommen ein Merkmal gesellschaftlicher Positionierung und oft eng verknüpft mit der Stellung im Erwerbssystem. Zweitens kann es als Maß für das kulturelle Kapital einer Person angesehen werden. Drittens schließlich kann Bildung über allgemeine und spezifische kognitive und soziale Kompetenzen Aufschluss geben. Zum Zweiten wurden die einzelnen Indikatoren des Erwerbseinkommens, der Bildung und des Prestiges mit Hilfe einer Clusteranalyse kombiniert um Personen auf der Basis der *Zusammenhänge zwischen den einzelnen Indikatoren* in drei Gruppen, oder Klassen, zu unterteilen. Schliesslich wurde ein etabliertes 'Klassenschema' verwendet, die sogenannte EGP-Klassifikation (Erikson u.a. 1979), welches auf einer eher theoretisch orientierten Herangehensweise der Klassenkonstitution in Bezug auf Erwerbsbeziehungen basiert, im Unterschied zur oben genannten ad-hoc Klassifikation.

### *Subjektive Lebenszufriedenheit*

Schliesslich wurde die subjektive Lebenszufriedenheit mit Hilfe des entsprechenden standardmässig verwendeten Item erfasst:

„Wie zufrieden sind sie gegenwärtig, alles in allem, mit ihrem Leben?“

Die Befragten konnten dies auf einer Skala von 0 („ganz und gar unzufrieden“) bis 10 („ganz und gar zufrieden“) einschätzen.

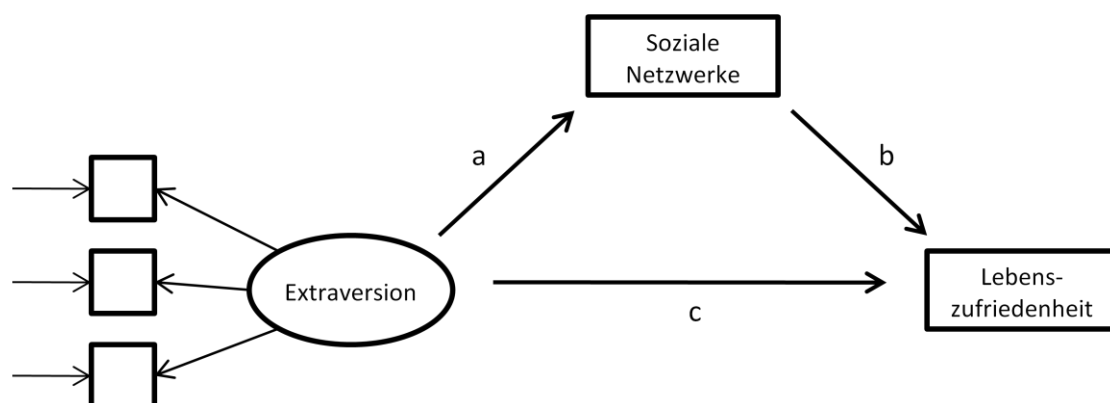
### **4.3.3 Methoden und Modellierungsstrategie**

Um die theoretisch postulierten Zusammenhänge empirisch zu testen, wurden diverse regressionsanalytische Ansätze verwendet. Die statistische Modellierung geschah in drei Schritten. Zunächst wurden getrennte Modelle berechnet für alle acht Netzwerkindikatoren als abhängige sowie den Persönlichkeitsskalen als unabhängige Variablen. In einem ersten Modell wurde zudem für Alter und Geschlecht der Befragten kontrolliert und in einem zweiten Modell zusätzlich für Bildung und Einkommen. Die vier objektiven Indikatoren (instrumentelle und emotionale Unterstützungsbeziehungen, Konfliktbeziehungen und Anteil Verwandtschaft im Freundschaftsnetzwerk) wurden dabei als ordinale Variablen behandelt. Demzufolge wurden ordinale logistische Regressionen (Agresti 2002) mit robusten Standardfehlern geschätzt. Die vier subjektiven Indikatoren (Zufriedenheit mit dem familiären Umfeld und dem Freundeskreis sowie die Skalen zu positiv und negativ reziproken Einstellungen) wurden als kontinuierlich und normalverteilt erachtet, so dass ordinäre lineare Regressionen geschätzt wurden. Jede dieser vier abhängigen Variablen wurde standardisiert mit einem Mittelwert von 10 und einer Standardabweichung von 1. Um zu testen, ob der Einfluss der Persönlichkeitseigenschaften auf die Netzwerkindikatoren durch Ungleichheitsmerkmale moderiert wird, wurden in einem zweiten Schritt Moderator-Effekte in Form von Interaktionseffekten geschätzt. Für jede der acht abhängigen Variablen wurden getrennte Modelle berechnet, in denen zusätzlich zu den Haupteffekten jeweils Interaktionseffekte für Bildung, Einkommen und Prestige berechnet wurden. Schliesslich wurden in einem dritten Schritt Mediationseffekte sowie moderierte Mediation modelliert und der geprüfte Wirkungszusammenhang um die Variable der allgemeinen Lebenszufriedenheit erweitert. Zu diesem Zweck wurde eine Reihe von Strukturgleichungsmodellen geschätzt. Um diese Analysen

überschaubar und sparsam zu gestalten, wurde zum Einen mit Hilfe einer k-means Cluster-Analyse (Bacher 1996) ein Schicht-Index aus den Variablen Bildung, Einkommen und Prestige gebildet, der als Grundlage eines multiplen Gruppenvergleichs dienen soll. Zum anderen wurden die Modelle lediglich für zwei objektive (instrumentelle und emotionale Unterstützung) und zwei subjektive Indikatoren (subjektive Integration in Bezug auf Freunde und Familie) berechnet sowie auf die (sich als besonders bedeutsam herauschälende) Persönlichkeitseigenschaft der Extraversion fokussiert. Da Männer und Frauen nicht gleichermassen über die gesellschaftlichen Schichten hinweg verteilt sind, wurden die Berechnungen getrennt für Männer und Frauen durchgeführt, um Selektions- und Kompositionseffekte zu vermeiden.

Die Strukturgleichungsmodelle haben die Form von Triaden und zielen auf die Erfassung des durch die Netzwerkindikatoren mediierten Effektes von Extraversion auf die Lebenszufriedenheit. Das Grundmodell ist in Abbildung 8 graphisch dargestellt.

**Abbildung 8: Graphische Repräsentation des Grundmodells zur Erfassung von Mediationseffekten**



Das Modell besteht aus drei Variablen, wobei Extraversion als latente Variable mit drei Faktor-Indikatoren berücksichtigt wird; Lebenszufriedenheit und der jeweilige Netzwerkindikator stellen manifeste Variablen dar. Das Modell ist so aufgebaut, dass Lebenszufriedenheit als abhängige Variable betrachtet wird, Extraversion als



unabhängige und der jeweilige Netzwerkindikator ist abhängige und unabhängige Variable zugleich. Extraversion hat somit sowohl einen direkten Effekt auf die Lebenszufriedenheit (c) als auch einen, über den Netzwerkindikator vermittelten, indirekten Effekt. Der indirekte Effekt ist definiert als das Produkt der Pfade a und b. Der Grad an Mediation bestimmt sich durch die Stärke dieses indirekten Effektes – in Relation zum Gesamteffekt, der sich aus der Addition des direkten und des indirekten Effektes ergibt. Volle Mediation würde dann vorliegen wenn Extraversion einen (signifikant von 0 unterschiedenen) direkten Effekt auf den Netzwerkindikator hat (a), der Netzwerkindikator einen direkten Effekt auf die Lebenszufriedenheit (b) und der Effekt von Extraversion auf die Lebenszufriedenheit (c) sich nicht (mehr) signifikant von 0 unterscheidet, sobald für die Pfade a und b kontrolliert wird (James & Brett 1984; Baron & Kenny 1986; Iacobucci 2008). Partielle Mediation liegt vor, wenn c nach der Hereinnahme von b kleiner wird und gar keine Mediation ist zu beobachten, wenn c nach der Berücksichtigung von b unverändert bleibt. Der Grad der Mediation kann in Anteilen ausgedrückt werden, indem, wie bereits angedeutet, der indirekte Effekt durch den Gesamteffekt geteilt wird:

$$M = \frac{a * b}{(a * b) + c}$$

Um zu bestimmen, ob die Mediation innerhalb der sozialen Schichten unterschiedlich ist, also durch die Schichtzugehörigkeit moderiert wird, wird in der vorliegenden Arbeit zusätzlich zu einem Overall-Modell, also einem Modell für die Gesamtpopulation, ein multipler Gruppenvergleich durchgeführt. Hierbei werden die Struktur-Parameter aus dem Modell in Abbildung 8 simultan für jede der drei Schichten frei geschätzt wobei die Parameter des Messmodells (Extraversion) gleich gehalten werden, damit die Messung über die Gruppen hinweg als invariant sichergestellt werden kann. Um zu testen, ob der Gruppenvergleich gerechtfertigt ist, wird die Anpassungsgüte des Gruppenvergleichsmodells mit einem Modell verglichen, in dem zusätzlich zu den Parametern des Messmodells auch alle Strukturparameter über die Gruppen hinweg gleich gesetzt werden. Weist das

weniger restringierte Modell eine bessere Modellanpassung auf, können die beobachteten Unterschiede zwischen den Gruppen als signifikant erachtet werden (Reinecke 2005).

Da im Fall der Modelle mit den subjektiven Netzwerkindikatoren (subjektive Integration in Familie und Freundeskreis) von einer Normalverteilung der Daten ausgegangen werden kann, wurden die Modelle auf Basis einer Maximum-Likelihood-Schätzung berechnet. Der Vergleich des Gruppenmodells mit dem restriktiveren Modell erfolgte mit Hilfe eines einfachen  $\chi^2$ -Differenztestes. Dieser Test ist angemessen, da die Differenz der Likelihoods in Modellen mit normalverteilten Daten einer  $\chi^2$ -Verteilung folgt (Reinecke 2005, S. 123ff.). In Bezug auf die objektiven Netzwerkindikatoren (instrumentelle und emotionale Unterstützung) wurde ein robustes weighted-least-squares Schätz-Verfahren gewählt, welches besser für die Nicht-Normalverteilung der Daten berücksichtigt. Neben einer robusten Schätzung von Parametern und Standardfehlern wird zudem auch eine robuste  $\chi^2$ -Test-Statistik berechnet (WLSMV-Schätzer, vgl. Muthen, du Toit & Spisic 1997; Asparouhov & Muthen 2006). Da die Differenz dieser angepassten  $\chi^2$ -Werte selbst nicht  $\chi^2$ -verteilt ist, wird ein speziell für dieses Schätzverfahren entworfener robuster  $\chi^2$ -Differenz-Test berechnet (Satorra & Bentler 2001). Der WLSMV-Schätzer erlaubt die Modellierung unterschiedlicher Skalenniveaus, so dass die Indikatoren der instrumentellen und emotionalen Unterstützung, wie in den entsprechenden Modellen zuvor, als ordinale Variablen behandelt werden können. Dabei stellt der Pfad a in Abbildung 8 eine ordinale Probit-Regression (vgl. Pampel 2000, p. 54ff.) dar, wobei die abhängige Variable durch die dem Netzwerkindikator zugrunde liegenden latenten Wahrscheinlichkeits-Metrik der Probit-Skala gebildet wird.

Sämtliche Koeffizienten der Strukturgleichungsmodelle werden in standardisierter Form präsentiert, so dass sie Änderungen in Einheiten von Standardabweichungen in Bezug auf abhängige und unabhängige Variablen anzeigen. Die Modellanpassungen wurden auf der Grundlage gängiger Fit-Indizes beurteilt (Kaplan 2008: 109ff.).

## 4.4 Ergebnisse

### 4.4.1 Persönlichkeit und Sozialstruktur

Betrachtet man die Frage nach den ungleichheitsspezifischen Einflüssen von Persönlichkeitsmerkmalen und Netzwerken, erscheint es zunächst von Interesse, nach dem Zusammenhang von Persönlichkeitseigenschaften und der Positionierung des Individuums im System sozialer Ungleichheit zu schauen. Dies soll an dieser Stelle nur sehr grob skizziert werden. Es wird lediglich der korrelative Zusammenhang zwischen den drei Ungleichheitsdimensionen und den fünf Persönlichkeitseigenschaften betrachtet. In Tabelle 13 ist zu sehen, dass dieser Zusammenhang insgesamt relativ schwach ausgeprägt ist, zumindest hinsichtlich seiner hier betrachteten bilinearen Form. Gewissenhafte Personen scheinen ein leicht verringertes Maß an Bildung und Prestige aufzuweisen während es kein Zusammenhang mit dem Einkommen gibt. Signifikante Zusammenhänge finden sich auch in Bezug auf die Dimension der Offenheit für Erfahrung: Dieses Merkmal scheint umso ausgeprägter zu sein je mehr Bildung, Prestige und Einkommen eine Person aufzuweisen hat, wobei die Zusammenhänge mit Bildung und Prestige doppelt so stark ausgeprägt sind wie der Zusammenhang mit dem Einkommen. Im Falle der Eigenschaft des Neurotizismus lassen sich negative Zusammenhänge mit der gesellschaftlichen Positionierung ausmachen: Je niedriger eine Person positioniert ist, desto ausgeprägter scheint der Neurotizismus zu sein. Extraversion hängt nicht mit gesellschaftlicher Position oder Ressourcen zusammen.

**Tabelle 13: Korrelation von Persönlichkeitseigenschaften und Sozialstrukturmerkmalen**

	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Bildung (Jahre)	1							
2 Einkommen	0.3530*	1						
3 Prestige	0.6646*	0.4204*	1					
4 Verlässlichkeit	-0.0940*	-0.0110	-0.0741*	1				
5 Extraversion	-0.0012	0.0234	0.0182	0.1961*	1			

6 Verträglichkeit	0.0220	-0.0452*	0.0199	0.2979*	0.1149*	1		
7 Offenheit	0.1341*	0.0664*	0.1373*	0.1820*	0.3669*	0.1596*	1	
8 Neurotizismus	-0.0932*	-0.1399*	-0.0729*	-0.1191*	-0.1384*	-0.1633*	-0.0679*	1

Anmerkung: N=5213, \* p < 0.05

#### 4.4.2 Soziale Netzwerke und Persönlichkeit

In den Tabellen 14 und 15 sind die Ergebnisse der Regressionen zum Zusammenhang zwischen den acht hier betrachteten Netzwerkindikatoren und den Persönlichkeitseigenschaften dargestellt. Im folgenden werden diese Ergebnisse kurz beschrieben.

Die Modelle 1 und 8 aus Tabelle 14 enthalten die odds ratios der ordinalen logistischen Regressionen der verschiedenen Netzwerkindikatoren auf Persönlichkeitseigenschaften unter Kontrolle von Alter und Geschlecht (M1, M3, M5, M7) sowie unter Kontrolle von Alter, Geschlecht, Bildung und Einkommen (M2, M4, M6, M8). In M1 ist zu sehen, dass sowohl Extraversion als auch Offenheit einen positiven Effekt auf die Anzahl an instrumentellen Beziehungen hat. Die Werte verändern sich leicht, nachdem zusätzlich für Bildung und Einkommen kontrolliert wird (M2). Sowohl für Extraversion als auch für Offenheit steigen die Odds jeweils eine Person mehr zu nennen pro Standardabweichung um rund 10% an. Die übrigen Persönlichkeitseigenschaften hängen nicht signifikant mit den beruflich unterstützenden Beziehungen zusammen nachdem für Bildung und Einkommen kontrolliert wird. Ähnlich ausgeprägt sind diese Effekte für die persönlich bedeutungsvollen Beziehungen. Darüber hinaus verfügen auch verträgliche Personen über mehr emotionale Unterstützung, genau so wie emotional labile Personen. Letztere haben auch eine deutlich erhöhte Wahrscheinlichkeit, in Konfliktbeziehungen involviert zu sein: pro Standardabweichung erhöht sich die relative Chance, jeweils eine Person mehr zu nennen, mit der Streit und Konflikte ausgetragen werden, um fast 30%. Die Eigenschaften der Verträglichkeit und Verlässlichkeit haben hingegen einen deutlich vermindernden Effekt: je stärker diese

Eigenschaften ausgeprägt sind, umso weniger ist eine Person in Konfliktbeziehungen involviert. Diese Befunde decken sich soweit mit bestehenden Untersuchungen zu diesem Thema, verdeutlichen darüber hinaus aber drei wesentliche Aspekte: Erstens wurden diese Zusammenhänge bislang nicht in breiteren Bevölkerungsschichten untersucht, sondern basieren zumeist auf kleinen, hochselektiven Stichproben (wie zum Beispiel einer Handvoll Psychologie-Studenten). Zweitens deuten die Befunde darauf hin, dass die Erfassung der Grobstruktur der Big Five mit der im SOEP verwendeten Kurzfassung des BFI durchaus gelungen ist. Drittens schliesslich lassen diese Befunde erkennen, dass auch die Messung der verschiedenen Arten von Netzwerkbeziehungen brauchbar ist. Die Ergebnisse aus Tabelle 15 bestätigen darüber hinaus auch den starken Zusammenhang zwischen Bildung und Sozialkapital, auf den bereits in Kapitel 2 der vorliegenden Arbeit hingewiesen wurde: Sowohl für die emotionalen als auch für die instrumentellen Beziehungen zeigt sich ein deutlicher Anstieg an individuell vorhandenen Unterstützungspotentialen über die Bildungsgruppen hinweg (M2, M4). Ebenso bestätigt sich der Effekt, dass Personen mit höherer Bildung und höherem Einkommen signifikant weniger Verwandte zu ihren engen Freunden zählen (M8), also ihre Freunde eher „frei“ wählen.

**Tabelle 14: Allgemeine Zusammenhänge zwischen Persönlichkeit und Netzwerkindikatoren I, ordered logit Modelle**

	Instrument. Unterst.		Emotionale Unterst.		Konfliktbeziehungen		Anteil Verwandtschaft	
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8
Verlässlichkeit	0.948*	0.994	0.913***	0.950	0.843***	0.867***	1.061*	1.036
Extraversion	1.087**	1.123***	1.157***	1.146***	1.055	1.062*	0.950	0.955
Verträglichkeit	1.038	1.045	1.078**	1.096**	0.788***	0.781***	1.068*	1.066*
Offenheit	1.163***	1.104**	1.122***	1.088**	1.162***	1.139***	0.939*	0.950
Neurotizismus	0.981	1.029	1.039	1.077**	1.248***	1.283***	1.131***	1.099***
Geschlecht (Frauen)	1.080	1.083	1.724***	1.657***	1.335***	1.298***	0.975	1.004
Alter (in Jahren)	0.954***	0.950***	0.979***	0.978***	0.979***	0.981***	1.008*	1.010**
<i>Bildung</i>								
Hauptschule (Ref.)		1.000		1.000		1.000		1.000
Realschule		1.199*		1.370***		1.063		0.849*
Abitur		1.689***		1.402**		1.341**		0.726***
Hochschule		2.021***		1.886***		1.348***		0.695***
Erwerbseinkommen (in 1000)		1.031*		1.002		1.003		0.953**
Threshold1	-0.252	0.835	-0.546	0.176	-0.612	-0.128	0.776	0.166
Threshold2	1.196	2.297	2.020	2.717	0.717	1.216	1.758	1.170
Threshold3	2.090	3.205	3.008	3.724	1.732	2.221	1.893	1.300
Threshold4							2.884	2.330
N	5392	4927	5452	4978	5430	4958	5330	4872

\* $p < 0.05$ , \*\* $p < 0.01$ , \*\*\* $p < 0.001$

**Tabelle 15: Allgemeine Zusammenhänge zwischen Persönlichkeit und Netzwerkindikatoren II, lineare Regressionsmodelle**

	Zufriedenheit Familie		Zufriedenheit Freunde		Negative Reziprozität		Positive Reziprozität	
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8
Verlässlichkeit	0.079***	0.078***	0.089***	0.086***	-0.020	-0.025	0.155***	0.153***
Extraversion	0.040**	0.045**	0.110***	0.116***	-0.011	-0.024	0.070***	0.068***
Verträglichkeit	0.115***	0.113***	0.115***	0.119***	-0.336***	-0.329***	0.095***	0.082***
Offenheit	0.011	0.009	0.02	0.024	0.026	0.047**	0.110***	0.107***
Neurotizismus	-0.099***	-0.107***	-0.118***	-0.114***	0.098***	0.084***	0.027*	0.024
Geschlecht (Frauen)	-0.140***	-0.112***	-0.017	0.01	-0.175***	-0.161***	-0.083**	-0.071*
Alter (in Jahren)	0.003	0.001	-0.001	-0.003	-0.009***	-0.008***	0.001	0.000
<i>Bildung</i>								
Hauptschule (Ref.)								
Realschule		-0.038		-0.055		-0.091**		-0.038
Abitur		-0.077		-0.094		-0.170***		-0.049
Hochschule		-0.098*		-0.099**		-0.254***		-0.016
Erwerbseinkommen (in 1000)		0.013*		0.017**		-0.013*		0.003
Constant	8.606***	8.706***	7.914***	7.797***	13.054***	13.226***	5.494***	5.745***
N	5393	4924	5453	4979	5466	4991	5469	4994

\*p<0.05, \*\*p<0.01, \*\*\*p<0.001

In Bezug auf die subjektive sowie die Einstellungsebene von Netzwerken ergibt sich nun ein ähnliches Bild. In Tabelle 16 sind die Ergebnisse linearer Regressionsmodelle abgebildet. Die abhängigen Variablen der Modelle 1-8 sowie die Persönlichkeitsskalen sind standardisiert, so dass die Koeffizienten eine Änderung innerhalb der abhängigen Variablen in Einheiten einer Standardabweichung pro Änderung einer Standardabweichung auf seiten der unabhängigen Variablen anzeigen. Es zeigt sich, dass verträgliche Personen deutlich zufriedener mit ihrem familiären Umfeld und ihrem Freundeskreis sind und dass sie über deutlich weniger negativ reziproke Einstellungen verfügen und über ein erhöhtes Mass an positiv reziproken Einstellungen. Extraversive Personen weisen vor allem ein erhöhtes Mass an Zufriedenheit mit ihrem Freundes- und Bekanntenkreis auf. Den stärksten Effekt auf das Ausmass an positiv reziproken Einstellungen weisen – erwartungsgemäss – Personen auf, die über ein hohes Mass an Verlässlichkeit verfügen. Neurotizistisch geneigte Personen sind generell unzufriedener mit ihrem sozialen Umfeld und weisen ein höheres Mass an negativ reziproken Einstellungen auf. Die Verträglichkeit von Personen hingegen hängt in umgekehrter Form sehr stark mit der negativ reziproken Einstellung zusammen, die umso geringer ausgeprägt ist je verträglicher eine Person ist. Diese Zusammenhänge mit den Einstellungen zur (vornehmlich direkten) Reziprozität sind vor allem vor dem Hintergrund von Rational-Choice und spieltheoretischen Ansätzen der Betrachtung sozialer Austauschprozess interessant (vgl. Diekmann & Lindenberg 2001), da sie verdeutlichen, dass nicht nur Situationsparameter allein, sondern auch die eine Situation (und damit auch Handlungsnormen und „Frames“) transzendierenden Persönlichkeitseigenschaften von Akteuren für die Erklärung kooperativen Verhaltens von Bedeutung sind. Interessant ist vor diesem Hintergrund auch, dass das Ausmass an negativ reziproken Einstellungen mit zunehmender Bildung deutlich abnimmt. Dies schliesst an Untersuchungen zur Bereitschaft zu kooperativen Verhaltens jenseits des eigenen manifesten Netzwerks hin (vgl. Kapitel 2 der vorliegenden Arbeit; Lüdicke & Diewald 2010) und deutet darauf hin, dass vor allem Personen, die über ein asugeprägteres kulturelles Kapital verfügen eher bereit sind, sich auf (neue) Kooperations- und



Austauschpartner jenseits des eigenen Netzwerks einzulassen – was wiederum förderlich für das soziale Kapital einer Person sein kann.

#### **4.4.3 Persönlichkeit, Netzwerke und soziale Ungleichheit: Die Modellierung von Moderator-Effekten**

Als nächstes stellt sich nun die Frage, ob die beobachteten Zusammenhänge zwischen Persönlichkeitsstrukturen und sozialen Netzwerken in Abhängigkeit von sozial ungleicher Positionierung sowie ungleich verteilten Ressourcen variieren. Um diese Frage empirisch zu beantworten wurden Modelle berechnet, in denen zusätzlich zu entsprechenden Haupteffekten jeweils Interaktionsterme der Persönlichkeitseigenschaften mit den drei Ungleichheitsmerkmalen Bildung, Einkommen und Prestige gebildet wurden. Von den acht betrachteten abhängigen Variablen zeigten sich bedeutungsvolle Interaktionseffekte lediglich in Bezug auf eine Variable: Die instrumentelle Unterstützung gemessen über die Anzahl an beruflich hilfreichen Beziehungen. In Tabelle 16 (M2) ist der Interaktionseffekt für die Bildungsgruppen dargestellt. Hier ist zu sehen, dass die Eigenschaft der Extraversion vor allem für Personen mit hohem Bildungsabschluss von Bedeutung ist. Dieser Zusammenhang lässt sich bestätigen für das soziale Prestige. Der Prestige-Effekt wurde unter Kontrolle von Bildung geschätzt und ist in Tabelle 17 (M2) dargestellt. Je höher das Prestige einer Person ist, umso stärker hängt Extraversion mit der Knüpfung beruflich hilfreicher Kontakte zusammen. In Bezug auf die Einkommensverteilung zeigt sich kein solcher Moderator Effekt. Dieser Umstand deutet darauf hin, dass es vornehmlich das Ausmass an kulturellem Kapital ist, welches Individuen dazu befähigt, ihre persönlichen Ressourcen besser zu erkennen und diese auch effizienter einzusetzen, wenn es darum geht, für die eigene Entwicklung förderliche Kontakte herzustellen.

Ein ähnliches Muster ist in Bezug auf die EGP-Klassen zu erkennen: Lediglich Extraversionseffekte wurden durch Klassenzugehörigkeit moderiert (Tabelle 18). Während sich extraversive Eigenschaften für Mitglieder der oberen und unteren

Dienstklasse (high and low service class) sowie für Personen mit Routine-Tätigkeiten positiv in Bezug auf die instrumentellen Beziehungen auswirkten, hatten extraversive Eigenschaften keinen Effekt auf instrumentelle Beziehungen in der Klasse von Personen mit manuellen Tätigkeiten.

**Tabelle 16: Instrumentelle Unterstützung und Persönlichkeit mit Moderator Effekten für Bildungsgruppen**

Abh. Var.: Berufliche Unterst.	M1	M2	M3	M4	M5
Verlässlichkeit	0.977	0.993	0.994	0.995	0.995
Extraversion	1.121***	1.050	1.121***	1.122***	1.120***
Verträglichkeit	1.046	1.049	1.023	1.048	1.045
Offenheit	1.104**	1.105***	1.104**	1.031	1.102**
Neurotizismus	1.030	1.031	1.029	1.031	1.004
Geschlecht (Frauen)	1.084	1.081	1.085	1.085	1.086
Alter (in Jahren)	0.951***	0.951***	0.951***	0.951***	0.951***
Erwerbseinkommen (in 1000)	1.034**	1.034**	1.034**	1.034**	1.033**
Bildung (Ref. Hauptschule)					
Realschule	0.965	1.209	0.788	0.663	0.490
Abitur oder höher	1.500	0.429	1.595	0.608	2.151
Verlässlichkeit x Bildung	1.000				
Realschule x Verl.	1.022				
Abitur oder höher x Verl.	1.025				
Extraversion x Bildung		1.000			
Realschule x Extr.		1.000			
Abitur oder höher x Extr.		1.162*			
Verträglichkeit x Bildung			1.000		
Realschule x Vertr.			1.043		
Abitur oder höher x Vertr.			1.019		
Offenheit x Bildung				1.000	
Realschule x Offenh.				1.062	
Abitur oder höher x Offenh.				1.122	
Neurotizismus x Bildung					1.000
Realschule x Neurot.					1.093
Abitur oder höher x Neurot.					0.989
Threshold 1	0.709	0.275	0.668	0.231	0.599
Threshold 2	2.170	1.739	2.130	1.693	2.061
Threshold 3	3.078	2.648	3.038	2.602	2.969
N	4927	4927	4927	4927	4927

\*p<0.05, \*\*p<0.01, \*\*\*p<0.001

**Tabelle 17: Instrumentelle Unterstützung und Persönlichkeit mit Moderator Effekten für Prestige**

Abh. Var.: Berufliche Unterst.	M1	M2	M3	M4	M5
Verlässlichkeit	1.030	0.994	0.993	0.993	0.993
Extraversion	1.126***	0.543*	1.126***	1.127***	1.126***
Verträglichkeit	1.047	1.050	1.119	1.047	1.047
Offenheit	1.101**	1.103**	1.101**	0.910	1.101**
Neurotizismus	1.046	1.050	1.046	1.047	0.984
Geschlecht (Frauen)	1.075	1.067	1.075	1.075	1.075
Alter (in Jahren)	0.951***	0.951***	0.951***	0.951***	0.951***
Bildung (Ref. Hauptschule)					
Realschule	1.147	1.153	1.147	1.149	1.147
Abitur oder höher	1.684***	1.685***	1.683***	1.687***	1.683***
Einkommen (Ref. 1. Quartil)	1.023	1.022	1.022	1.023	1.023
Prestige	1.160	0.546*	1.197	0.923	1.053
Prestige x Verlässlichkeit	0.996				
Prestige x Extraversion		1.075**			
Prestige x Verträglichkeit			0.993		
Prestige x Offenheit				1.019	
Prestige x Neurotizismus					1.006
Threshold 1	2.427	-5.116	2.733	0.154	1.458
Threshold 2	3.890	-3.650	4.196	1.617	2.921
Threshold 3	4.802	-2.718	5.108	2.529	3.833
N	4765	4765	4765	4765	4765

\*p<0.05,\*\*p<0.01,\*\*\*p<0.001

**Tabelle 18: Instrumentelle Unterstützung und Persönlichkeit mit Moderator Effekten für EGP-Klassen**

Abh. Var.: Berufliche Unterst.	M1	M2	M3	M4	M5
Verlässlichkeit	0.946	0.977	0.980	0.980	0.980
Extraversion	1.090**	1.171**	1.091**	1.091**	1.091**
Verträglichkeit	1.038	1.040	1.003	1.039	1.037
Offenheit	1.125***	1.128***	1.124***	1.080	1.122***
Neurotizismus	1.016	1.019	1.016	1.017	0.932
Geschlecht (Frauen)	1.027	1.021	1.028	1.024	1.030
Alter (in Jahren)	0.950***	0.951***	0.950***	0.950***	0.950***
High service class	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Low service class	0.374	0.458	0.565	0.346	0.405
Routine nonmanual/service-sales	0.283	1.150	0.343	0.325	0.208
Self-empl. with/without employees	1.283	3.917	0.971	0.494	0.266
Un-/semi-/skilled manual	0.381	3.168	0.302	0.480	0.164*
High service x Verl.	1.000				
Low service x Verl.	1.078				
Routine x Verl.	1.097				
Self-empl. x Verl.	0.976				
Manual x Verl.	1.024				
High service x Extr.		1.000			
Low service x Extr.		1.054			
Routine x Extr.		0.954			
Self-empl. x Extr.		0.873			
Manual x Extr.		0.827*			
High service x Vertr.			1.000		
Low service x Vertr.			1.033		
Routine x Vertr.			1.076		
Self-empl. x Vertr.			1.003		
Manual x Vertr.			1.048		
High service x Offenh.				1.000	
Low service x Offenh.				1.084	
Routine x Offenh.				1.082	
Self-empl. x Offenh.				1.071	
Manual x Offenh.				0.999	
High service x Neurot.					1.000
Low service x Neurot.					1.070
Routine x Neurot.					1.133
Self-empl. x Neurot.					1.143
Manual x Neurot.					1.115
Threshold 1	0.453	1.384	0.457	0.442	0.270
Threshold 2	1.989	6.092*	2.006	1.938	1.184
Threshold 3	4.988*	15.299***	5.032*	4.862*	2.971
N	5160	5160	5160	5160	5160

\* p<0.05, \*\* p<0.01, \*\*\* p<0.001

#### **4.4.4 Persönlichkeit, Netzwerke und Wohlbefinden unter Bedingungen sozialer Ungleichheit: Modellierung moderierter Mediation**

Abschliessend soll nun noch die Frage beantwortet werden, ob extraversive „Fähigkeiten“ sich unterschiedlich (hinsichtlich der sozialstrukturellen Positionierung) auf das subjektive Wohlbefinden auswirken wenn sie dazu eingesetzt werden, Kontakte zu knüpfen und das entsprechende Ausmass an Integration wiederum einen positiven oder negativen Effekt auf das Wohlbefinden hat. Genauer gesagt soll geprüft werden, ob extraversive Eigenschaften einen über soziale Netzwerke vermittelten indirekten Effekt auf das Wohlbefinden haben und ob diese indirekten Effekte je nach Klassenlage variieren. Eine Prüfung dieser These schliesst zum einen die Spezifizierung von Mediationseffekten ein, zum anderen die Moderation der Mediation. Die Ergebnisse der entsprechend spezifizierten Strukturgleichungsmodelle sind in den Abbildungen 7 – 14 für zwei objektive Netzwerkdimensionen (emotionale und instrumentelle Unterstützung) und zwei subjektive Dimensionen (Zufriedenheit mit dem Familienleben und dem Freundeskreis) dargestellt. Extraversion ist als latente Variable mit den drei entsprechenden Indikatoren berücksichtigt, Netzwerkindikatoren und Wohlbefinden stellen manifeste Variablen dar. Jede Abbildung enthält zwei Modelle: Ein Modell für die Gesamtpopulation sowie einen multiplen Gruppenvergleich für die verschiedenen Sozialschichten. Die Netzwerkindikatoren in den Abbildungen 8 - 11 werden (wie bislang) als ordinale Variablen behandelt und die Pfade von Extraversion auf den jeweiligen Netzwerkindikator repräsentieren ordinale Probit-Schätzungen. Sämtlich Pfade der Abbildungen 12-15 repräsentieren lineare Regressionen. Alle Koeffizienten sind standardisiert und informieren über die Änderung in der abhängigen Variable in Standardabweichungen pro Änderung einer Standardabweichung in der unabhängigen Variable. Zusätzlich zu den Koeffizienten wird auch das  $R^2$  angegeben, das zusätzlichen Aufschluss über die Effektstärken geben soll. Schliesslich werden entsprechende Modellinformationen und Fit-Indizes berichtet. Die Güte der Modellanpassungen ist durchgängig sehr gut.

**Tabelle 19: Sozialstrukturelle Zusammensetzung der Schichten-Cluster**

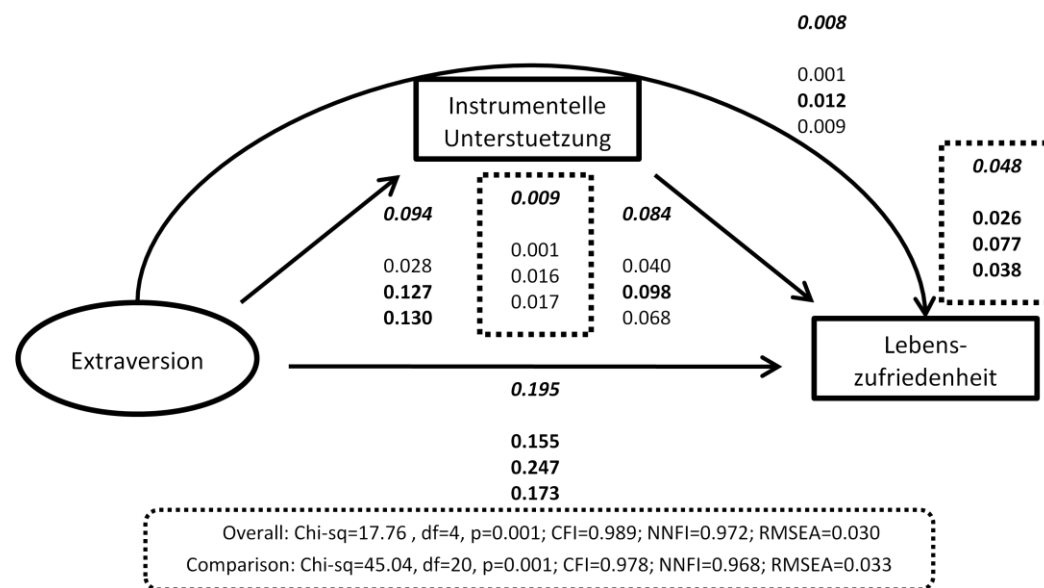
Variable	N	M	SD	Min	Max
<b>Untere Schicht <sup>a</sup></b>					
Alter (Jahre)	2222	44	8	30	60
Geschlecht (1=weiblich)	2222	0.41	0.49	0	1
Formelle Bildung (in Jahren)	2222	11.8	2.1	7	18
Einkommen (monatliches Brutto-Erwerbseink.)	2222	1925	527	0	2640
Prestige (Magnitude Prestige Skala)	2222	53	21	30	216
<b>Mittlere Schicht <sup>a</sup></b>					
Alter (Jahre)	2006	45	8	30	60
Geschlecht (1=weiblich)	2006	0.28	0.45	0	1
Formelle Bildung (in Jahren)	2006	13.1	2.8	7	18
Einkommen (monatliches Brutto-Erwerbseink.)	2006	3358	479	2648	4443
Prestige (Magnitude Prestige Skala)	2006	70	29	30	216
<b>Obere Schicht <sup>a</sup></b>					
Alter (Jahre)	997	48	7	30	60
Geschlecht (1=weiblich)	997	0.15	0.36	0	1
Formelle Bildung (in Jahren)	997	15.1	2.9	7	18
Einkommen (monatliches Brutto-Erwerbseink.)	997	6726	3700	4449	42464
Prestige (Magnitude Prestige Skala)	997	96	39	31	216

<sup>a</sup> Ergebnis einer k-means Cluster Analyse auf Basis der Variablen Bildung, Einkommen und Prestige.

Um einen sinnvollen und überschaubaren Gruppenvergleich zu ermöglichen, wurden die Subjekte des vorliegenden Samples mithilfe einer Clusteranalyse in drei Sozialschichten eingeteilt. Auf Basis der Variablen Bildung (in Jahren), dem Brutto-Erwerbseinkommen und dem Sozialprestige wurden mit Hilfe einer k-means Clusteranalyse drei Gruppen gebildet. Die Festlegung auf die Anzahl der Gruppen geschah anhand empirischer und pragmatischer Erwägungen: Lösungen mit vier und fünf Clustern zeigten lediglich eine zunehmende Differenzierung innerhalb der obersten Klasse. Die sozialstrukturelle Zusammensetzung der gebildeten „Schichten“ ist in Tabelle 18 dargestellt. Die Cluster zeigen perfekte Trennschärfe hinsichtlich des Einkommens und deutliche Mittelwertunterschiede hinsichtlich der Bildung und des Prestiges. Bezüglich des Geschlechts ist zu sehen, dass Frauen und Männer unterschiedlich stark in den einzelnen Schichten vertreten sind. In der untersten Schicht befinden sich 41% Frauen, in der mittleren 28% und in der obersten Schicht

nur noch 15%. Aufgrund dieser sehr deutlichen Geschlechterselektion innerhalb der Schichten und aufgrund der Tatsache, dass die Netzwerkindikatoren grösstenteils mit dem Geschlecht zusammenhängen (s.o.), wurden die folgenden Moderationsanalysen getrennt für Männer und Frauen durchgeführt, um durch die Selektion hervorgerufene Kompositionseffekte zu vermeiden.

**Abbildung 9: Moderierte Mediation: Extraversion und instrumentelle Unterstützung, Männer**



*Anmerkung:* Dargestellt sind geschätzte Koeffizienten (x/y standardisiert) aus 2 Modellen, einem Overall-Modell für die Gesamtpopulation (kursiv) und einem multiplen Gruppenvergleich (von oben nach unten: untere, mittlere und obere Schicht). Gerade Pfeile repräsentieren direkte Effekte, der gebogene Pfeil den indirekten Effekt. Fett gedruckt:  $p < 0.05$ ; gepunktet umrandet:  $R^2$ ; robuster  $\chi^2$  Differenz Test für Gruppenvergleich:  $\chi^2 = 15.61$ ,  $df = 6$ ,  $p = 0.016$ ; WLSMV-Schätzung;  $N = 3721$ .

In Abbildung 9 ist das Modell für die berufliche Unterstützung von Männern dargestellt. Das Modell, in dem die Parameter innerhalb der drei Gruppen frei geschätzt wurden zeigt eine signifikant bessere Modellanpassung gegenüber dem Modell, in dem die gruppenspezifischen Parameter gleichgesetzt wurden (robuster Chi-square Test). Es bestätigt sich hier der heterogene Extraversionseffekt: Personen aus der unteren Schicht nutzen höhere Extraversion nicht zum Knüpfen beruflich wichtiger Kontakte. Hingegen ist dies bei Personen aus der mittleren und oberen Schicht der Fall: Pro Anstieg einer Standardabweichung auf der Extraversionsskala



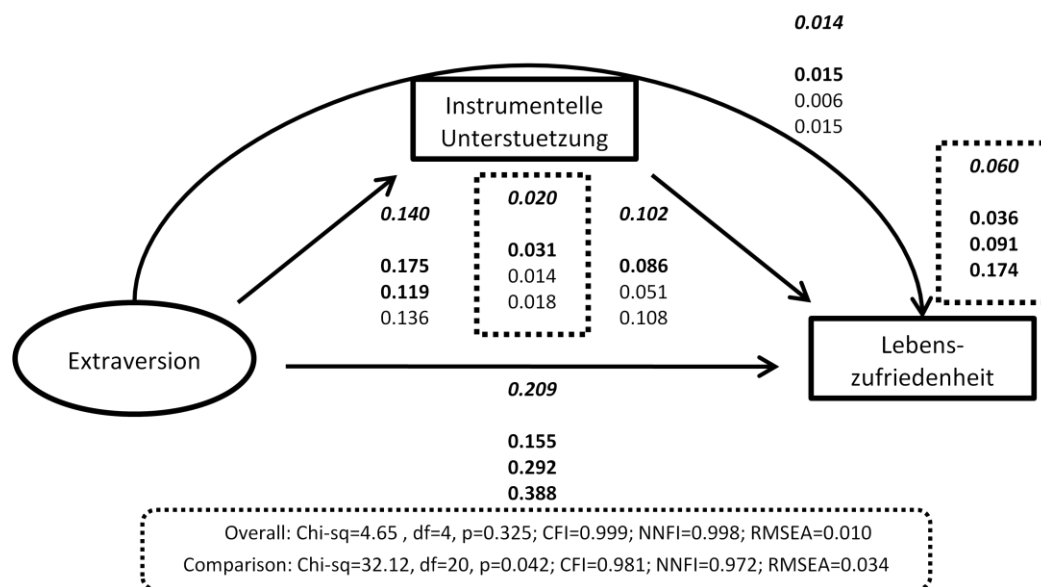
erhöht sich die Anzahl an beruflich wichtigen Kontakten um rund 13% einer Standardabweichung innerhalb dieser Gruppen. Darüber hinaus zeigen sich bei Personen der mittleren Schicht auch ein direkter Effekt der instrumentellen Unterstützungsbeziehungen auf die Lebenszufriedenheit sowie ein indirekter Extraversionseffekt auf die Zufriedenheit, der durch die Anzahl der instrumentellen Beziehungen mediiert wird. Der Mediationseffekt ist allerdings relativ klein: Der Einfluss der Extraversion auf die Lebenszufriedenheit wird innerhalb dieser Gruppe zu rund 5% durch die instrumentellen Beziehungen mediiert.<sup>30</sup> Für Personen der unteren und der oberen Schicht hat die Einbindung in beruflich bedeutungsvolle Beziehungen keinen Einfluss auf die generelle Lebenszufriedenheit. Eine ähnliche Effektstruktur ist hinsichtlich des direkten Einflusses der Extraversion auf die Lebenszufriedenheit zu erkennen. Personen der mittleren Schicht haben hier den stärksten Einfluss. Folglich spiegelt sich diese Struktur auch in der erklärten Varianz der Lebenszufriedenheit wider, welche mit rund 8% am höchsten ist für Männer der mittleren Schicht. Insgesamt scheint somit die persönliche Ressource der Extraversion vor allem von Männern aus der mittleren Schicht dazu eingesetzt zu werden, die persönliche Lebenszufriedenheit zu steigern, und zwar sowohl auf direktem Wege (bzw. über hier nicht direkt geprüfte indirekte Pfade) als auch vermittelt über die Akquirierung instrumenteller sozialer Beziehungen. Für Frauen ergibt sich hingegen ein etwas anderes Bild. Hier sind es vor allem die Frauen der unteren Schicht die ihre extravertierten Fähigkeiten dazu einsetzen, instrumentell wichtige Kontakte zu knüpfen (Abbildung 10). Ausserdem lässt sich ein signifikanter Direkteffekt der instrumentellen Beziehungen auf die Lebenszufriedenheit nur bei Frauen der unteren Schicht beobachten. Darüber hinaus haben nur Frauen aus der unteren Schicht einen signifikanten indirekten Effekt zu verzeichnen, der allerdings wiederum relativ klein ist: Der Effekt von Extraversion auf die Lebenszufriedenheit wird für diese Gruppe zu rund 9% durch die instrumentellen

---

<sup>30</sup> Gemessen ueber den Anteil des indirekten Effektes an dem Gesamteffekt, welcher sich aus der Addition des direkten und des indirekten Effektes ergibt:  $(0.012/(0.247+0.012))*100=4.63$ .

Unterstützungsbeziehungen mediiert. Frauen aus der mittleren und oberen Schicht scheinen andere Wege zu finden, ihre extravertierten Fähigkeiten in gesteigerte Lebenszufriedenheit umzusetzen: Pro Standardabweichung auf der Extraversionsskala steigt die Lebenszufriedenheit um rund 30% (mittlere Schicht) bzw. 40% (obere Schicht) einer Standardabweichung. Dies könnte auf einen Kompensationseffekt in Bezug auf die Frauen der unteren Schicht hindeuten, allerdings beschränkter Reichweite: Die Lebenszufriedenheit hängt trotz allem in der oberen und mittleren Schicht stärker mit der Extraversivität zusammen, was sich an der Varianzaufklärung von rund 9% und rund 17% in der mittleren und oberen Schicht gegenüber lediglich rund 4% in der unteren Schicht zeigt.

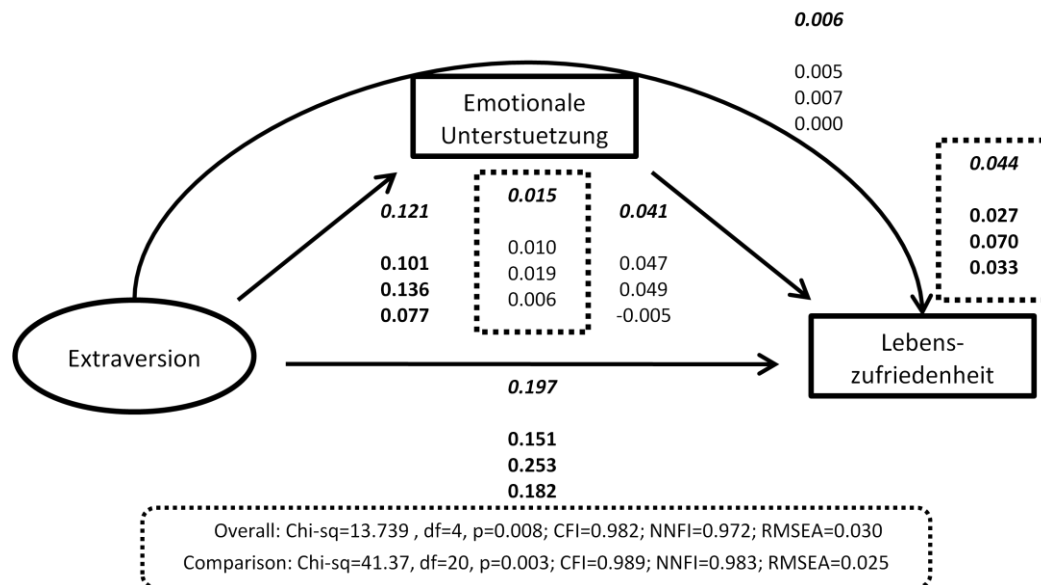
**Abbildung 10: Moderierte Mediation: Extraversion und instrumentelle Unterstützung, Frauen**



*Anmerkung:* Dargestellt sind geschätzte Koeffizienten (x/y standardisiert) aus 2 Modellen, einem Overall-Modell für die Gesamtpopulation (kursiv) und einem multiplen Gruppenvergleich (von oben nach unten: untere, mittlere und obere Schicht). Gerade Pfeile repräsentieren direkte Effekte, der gebogene Pfeil den indirekten Effekt. Fett gedruckt:  $p < 0.05$ ; gepunktet umrandet:  $R^2$ ; robuster  $\chi^2$  Differenz Test für Gruppenvergleich:  $\chi^2 = 7.51$ ,  $df = 6$ ,  $p = 0.277$ ; WLSMV-Schätzung;  $N = 1704$ .

In den Abbildungen 11 und 12 sind die entsprechenden Effekte für die emotionale Unterstützung bei Männern und Frauen dargestellt. In Bezug auf Männer sind die Effektstrukturen ähnlich gelagert wie im Falle der instrumentellen Unterstützung. Bei den Frauen sieht es allerdings etwas anders aus. Hier sind es vor allem Angehörige aus der unteren und oberen Schicht, die Extraversionspotentiale in das Ausmass an emotional gehaltenen Beziehungen umsetzen. Pro Standardabweichung auf der Extraversionsskala erhöht sich die Anzahl an emotionalen Beziehungen um rund ein Fünftel einer Standardabweichung. Allerdings lässt sich nur für die Frauen aus der unteren Schicht ein direkter Effekt der emotionalen Beziehungen auf die Lebenszufriedenheit beobachten, welcher allerdings relativ klein ist. Insgesamt scheint sich somit sowohl bei Männern als auch bei Frauen die Anzahl an persönlich wichtigen Beziehungen nicht in Lebenszufriedenheit umzusetzen. Dieser Umstand dürfte daran liegen, dass im Unterschied etwa zu instrumentellen Beziehungen, die Qualität von emotionalen Beziehungen eine weit grössere Rolle spielt als die reine (hier beobachtete) Quantität. In Bezug auf die Varianzaufklärung bei der Lebenszufriedenheit ist es wiederum der Fall, dass diese bei den Frauen über die Schichten hinweg ansteigt. Die aufgeklärte Varianz, welche fast vollständig den Extraversionseffekten geschuldet sind, da die direkten Effekte der emotionalen Beziehungen auf die Zufriedenheit bei den Frauen aus der mittleren und oberen Schicht klein und nicht signifikant sind, liegt bei den Frauen der mittleren Schicht bei rund 9% und bei der oberen Schicht bei 16.5%. Die Frauen der unteren Schicht können die mangelnde Umsetzung von Extraversion in Zufriedenheit durch den kleinen direkten Effekt der emotionalen Beziehungen auf die Zufriedenheit kaum kompensieren und lediglich rund 3% der Varianz werden innerhalb dieser Gruppe aufgeklärt.

**Abbildung 11: Moderierte Mediation: Extraversion und emotionale Unterstützung, Männer**

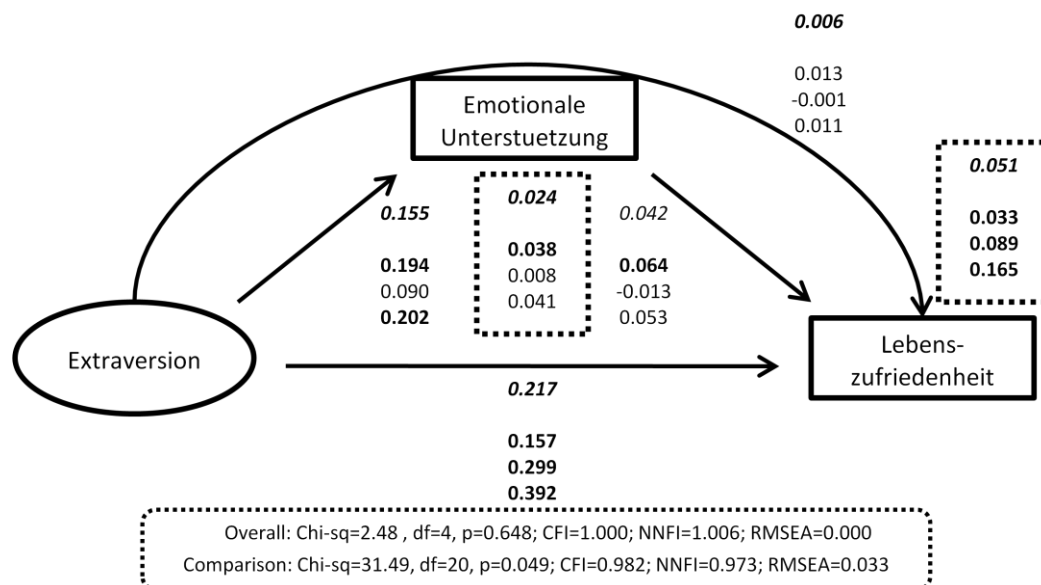


*Anmerkung:* Dargestellt sind geschätzte Koeffizienten (x/y standardisiert) aus 2 Modellen, einem Overall-Modell für die Gesamtpopulation (kursiv) und einem multiplen Gruppenvergleich (von oben nach unten: untere, mittlere und obere Schicht). Gerade Pfeile repräsentieren direkte Effekte, der gebogene Pfeil den indirekten Effekt. Fett gedruckt:  $p < 0.05$ ; gepunktet umrandet:  $R^2$ ; robuster  $\chi^2$  Differenz Test für Gruppenvergleich:  $\chi^2=11.43$ ,  $df=6$ ,  $p=0.076$ ; WLSMV-Schätzung;  $N=3721$ .

In den Abbildungen 13-16 sind nun die Modelle für die subjektiven Netzwerkindikatoren dargestellt. Insgesamt ist hier fest zu stellen, dass die Mediator-Effekte nun deutlich grösser sind als bei den objektiven Indikatoren. In den Modellen, die für die Gesamtpopulation geschätzt wurden liegt der Anteil der durch die Zufriedenheit mit dem Freundes- und Bekanntenkreis mediierten Extraversionseffektes bei gut 30% (Männer 31%, Frauen 32%). Die Mediation in Bezug auf die Zufriedenheit mit dem Familienleben beträgt bei den Männern rund 20% und bei den Frauen rund 17%. In Abbildung 13 ist das Modell für die Zufriedenheit mit dem Freundeskreis bei Männern dargestellt. Der Gruppenvergleich weist eine bessere Modellanpassung auf (Chi-square Differenz Test). Wie bereits bei den instrumentellen Beziehungen, so steigt auch im Falle der subjektiven Integration der Extraversionseffekt über die Schichten hinweg an. In der oberen Schicht kann mit rund 8% doppelt so viel Varianz bei der subjektiven Integration aufgeklärt werden als innerhalb der unteren Schicht (4%), wobei die mittlere Schicht mit rund 6%

dazwischen liegt. Die direkten Effekte der subjektiven Integration auf die Lebenszufriedenheit unterscheiden sich allerdings kaum. Auch die indirekten Effekte liegen relativ nahe bei einander. Die mittlere Schicht weist, bedingt durch den stärkeren Direkteffekt der Extraversion auf die Lebenszufriedenheit, mit rund 26% einen geringeren Mediator-Effekt auf als die Personen der anderen beiden Schichten (jeweils rund 35%). Ein ähnliches Bild ergibt sich für die subjektive Integration im Familienkontext (Abbildung 15). Ein wesentlicher Unterschied besteht allerdings darin, dass insgesamt, also sowohl in Bezug auf die Gesamtpopulation als auch in Bezug auf den Gruppenvergleich, die Effekte von Extraversion auf die Zufriedenheit mit dem Familienleben kleiner sind und die Effekte dieser Zufriedenheit auf die allgemeine Lebenszufriedenheit grösser sind als im Falle des Freundes- und Bekanntenkreises. Dieser Sachverhalt deutet zwei wesentliche Aspekte an. Zum Einen ist zu erkennen, dass die subjektiven Integrationsmasse tatsächlich zu messen scheinen, was sie messen sollen, und nicht etwa nur allgemeine Zufriedenheitsmasse einfangen. Zum Anderen lässt sich vermuten dass mit dem Konstrukt der subjektiven Integration ins Familienleben vor allem auch die qualitativen Gehalte emotional wichtiger und persönlich bedeutsamer Beziehungen eingefangen werden. Und wie wichtig die Qualität dieser Beziehungen ist, lässt sich an den relativ starken Direkteffekten der subjektiven Integration auf die Lebenszufriedenheit ablesen. Interessanterweise haben die Männer aus der unteren Schicht hier mit rund 40% einer Standardabweichung den stärksten Effekt auf die Lebenszufriedenheit. Obwohl Männer innerhalb dieser Schicht also in geringerem Ausmass Potentiale der Extraversion für die familiäre Integration fruchtbar machen, so ist es gerade diese Form der Integration, die innerhalb dieser Gruppe besonders wichtig ist für das Erreichen allgemeinen Wohlbefindens.

**Abbildung 12: Moderierte Mediation: Extraversion und emotionale Unterstützung, Frauen**

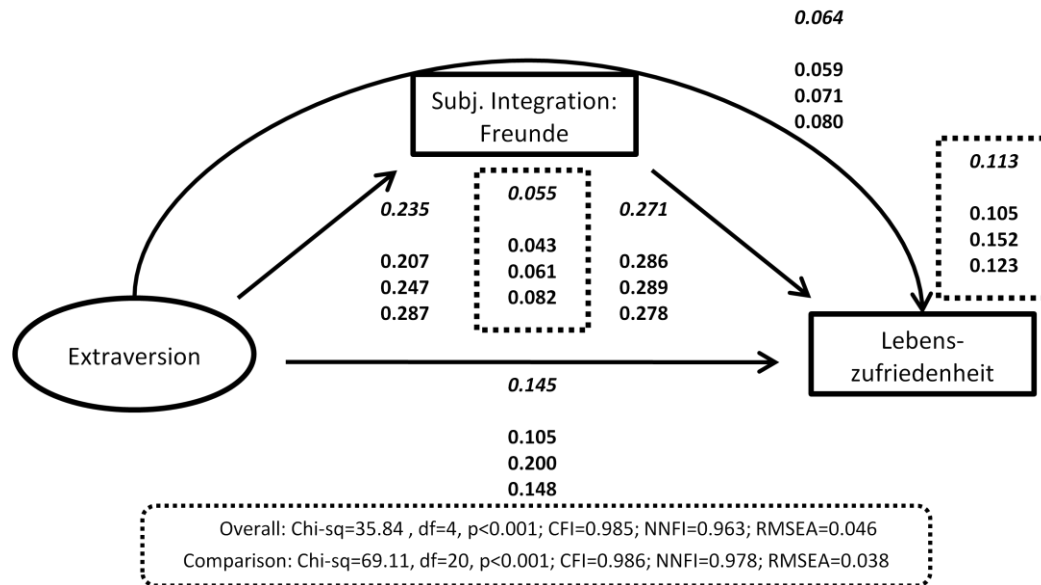


*Anmerkung:* Dargestellt sind geschätzte Koeffizienten (x/y standardisiert) aus 2 Modellen, einem Overall-Modell für die Gesamtpopulation (kursiv) und einem multiplen Gruppenvergleich (von oben nach unten: untere, mittlere und obere Schicht). Gerade Pfeile repräsentieren direkte Effekte, der gebogene Pfeil den indirekten Effekt. Fett gedruckt:  $p < 0.05$ ; gepunktet umrandet:  $R^2$ ; robuster  $\chi^2$  Differenz Test für Gruppenvergleich:  $\chi^2 = 11.23$ ,  $df = 6$ ,  $p = 0.081$ ; WLSMV-Schätzung;  $N = 1704$ .

In den Abbildungen 14 und 16 sind die entsprechenden Modelle für die Frauen dargestellt. Bei den Frauen lassen sich derartige Effekte für den Fall des Freundeskreises nicht beobachten. Die direkten Effekte von Extraversion auf die subjektive Integration und von der Integration auf die Lebenszufriedenheit sind hier über die Schichten hinweg relativ ausgeglichen. Allerdings lassen sich Unterschiede in Bezug auf sowohl den direkten Effekt als auch den indirekten Effekt von Extraversion auf die Lebenszufriedenheit beobachten. Frauen der mittleren und oberen Schicht weisen einen deutlich stärkeren direkten Effekt von Extraversion auf die Lebenszufriedenheit auf gegenüber Frauen in der unteren Schicht und sind rund doppelt (mittlere Schicht) und dreifach so stark (obere Schicht). Da nun die direkten Effekte der Integration auf die Lebenszufriedenheit absolut betrachtet relativ gleich sind, haben Frauen aus der unteren Schicht einen stärkeren indirekten Effekt von Extraversion auf die Lebenszufriedenheit. Die subjektive Integration mediiert diesen Zusammenhang zu rund 40%, gegenüber den Anteilen von 30% und lediglich 18% bei

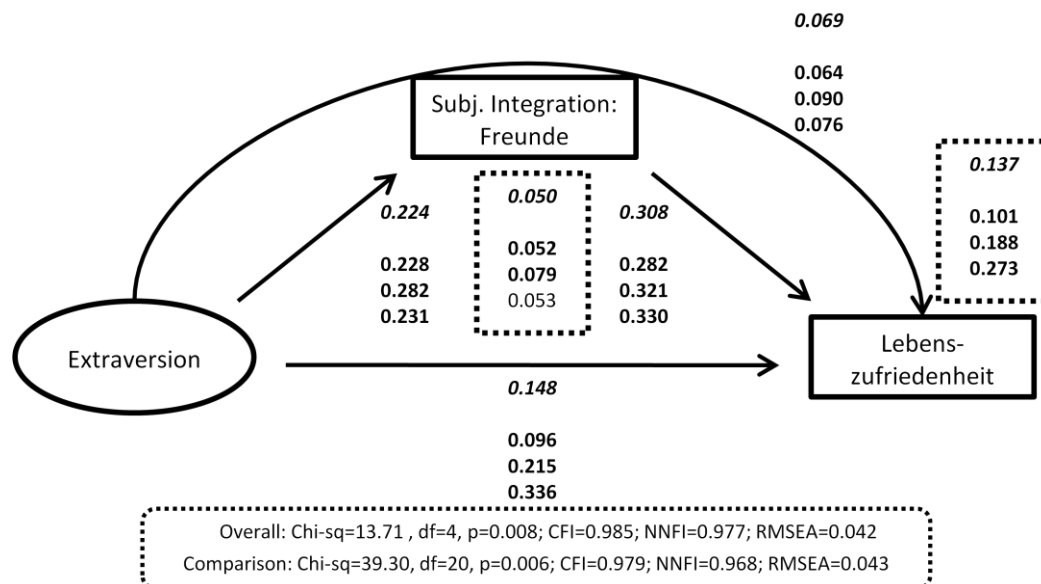
Frauen aus der mittleren und oberen Schicht, respektive. Es scheint also als ob die Frauen aus den höheren Schichten zusätzliche Wege finden, ihre extravertierten Fähigkeiten einzusetzen, Wege, die über die Integration in den Freundeskreis hinaus gehen. Frauen aus der unteren Schicht hingegen scheinen ihre extravertierten Potentiale eher auf das soziale Umfeld zu beschränken. Das Resultat ist, dass Frauen der oberen Schichten extravertierte Potentiale eher in Lebenszufriedenheit umsetzen können: Einer Varianzaufklärung von rund 10% bei den Frauen der unteren Schicht steht eine Aufklärung von 19% bei der mittleren und sogar 27% innerhalb der oberen Schicht gegenüber. Ein ähnliches Bild ergibt sich für Frauen in Bezug auf die subjektive Integration in die Familie (Abbildung 16). Frauen aus der unteren Schicht haben mit rund 26% den stärksten indirekten Effekt, dafür aber den schwächsten direkten Effekt und der stärkere indirekte Effekt kann die Einbußen bei der Lebenszufriedenheit wie schon im Falle der Integration im Freundeskreis nicht kompensieren: Einer Varianzaufklärung von 16% bei der unteren Schicht stehen Anteile von 17% und 28% der mittleren und oberen Schicht gegenüber. Allerdings sieht man hieran auch, dass die Disparitäten im Falle der Familienintegration als Mediatorvariable geringer sind als bei der Integration in den Freundes- und Bekanntenkreis.

**Abbildung 13: Moderierte Mediation: Extraversion und Zufriedenheit mit dem Freundeskreis, Männer**



*Anmerkung:* Dargestellt sind geschätzte Koeffizienten (x/y standardisiert) aus 2 Modellen, einem Overall-Modell für die Gesamtpopulation (kursiv) und einem multiplen Gruppenvergleich (von oben nach unten: untere, mittlere und obere Schicht). Gerade Pfeile repräsentieren direkte Effekte, der gebogene Pfeil den indirekten Effekt. Fett gedruckt: p<0.05; gepunktet umrandet: R<sup>2</sup>;  $\chi^2$  Differenz Test für Gruppenvergleich:  $\chi^2=15.64$ , df=6, p=0.016; ML-Schätzung; N=3721.

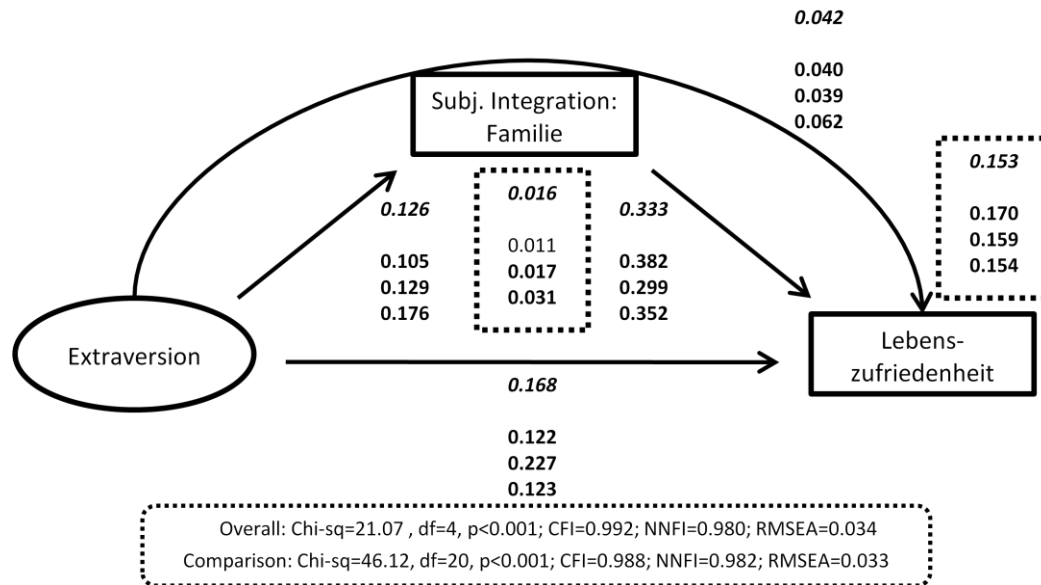
**Abbildung 14: Moderierte Mediation: Extraversion und Zufriedenheit mit dem Freundeskreis, Frauen**



*Anmerkung:* Dargestellt sind geschätzte Koeffizienten (x/y standardisiert) aus 2 Modellen, einem Overall-Modell für die Gesamtpopulation (kursiv) und einem multiplen Gruppenvergleich (von oben nach unten: untere, mittlere und obere Schicht). Gerade Pfeile repräsentieren direkte Effekte, der gebogene Pfeil den indirekten Effekt. Fett gedruckt: p<0.05; gepunktet umrandet: R<sup>2</sup>;  $\chi^2$  Differenz Test für Gruppenvergleich:  $\chi^2=8.55$ , df=6, p=0.201; ML-Schätzung; N=1703.

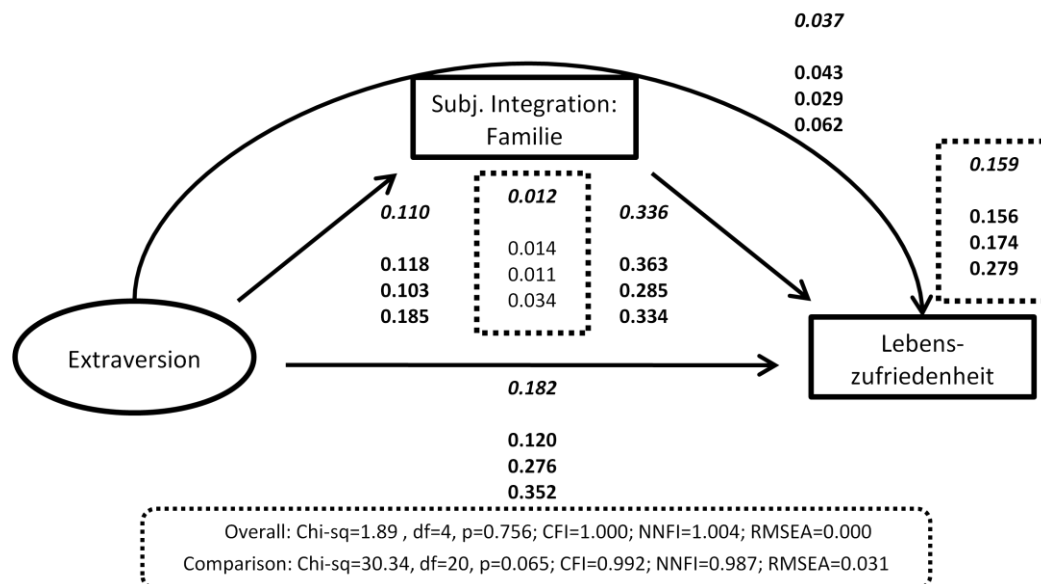


**Abbildung 15: Moderierte Mediation: Extraversion und Zufriedenheit mit dem Familienleben, Männer**



*Anmerkung:* Dargestellt sind geschätzte Koeffizienten (x/y standardisiert) aus 2 Modellen, einem Overall-Modell für die Gesamtpopulation (kursiv) und einem multiplen Gruppenvergleich (von oben nach unten: untere, mittlere und obere Schicht). Gerade Pfeile repräsentieren direkte Effekte, der gebogene Pfeil den indirekten Effekt. Fett gedruckt: p<0.05; gepunktet umrandet: R<sup>2</sup>;  $\chi^2$  Differenz Test für Gruppenvergleich:  $\chi^2=34.20$ , df=6, p<0.001; ML-Schätzung; N=3721.

**Abbildung 16: Moderierte Mediation: Extraversion und Zufriedenheit mit dem Familienleben, Frauen**



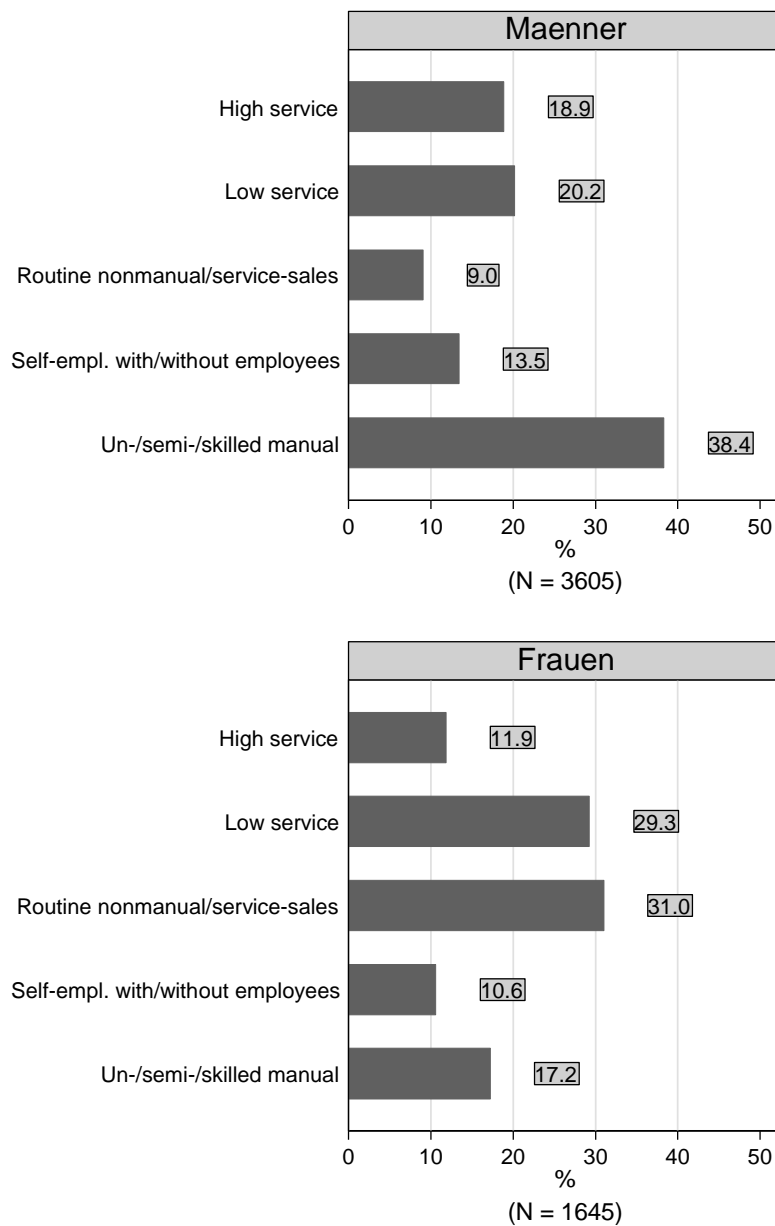
*Anmerkung:* Dargestellt sind geschätzte Koeffizienten (x/y standardisiert) aus 2 Modellen, einem Overall-Modell für die Gesamtpopulation (kursiv) und einem multiplen Gruppenvergleich (von oben nach unten: untere, mittlere und obere Schicht). Gerade Pfeile repräsentieren direkte Effekte, der gebogene Pfeil den indirekten Effekt. Fett gedruckt: p<0.05; gepunktet umrandet: R<sup>2</sup>;  $\chi^2$  Differenz Test für Gruppenvergleich:  $\chi^2=11.90$ , df=6, p=0.064; ML-Schätzung; N=1703.

#### **4.4.5 Mediationseffekte und Unterschiede zwischen gesellschaftlichen Klassen**

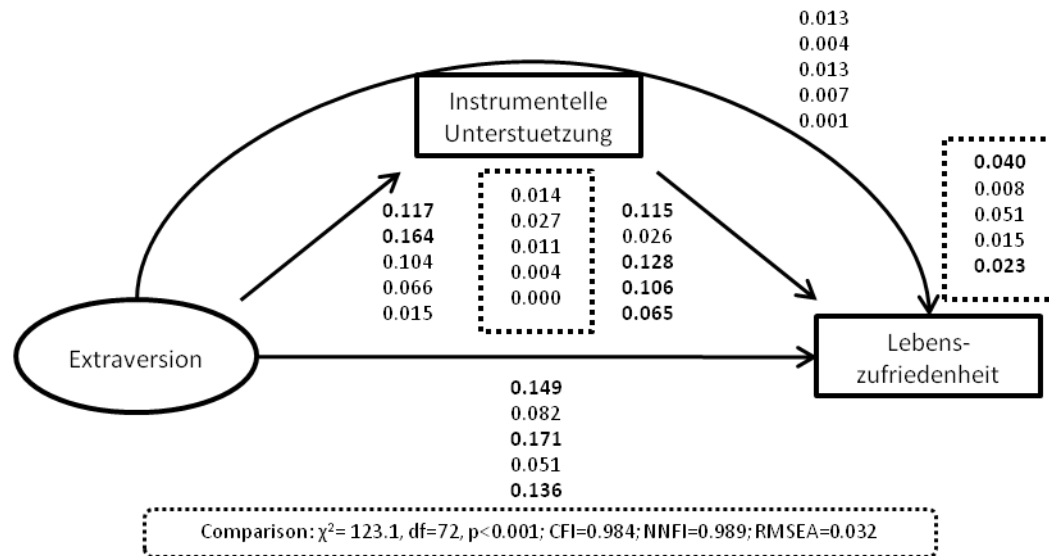
Abschliessend sollen nun noch Unterschiede zwischen gesellschaftliche Klassen exploriert werden, basierend auf der EGP Klasifikation. Wie zuvor wurden getrennte Modelle für Männer und Frauen berechnet. Abbildung 17 zeigt einen Überblick über die Verteilung von Männern und Frauen in den jeweiligen Klassen. Basierend auf den explorativen Modellen in Tabelle 18 wurden die Analysen auf instrumentelle Unterstützungsnetzwerke sowie auf die Persönlichkeitseigenschaft der Extraversion beschränkt. Die Frage die hierbei wieder im Vordergrund stand ist, ob sich sich je nach Klassenlage unterschiedliche Mediationseffekte erkennen lassen? Abbildung 18 zeigt die Ergebnisse für Männer. Auffallend ist hier, dass sämtliche Mediationseffekte - obwohl in der hypothetisierten Richtung - sehr klein und nicht statistisch signifikant sind. Ein anderes Bild ergibt sich hingegen für Frauen (Abbildung 19), für die sich etwas grössere Mediationseffekte zeigen, welche für die untere Dienstklasse sowie die Klasse der "routine nonmanual" Berufe auch statistisch signifikant sind, was allerdings hier nicht überbewertet sollte aufgrund der unterschiedlichen Fallzahlen in den jeweiligen Klassen.

Zusammenfassend lässt sich damit festhalten, dass der indirekte Effekt von Extraversion auf Lebenszufriedenheit, mediiert über die Einbindung in berufliche Netzwerke, nicht nach sozialer Klasse variiert, und überhaupt eher bei Frauen als bei Männern aufzutreten scheint.

**Abbildung 17: Verteilung von Männern und Frauen über die EGP-Klassen**

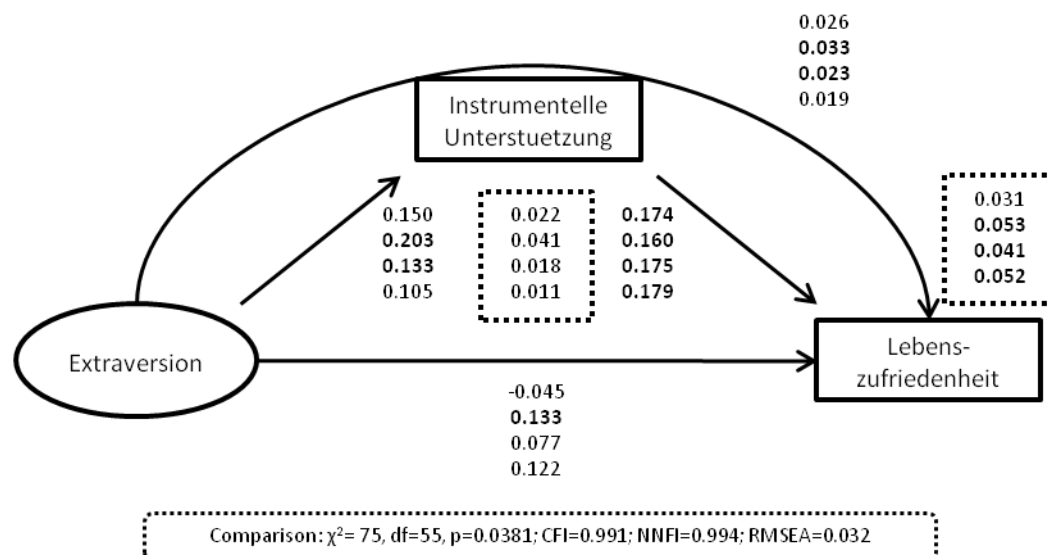


**Abbildung 18: EGP-Klassen Moderierte Mediation: Extraversion und instrumentelle Unterstützung, Männer**



Anmerkung: Dargestellt sind geschätzte Koeffizienten (x/y standardisiert) aus einem multiplen Gruppenvergleich (von oben nach unten: High service class, low service class, routine nonmanual/service-sales, self-employed with/without employees, un-/semi-/skilled manual). Gerade Pfeile repräsentieren direkte Effekte, der gebogene Pfeil den indirekten Effekt. Fett gedruckt:  $p<0.05$ ; gepunktet umrandet:  $R^2$ ; WLSMV-Schätzung;  $N=3482$ .

**Abbildung 19: EGP-Klassen Moderierte Mediation: Extraversion und instrumentelle Unterstützung, Frauen**



Anmerkung: Dargestellt sind geschätzte Koeffizienten (x/y standardisiert) aus einem multiplen Gruppenvergleich (von oben nach unten: High service class, low service class, routine nonmanual/service-sales, un-/semi-/skilled manual). Gerade Pfeile repräsentieren direkte Effekte, der gebogene Pfeil den indirekten Effekt. Fett gedruckt:  $p<0.05$ ; gepunktet umrandet:  $R^2$ ; WLSMV-Schätzung;  $N=1419$ ; selbständige Frauen wurden aufgrund zu geringer Fallzahl nicht berücksichtigt.

## 4.5 Zusammenfassung

Die voranstehenden Analysen haben einige wichtige Ergebnisse zu Tage gefördert. Erstens liessen sich auf der Basis einer Bevölkerungsumfrage die Grundstrukturen des Zusammenhangs zwischen persönlichen Netzwerken und Persönlichkeitseigenschaften bestätigen, wie sie zuvor im Rahmen von Untersuchungen mit kleineren und selektiven Stichproben postuliert wurden. Dieses Ergebnis war zum einen von empirischem Interesse und zum anderen bestätigte es die Validität der hier verwendeten Instrumente, sowohl auf Seiten der Persönlichkeits-Messung als auch auf Seiten der Netzwerkindikatoren. Zweitens konnte gezeigt werden, dass Personen mit höherer Bildung und höherem Prestige in stärkerem Ausmass persönliche Ressourcen der Extraversivität für die Akquirierung instrumentell hilfreicher Kontakte zu nutzen imstande sind. Damit besatetigte sich die Generalisierungsthese. Drittens konnte gezeigt werden, dass die Eigenschaft der Extraversion und die Einbindung in persönliche Netzwerke relativ unabhängige Quellen persönlichen Wohlbefindens darstellen. Jedoch, vor allem im Falle von Frauen, wurde der Einfluss der Extraversion auf das persönliche Wohlbefinden je nach sozialer Schicht unterschiedlich stark durch vor allem subjektive Aspekte der sozialen Einbindung mediiert. Insbesondere Frauen der unteren Schicht scheinen ihre persönlichen Ressourcen wie Extraversion zum Aufbau und der Aufrechterhaltung von Kontakten einzusetzen, um darüber vermittelt ihr Wohlbefinden zu steigern – erreichen dabei aber nicht das Niveau der Frauen aus den oberen Schichten hinsichtlich des Zusammenhangs zwischen Extraversion und Wohlbefinden. Hinweise für die Existenz von Klassenunterschieden hinsichtlich des indirekten Effektes von Extraversion auf Lebenszufriedenheit, vermittelt über die Einbindung in berufliche Unterstützungsnetzwerke, wurden nicht gefunden.

## **5 Gesellschaftliche Bedingungen sozialer Integration: Modernisierung, Wohlfahrtsstaat und Ungleichheit**

### **5.1 Einleitung**

Bislang wurde der Zusammenhang zwischen der Integration in persönliche Netzwerke und sozialer Ungleichheit entlang unterschiedlicher Facetten im Kontext einer bestimmten Gesellschaft entfaltet. Wie verhält es sich aber, wenn man zusätzlich zu interindividuellen Unterschieden auch Unterschiede zwischen Gesellschaften berücksichtigt? Sind die beobachteten Zusammenhänge zwischen Integration universal oder partikulär? Gibt es bestimmte gesellschaftliche Besonderheiten, die die Einbindung in soziale Nahumwelten befördern oder, im Gegenteil, hemmen? Spielt der individuelle Status und die damit verbundene ungleiche Ressourcenausstattung von Personen eine besondere Rolle in bestimmten Gesellschaften? Und falls ja, lassen sich abstrahierbare gesellschaftsspezifische Merkmale und Mechanismen identifizieren, die diesen Besonderheiten zugrunde liegen? Dies sind die zentralen Fragen, die den Ausgangspunkt des vorliegenden Kapitels bilden. Die Perspektive soll damit hinsichtlich der Betrachtung internationaler Kontexte erweitert werden.

Im Folgenden soll zunächst versucht werden, Anhaltspunkte für eine adäquate Operationalisierung im Kontext international vergleichender Sozialkapital Forschung zu gewinnen. Dies geschieht anhand einer netzwerk- und unterstützungstheoretischen Differenzierung der Bedeutung informeller sozialer Beziehungen im Anschluss an die theoretischen Überlegungen aus Kapitel 2.3. Auf dieser Basis wird in Kombination mit den Überlegungen aus den Teilen 2.2 und 2.4 eine Reihe untersuchungsleitender Hypothesen entwickelt, die dann empirisch mit Daten des ISSP (International Social Survey Programme 2001) geprüft werden sollen.

## 5.2 Soziale Netzwerke, soziale Unterstützung und Sozialkapital aus gesellschaftsvergleichender Perspektive

Ohne hier erneut auf Dimensionierungs-Aspekte des Sozialkapitalkonzepts eingehen zu wollen, scheinen vor dem Hintergrund einer international vergleichenden Untersuchung folgende Unterscheidungen zur internen Differenzierung des Sozialkapitalkonzepts im Hinblick auf die Identifizierung möglichst allgemeiner und robuster Operationalisierungen besonders bedeutsam zu sein: instrumentelle versus emotionale Unterstützung sowie die Vermittlung von Zugehörigkeit und Nähe versus Anerkennung und Reziprozität.

*Emotionale Unterstützung* ist für Alle wichtig, unabhängig von der Gesellschaftsform, wenn auch die Bedürfnisse nach emotionaler Unterstützung im Ausmaß schwanken mögen. Es geht dabei um so verschiedene Wahrnehmungen und Gefühlszustände wie Zugehörigkeit und Geborgenheit, Liebe und Zuneigung, Anerkennung und Wertschätzung sowie Aufmerksamkeit und Zuwendung in schwierigen Situationen (Diewald 1991; Kapitel 2.3.2 der vorliegenden Arbeit). Zur Rekapitulation, im Rahmen sozialer Produktionsfunktionen handelt es sich um instrumentelle Ziele des sozialen Wohlbefindens (Ormel et al. 1999) oder auch um Bindungsziele (Lang 2003). Informelle soziale Beziehungen sind hier besonders wichtig, da sie in diesen Funktionen kaum durch formale Institutionen substituiert werden können. Dagegen geht es bei *instrumenteller Unterstützung* um den Nutzen für Lebensziele in anderen Lebensbereichen wie Beruf, Wohnen, materielle Lebensbedingungen u.ä.. Im Rahmen sozialer Produktionsfunktionen handelt es sich um instrumentelle Ziele des physischen Wohlbefindens (Ormel et al. 1999) und um Wirkungsziele (Lang 2003). Inwiefern hier informelle soziale Beziehungen wichtig sind, hängt sehr viel stärker als bei emotionaler Unterstützung vom Grad der funktionalen Differenzierung oder Modernisierung sowie des materiellen

Wohlstands in einer Gesellschaft ab (vgl. Kapitel 2.4.5). In jedem Fall sind sie hier nicht primär oder gar allein „zuständig“.

Obwohl emotionale Unterstützung oft als ein homogener Block abgehandelt werden, lassen sich hier, teilweise sich mit den oben genannten Unterstützungsarten überschneidend, zwei unterschiedliche Beziehungsformen bzw. Mechanismen der Beziehungsregulation unterscheiden (Neyer & Lang 2003, Diewald 1997): für *Zugehörigkeit und Nähe* sind eher eine Domäne zugeschriebener Beziehungen, und damit sind vor allem Familienbeziehungen relevant. Hier geht es um voraussetzungslose soziale Unterstützung, die mit einer gewissen Fraglosigkeit erwartbar ist. Dagegen ist das *Aushandeln von Reziprozität* eher die Domäne von Wahlbeziehungen: Es geht um den wechselseitigen Austausch von (instrumentellen) Vorteilen und gegenseitiger sozialer Anerkennung, und dieser ist voraussetzungsvoll, stärker als Zugehörigkeit und Nähe an die eigene Attraktivität als Austauschpartner gebunden und damit tendenziell eher ungleichheitsverstärkend als -ausgleichend.

Eine dritte, von beiden unabhängig zu sehende Komponente stellt *generalisiertes Vertrauen* dar. Im Gegensatz zu den vorangehend dargestellten Komponenten bezieht sich generalisiertes Vertrauen auf soziales Handeln im Kontext von Beziehungen außerhalb des persönlichen Nahumfeldes und schließt insofern gewissermaßen nach außen an Beziehungen des Aushandelns von Reziprozität an. Generalisiertes Vertrauen existiert insofern, als Beziehungs- und Umwelterfahrungen Kooperationsverhalten auch außerhalb des vergleichsweise kontrollierten Bereichs direkter Beziehungen ermöglichen.

### **5.2.1 Modernisierung, Wohlfahrtsstaat und Sozialstruktur als Kontexte für die Bedeutung informeller Beziehungen**

Neben den drei klassischen Typen von Wohlfahrtsstaaten (liberale, konservative und sozialdemokratische, vgl. Esping-Andersen 1990) werden im Rahmem der vorliegenden Arbeit innerhalb von Europa noch zwei weitere Gruppen von Ländern



thematisiert, die sich zumindest bisher nicht in dieses Dreierschema einpassen lassen. Zum einen geht es um die Gruppe der mediterranen südeuropäischen Länder, die sich durch einen schwachen Wohlfahrtsstaat und einen ausgeprägten kulturellen Familismus auszeichnen. Die Menschen in dieser Ländergruppe sollten deshalb besonders auf Sozialkapital angewiesen sein. Und schließlich gibt es noch die Gruppe der postsozialistischen Transformationsländer, bei der es sich handelt um eine im Hinblick auf wohlfahrtsstaatliche Merkmale besonders heterogene Ländergruppe handelt. Die immer noch nicht überwundene Umbruchssituation sollte allerdings in allen diesen Ländern zu einem Rückzug in kontrollierte kleine Inseln sozialer Beziehungen führen, während die weniger kontrollierbare Umwelt als hart und feindlich erlebt wird (vgl. Diewald & Lüdicke 2006 für den Fall der ehemaligen DDR).

Während zu Unterschieden zwischen verschiedenen Typen des Wohlfahrtsstaats bereits einige wenige international vergleichende Untersuchungen vorliegen (Scheepers, Te Grotenhuis & Gelissen 2002, van Oorschot & Arts 2005, Kääriäinen & Lehtonen 2006), ist das Ausmaß *gesellschaftlicher Ungleichheiten* bisher noch nicht explizit in seiner Bedeutung für die Ausprägung von Sozialkapital untersucht worden. Zwar korreliert das Ausmaß sozialer Ungleichheit signifikant mit dem Typus des Wohlfahrtsstaats, doch gibt es durchaus beträchtliche Varianzen auch innerhalb der jeweiligen Ländergruppen (siehe unten, Kapitel 5.5.1). Ähnlich den Argumenten bezüglich liberaler Marktgesellschaften kann vermutet werden, dass ein hohes Maß an Ungleichheit Bedürfnisse nach Risikoabfederung durch informelle soziale Netzwerke verstärkt.

### **5.3 Untersuchungshypothesen**

In Korrespondenz mit den theoretischen Überlegungen aus Kapitel 2 der vorliegenden Arbeit, wird der Fokus im Folgenden lediglich auf *spezifische* Hypothesen im Hinblick auf *spezifische* Komponenten des Sozialkapitals gerichtet. Es wird darauf verzichtet, explizite Hypothesen zu Zusammenhängen auf individueller

Ebene zu benennen, da es in diesem Kapitel vor allem um internationale Unterschiede geht. Es wird jedoch erwartet, dass es insgesamt einen eher positiven Zusammenhang des Sozialkapitals mit anderen Ressourcen gibt, und zwar im Besonderen für Wahlbeziehungen, instrumentelle Unterstützung und generalisiertes Vertrauen. Zusammenhänge zwischen Sozialkapital und anderen individuellen Ressourcen spielen im Folgenden jedoch insofern eine Rolle, als geprüft wird, inwiefern diese Zusammenhänge auf der Individuenebene durch Ländermerkmale moderiert werden.

Demnach wird für beide Ebenen der funktionalen Differenzierung, also sowohl für den Ausbaugrad des Wohlfahrtsstaates als auch für funktionierende, leistungsfähige und mithin Wohlstand produzierende Märkte, erwartet, dass in solchen Ländern weniger an instrumenteller Unterstützung existiert, und dass die Familie als Solidaritätsbasis eine geringere Bedeutung hat. Niedriger Wohlstand und geringe wohlfahrtsstaatliche Leistungen sollten dann umgekehrt mit starken familialen/verwandtschaftlichen Netzwerken („Notgemeinschaft“) einhergehen. Gleiches lässt sich auch für die postsozialistischen Transformationsgesellschaften erwarten, insofern hier das institutionelle Umfeld noch wenig Stabilität aufweist. Der Bedeutungsverlust von Familie sollte allerdings insbesondere für den unterschiedlichen Ausbaugrad des Wohlfahrtsstaats gelten, da es hier die direkteste Substitutionsbeziehung zwischen wohlfahrtsstaatlichen und familialen Leistungen gibt. Die „crowding out“-Hypothese unterstellt zusätzlich, dass über den geringeren Umfang an instrumenteller Unterstützung auch weniger emotionale Unterstützung fließen würde und dass davon auch nichtverwandtschaftliche Beziehungen betroffen seien. Letztlich spricht man damit informellen sozialen Beziehungen ihren Eigensinn ab (Diewald 1995), indem persönliche Zuwendung auf den Status eines Nebenprodukts instrumenteller Hilfe reduziert würde. Die der „crowding out“-Hypothese entgegengesetzte Erwartung, die Wellman'sche „befreite Gemeinschaft“ (vgl. Kapitel 2.4.5), würde dagegen für moderne Wohlfahrtsstaaten generell und darüber hinausgehend insbesondere für die ausgebauten Wohlfahrtsstaaten

annehmen, dass hier die soziale Partizipation in Wahlbeziehungen gestärkt würde und insbesondere emotionale Unterstützung häufiger verfügbar sei. Auch das generalisierte Vertrauen sollte in diesen Ländern besonders ausgeprägt sein. Schließlich besteht die Vermutung, dass ein hohes Maß an sozialer Ungleichheit generalisiertes Vertrauen eher erschwert, instrumentelle Unterstützung als Kompensation für Marktrisiken und Familienbeziehungen als Unterstützungsoption für soziale Risiken dagegen wichtiger sind als in Gesellschaften mit einem geringen Ausmaß an sozialer Ungleichheit. Diese Begründung setzt unausgesprochen voraus, dass ein hohes Maß an sozialer Ungleichheit individuell insofern als Lebensrisiko eingeschätzt wird, als soziale Abstiege mit erheblichen Konsequenzen als möglich angenommen werden. Die Begründung ist also ähnlich derjenigen im Zusammenhang mit einem ausgebauten Wohlfahrtsstaat als Puffer gegen solche Risiken.

Darüber hinaus wird erwartet, dass die *Beziehung zwischen dem Vorhandensein von Sozialkapital und anderen Ungleichheiten* durch den gesellschaftlichen Kontext moderiert wird. Je ausgeprägter Ungleichheiten sind und je weniger sie durch Dekommodifizierung eingehegt werden, desto größer sollte ihre Bedeutung für Lebenschancen allgemein sein, und desto eher stehen sie bei Entscheidungen als Kriterien im Vordergrund. Demnach sollten sich in Ländern mit hoher Ungleichheit und mit geringer ausgebautem Wohlfahrtsstaat individuelle Unterschiede in der Verfügbarkeit anderer Kapitalien stärker auf die Verfügbarkeit von Sozialkapital auswirken, und zwar in der Form, dass in solchen Ländern Wahlbeziehungen noch stärker von Bildung und Einkommen abhängen sollten, bzw. Familienbeziehungen bei geringer Bildung und geringem Einkommen als Kompensationsressourcen ausgeprägter vorhanden sein sollten.

## 5.4 Daten, Operationalisierungen und Methoden

### 5.4.1 Datenbasis

Die Datengrundlage für die folgenden empirischen Analysen stellt das Modul des International Social Survey Programme zu sozialen Netzwerken von 2001 dar.<sup>31</sup> Zum Themenschwerpunkt „Social Relations and Support Systems“ wurden in 29 Ländern repräsentative Befragungen durchgeführt. Aufgrund von Widrigkeiten in den Daten wurden für die vorliegenden Analysen fünf Länder ausgeschlossen (Nord-Irland, Philippinen, der arabische Teil Israels, Zypern und Südafrika). Da Ost- und Westdeutschland als getrennte Länder behandelt werden, stehen für die Analysen 25 Länder zur Verfügung. Neben den entsprechenden Angaben zu den sozialen Beziehungen stehen einige Zusatzinformationen wie z.B. Einkommen, Bildung, Religiosität sowie standarddemografische Angaben zur Verfügung.

### 5.4.2 Operationalisierungen

#### *Individualmerkmale*

*Soziales Kapital* wird hier den bisherigen Ausführungen entsprechend als mehrdimensionales Konstrukt operationalisiert. Es wird dabei zwischen emotionalen und instrumentellen Beziehungen unterschieden, zwischen Familienbeziehungen und sozialer Partizipation in Wahlbeziehungen, sowie drittens generalisiertem Vertrauen. Hinsichtlich *instrumenteller Unterstützung* wurde ein Mittelwert für drei verschiedene Hilfeleistungen während der letzten 12 Monate gebildet („Helped someone outside of your household with housework or shopping“; „Lent quite a bit of money to another person“; „Helped somebody to find a job“). Die Skala reicht von eins („Not at all in the past year“) bis sechs („More than once a week“). Für die

---

<sup>31</sup> Vgl. <http://www.gesis.org/en/services/data/survey-data/issp/modules-study-overview/social-networks/2001/>. Eine generische Version des Fragebogens ist in Anhang C dokumentiert.

Messung *emotionaler Unterstützung* stand wiederum bezogen auf die letzten zwölf Monate vor der Befragung lediglich ein einziges Item zur Verfügung („Spent time talking with someone who was a bit down or depressed“). Die Skala reicht erneut von eins („Not at all in the past year“) bis sechs („More than once a week“).

Als Indikator für die Vitalität von *Familienbeziehungen* wurde die Kontakthäufigkeit zwischen den Befragten und deren (erwachsenen) Kindern und/oder Eltern herangezogen. Die Skala reicht von null („Never“) bis sieben („Daily“). Das Vorhandensein von *Wahlbeziehungen* wurde nicht über die ebenfalls vorhandene Frage nach der Anzahl von Freunden operationalisiert, da gemeinhin das, was unter Freundschaft verstanden wird, interkulturell höchst unterschiedlich definiert wird. Stattdessen wurde ein Indikator zur Messung *sozialer Partizipation* verwendet, der sowohl die Inzidenz als auch die Häufigkeit der Teilnahme an öffentlichen Gruppen und Vereinen erfasst. Die Befragten konnten in Bezug auf sieben Arten von Vereinen angeben, ob und wie oft sie sich in den letzten zwölf Monaten an den Aktivitäten dieser Gruppen beteiligt haben. Die jeweiligen Items wurden von eins („I do not belong to such a group“) bis vier („I have participated more than twice“) kodiert und pro Person gemittelt. Je höher also der Wert, desto ausgeprägter die Partizipation. Für die Messung *generalisierten Vertrauens* wurden zwei Items zu einer Skala zusammengefasst (Cronbach's Alpha = 0.53). Die Befragten hatten die Möglichkeit, ihre Zustimmung oder Ablehnung zu folgenden Aussagen auf einer fünfstufigen Skala (Agree strongly bis Disagree strongly) auszudrücken: (1) „There are only a few people I can trust completely“, und (2) „If you are not careful, other people will take advantage of you“. Die Ablehnung dieser Stellungnahmen wird als Ausdruck von Vertrauen gewertet. Die Skala reicht insofern von eins bis fünf und je höher der Wert, desto höher das Vertrauen. Dass es sich dabei um nicht redundante Spezifizierungen des Sozialkapitals handelt zeigt Tabelle 1: Hoch korreliert sind nur instrumentelle und emotionale Unterstützung, doch liegt auch hier der Wert unter .5.

**Tabelle 20: Interkorrelationen der abhängigen Variablen**

	1	2	3	4	5
1 Generalisiertes Vertrauen	1	-0,02	0,02	0,17	0,02
2 Instrumentelle Unterstützung		1	0,43	0,14	0,07
3 Emotionale Unterstützung			1	0,15	0,07
4 Partizipation in Vereinen				1	0,05
5 Kontakt Familie					1

Anmerkung: Alle Korrelationen signifikant auf dem Niveau  $p < 0.01$

Zur Messung des *ökonomischen Kapitals* wurde das Haushaltsäquivalenzeinkommen herangezogen. Dazu wurde von der gesamten Einkommensverteilung am oberen Ende ein Prozent abgeschnitten (zur Vermeidung von Ausreißereffekten), dann durch die Quadratwurzel der Anzahl der Haushaltsmitglieder geteilt und schließlich innerhalb der einzelnen Länder z-standardisiert, um eine einheitliche Skala zu erhalten. Zur Erfassung des *kulturellen Kapitals* wurde als Indikator der Bildungsgrad herangezogen. Gemessen wurde die Verweildauer in Jahren im jeweiligen Bildungssystem. Als Kontrollvariablen werden neben dem Alter und dem Geschlecht der Befragten auch berücksichtigt, ob sich Kinder unter 18 Jahren im Haushalt befinden, ob die Zielperson in einer Partnerschaft lebt sowie die Haushaltsgröße. Zudem wird für Erwerbstätigkeit (erwerbstätig vs. nicht erwerbstätig) kontrolliert, die Dauer der Ansässigkeit am Wohnort (um durch räumliche Mobilität hervorgerufene Effekte zu kontrollieren) sowie für das Ausmaß an individueller Religiosität (gemessen über die Häufigkeit des Besuchs religiöser Veranstaltungen).

### *Makroebene*

Zum Zweck einer besseren Übersichtlichkeit der deskriptiven Analysen wird zwischen skandinavischen Wohlfahrtsstaaten (Norwegen, Dänemark, Finnland), liberalen

Wohlfahrtsstaaten (Großbritannien, Australien, USA, Neuseeland, Kanada), konservativen Wohlfahrtsstaaten (Westdeutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich), europäischen Mittelmeerländern (Italien, Spanien), postsozialistischen Transformationsländern (Ostdeutschland, Ungarn, Tschechien, Slowenien, Polen, Russland, Lettland), Lateinamerika (Chile, Brasilien) sowie ohne Gruppierung Israel und Japan unterschieden.

Für die multivariaten Modelle wurden nicht diese Ländergruppen einbezogen, sondern folgende drei Indikatoren als Einzelmerkmale: Der *gesellschaftliche Wohlstand* wurde gemessen über den Mittelwert des pro Kopf berechneten Bruttoinlandsprodukts in den letzten fünf Jahren vor der Befragung.<sup>32</sup> Die *soziale Ungleichheit* wurde erfasst durch einen landesspezifischen Gini-Index der Haushaltseinkommen.<sup>33</sup> Die *sozialstaatlichen Ausgaben* wurden relativ zum generellen Wohlstand berücksichtigt, d.h. als prozentualer Anteil am Bruttoinlandsprodukt. Diese drei Indikatoren messen direkter als die vorgenannte Typologie, worum es bei den Hypothesen theoretisch geht und vernachlässigen nicht die erhebliche Varianz hinsichtlich dieser Bedingungen innerhalb der Ländergruppen.

Die Richtigkeit dieser Vorgehensweise bestätigen die Abbildungen 1 bis 3. Die deutlichsten Länderunterschiede zeigen sich in Bezug auf den wirtschaftlichen Wohlstand (Coefficient of relative Variation = 0.62),<sup>34</sup> wobei die fünf reichsten Länder vier unterschiedlichen Wohlfahrtsstaatsregimes angehören. Länder mit einem Bruttoinlandsprodukt von über 30 Tausend US-Dollar jährlich pro Kopf sind Norwegen, Dänemark, die USA, die Schweiz und Japan. Die mit Abstand geringste Wirtschaftskraft besitzen die Transformationsländer (Ostdeutschland, Tschechien, Ungarn, Slowenien, Polen, Russland und Lettland) sowie die lateinamerikanischen

---

<sup>32</sup> Die Angaben entstammen dem International Monetary Fund. Siehe: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2001/01/data/index.htm>

<sup>33</sup> Angaben aus: United Nations (2006): Human Development Report. URL: <http://hdr.undp.org/>

<sup>34</sup> Berechnung des relativen Variationskoeffizienten mit: Wessa, P. (2006), Free Statistics Software, Office for Research Development and Education, Version 1.1.18, URL: <http://www.wessa.net/>

Länder (Chile und Brasilien). Während Ostdeutschland mit knapp 15000\$ und Slowenien mit rund 10000\$ die Liste der Transformationsländer anführen, kommen die übrigen Länder nicht über einen Wert von 5000\$ hinaus. Ähnlich verhält es sich in Chile (rund 5000\$) und Brasilien (unter 5000\$). Deutlich schwächer ausgeprägt sind die Länderunterschiede hinsichtlich der Einkommensungleichheit (Coefficient of relative Variation = 0,26). Bis auf drei Ausnahmen befinden sich alle Länder innerhalb eines Ranges von rund 0,25 (Dänemark, Lettland) und 0,36 (Großbritannien, Japan). Sehr hohe Ungleichheit herrscht in so unterschiedlichen Ländern wie den beiden lateinamerikanischen Staaten Chile (0,57) und Brasilien (0,59) sowie den Vereinigten Staaten (0,47). Wiederum etwas stärker ausgeprägt sind die Länderunterschiede hinsichtlich der relativen Wohlfahrtsausgaben (Coefficient of relative Variation = 0,32). Die beiden Länder mit den höchsten Sozialstaatsausgaben, relativ zum Bruttoinlandsprodukt, sind Dänemark (33%) und Finnland (32%). Norwegen hat mit 24% in dieser Hinsicht schon einen deutlich geringeren Wert aufzuweisen, der eher denjenigen der konservativen Wohlfahrtsstaaten ähnelt, gefolgt von den Mittelmeeranrainern Italien und Spanien und, auf vergleichbarem Niveau, den postsozialistischen Transformationsländern. Deutlich weniger geben die liberalen Wohlfahrtsstaaten aus. Allerdings weisen die Transformationsländer eine hohe interne Varianz auf. Das Land mit den geringsten Ausgaben innerhalb dieser Gruppe stellt Tschechien mit 12,5% dar. Dies ist nur unwesentlich mehr als die Ausgaben von Chile mit 11%. Eine extrem geringe Sozialstaatsquote hat Brasilien mit rund vier Prozent.

### **5.4.3 Methoden**

In der folgenden Analyse sollen zwei Ebenen systematisch miteinander verknüpft werden: die Mikroebene von Personen und deren soziale Nahumwelt sowie die Makroebene von auf Länderebene gemessenen überindividuellen Eigenschaften. Für die methodische Umsetzung bedeutet dies die Verwendung von



Mehrebenenmodellen. Da unsere abhängigen Variablen kontinuierliches Skalenniveau aufweisen, haben wir lineare Zwei-Ebenen-Modelle berechnet. Zur Analyse von länderspezifischen Einflüssen auf den *Zusammenhang* zwischen ökonomischem/ kulturellem Kapital und sozialem Kapital haben wir zudem Cross-Level-Interaktionseffekte berechnet.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> Zur Theorie von Mehrebenenmodellen siehe Engel (1998) und Hox (2002).

## 5.5 Ergebnisse

Es wird hier nicht ausführlich auf die Ergebnisse von reinen Individualebenen-Analysen eingegangen, da sie nicht primärer Gegenstand dieses Kapitels sind (vgl. jeweils Modell 1 in den Tabellen 2 bis 5). Jedoch ist zu erwähnen, dass sich die erwarteten positiven Zusammenhänge des Sozialkapitals mit Einkommen, Bildung und Erwerbsstatus bestätigt haben. Bemerkenswert sind insbesondere die durchgängigen positiven Zusammenhänge des Einkommens und des Bildungsgrades mit *allen* hier untersuchten Sozialkapitaldimensionen.

### 5.5.1 Kollektive Determinanten von Sozialkapital – deskriptive Unterschiede

Wie verhält es sich nun mit der Konstitution des Sozialkapitals innerhalb der einzelnen Länder? In den **Error! Reference source not found.**en 17 bis 21 sind die Ländermittelwerte für die jeweiligen Sozialkapitalindikatoren abgetragen. Im Falle des generalisierten Vertrauens ist zu erkennen, dass dies in den nordischen, liberalen sowie den konservativen Wohlfahrtsstaaten insgesamt leicht über dem der Mittelmeer-anrainer sowie den Transformationsländern liegt. Am höchsten ist es in den skandinavischen Wohlfahrtsstaaten, was insgesamt eindeutig für die „community liberated“ bzw. „crowding in“-These spricht und gegen ein „crowding out“. Ein ähnliches Bild ergibt sich bei der Betrachtung der Partizipation in Vereinen. Vor allem Spanien und die Transformationsländer Ungarn, Polen, Russland und Lettland weisen hier sehr geringe Werte auf, ebenfalls die lateinamerikanischen Länder. Geringer ausgeprägt scheinen die Unterschiede hinsichtlich der Eingebundenheit in instrumentelle Unterstützungsbeziehungen zu sein. Leicht hervorstechen tun hier lediglich die USA und Russland mit relativ hohen Werten sowie Japan mit einem relativ geringen Wert. Wiederum etwas deutlicher ausgeprägt scheinen die Unterschiede hinsichtlich der emotionalen Unterstützung zu sein. Erneut weist Japan hier den geringsten Wert auf, die Vereinigten Staaten und Russland hingegen die höchsten. Ein interessantes Bild ergibt sich auch bei der

Betrachtung der familiengenerationalen Kontakthäufigkeit. Die entsprechenden Maße sind zwischen den Ländern relativ ausgeglichen, allerdings gibt es zwei sehr deutliche Ausnahmen: Australien und Israel. Diese Länder weisen hier einen deutlich höheren Wert auf als die übrigen. Bei diesen Indikatoren weisen die Unterschiede zwischen den Ländergruppen also überwiegend in keine eindeutige Richtung.

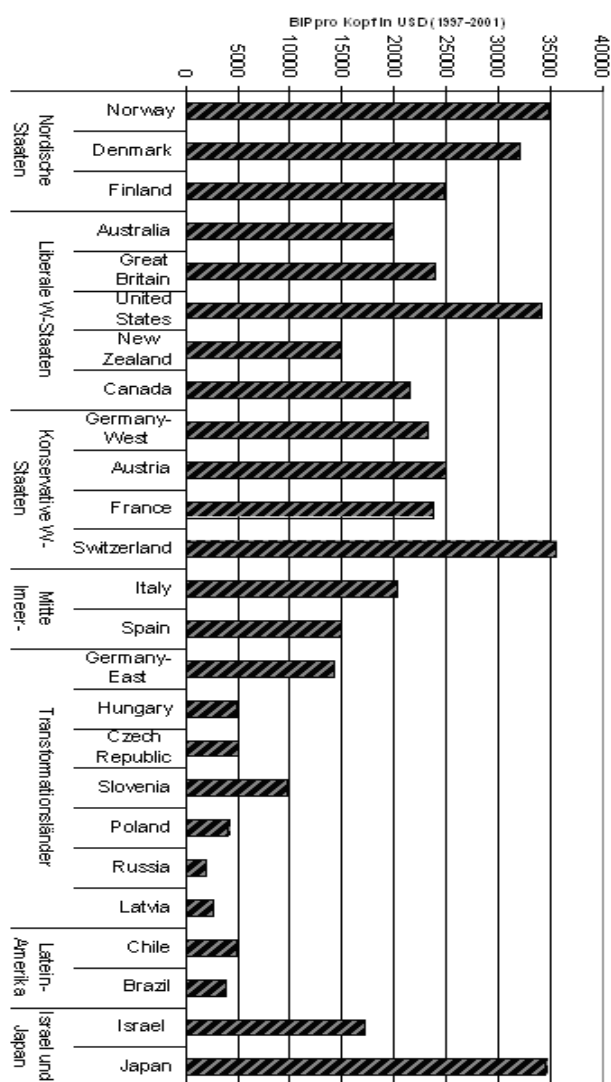


Abbildung 20: Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in US-Dollar (2001), Mittelwerte der Jahre 1997 bis 2001

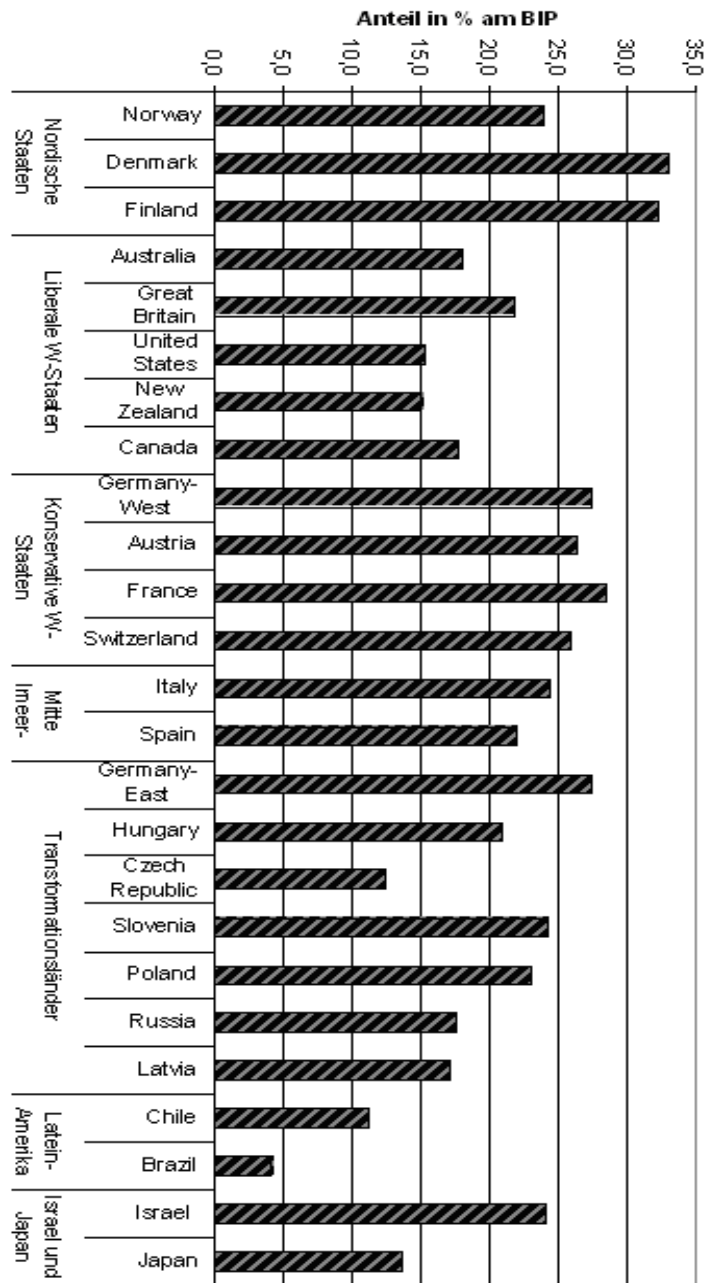


Abbildung 21: Sozialstratenausgaben als Anteil des Bruttoinlandsproduktes

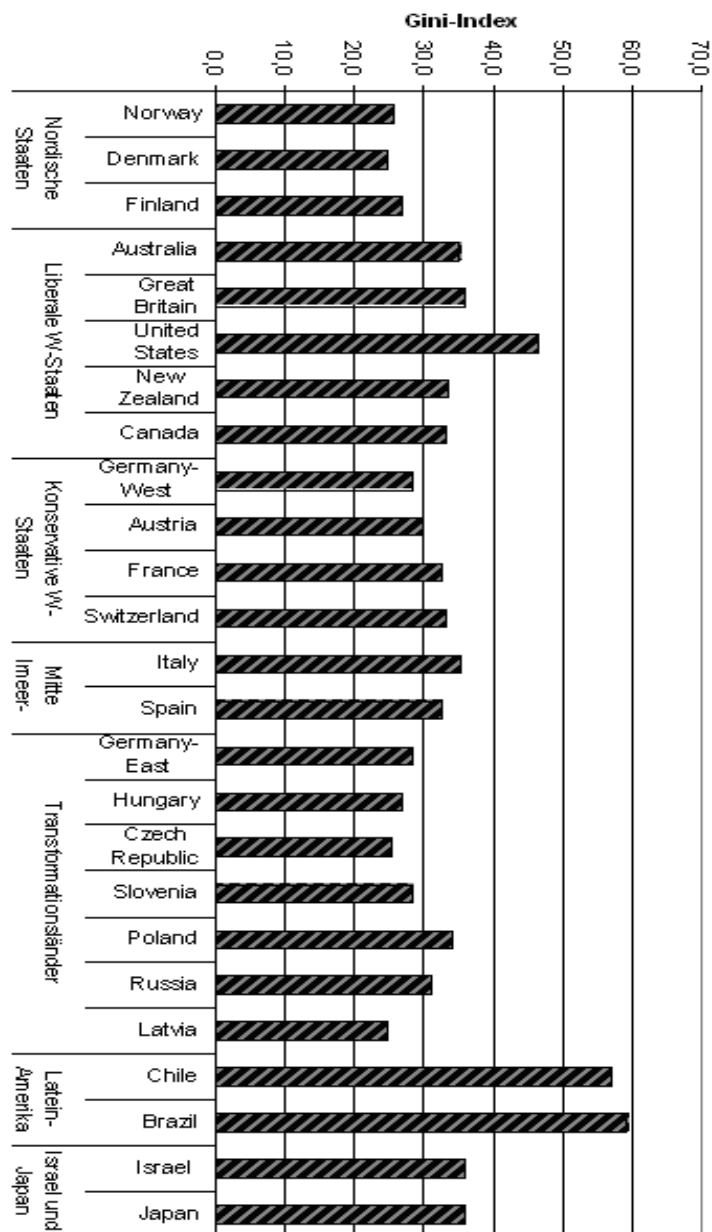


Abbildung 22: Soziale Ungleichheit, gemessen über den Gini-Index (Einkommen)

### 5.5.2 Kollektive Determinanten von Sozialkapital – multivariate Analysen

Bei allen Sozialkapitalindikatoren ist die Varianz innerhalb der Länder deutlich höher als die Varianz zwischen den Ländern (vgl. Tabellen 21-25 sowie Tabelle 20). Beginnen wir mit dem generalisierten interpersonalen Vertrauen. Die mit dem „Intercept only“-Modell geschätzten Varianzkomponenten<sup>36</sup>, die den Anteil der durch die Ländergruppierung erklärten Varianz am Vertrauen anzeigen, weisen Werte von 89 (0,699) und 11 Prozent (0,084) auf. D.h., elf Prozent der Varianz des generalisierten Vertrauens ist auf die Länderunterschiede zurückzuführen, 89 Prozent der Varianz hingegen sind auf Unterschiede innerhalb der einzelnen Länder zurückzuführen. Im Falle der Partizipation ist die Varianz zwischen den Ländern deutlich höher als im Falle des Vertrauens: Hier lassen sich rund 18% der Varianz auf Unterschiede zwischen den Ländern zurückführen. Dies ist ähnlich hoch wie der Varianzanteil hinsichtlich der familiengenerationalen Kontakthäufigkeit, welcher 16% beträgt. Relativ gering hingegen sind die Varianzanteile, die sich hinsichtlich der instrumentellen und emotionalen Unterstützungsbeziehungen auf Unterschiede zwischen den Ländern zurückführen lassen: Sie betragen jeweils nur rund 5%. Dass der Einfluss beim generalisierten Vertrauen und der sozialen Partizipation am höchsten ist überrascht nach der vorangegangenen Diskussion weniger; dass er für Familienbeziehungen kaum geringer ausfällt ist schon eher überraschend, denn ihre Domäne der Zugehörigkeit und Naheregulierung schien eher universellen Charakter zu haben.

Die daran anschließende Frage ist nun, wie viel dieser internationalen Varianz durch die Berücksichtigung der Makro-Variablen aufgeklärt werden kann. Wir beginnen wieder mit dem generalisierten Vertrauen. Sowohl der gesellschaftliche Wohlstand als auch die erbrachten wohlfahrtsstaatlichen Leistungen haben einen positiven Einfluss auf das Niveau des Vertrauens in den jeweiligen Ländern, während

---

<sup>36</sup> „intra-class correlation coefficients“, vgl. Hox 2002: 14ff..

die soziale Ungleichheit innerhalb der Länder sich in Bezug auf das vorherrschende Vertrauen negativ bemerkbar macht. Die stärkste Varianzaufklärung erreicht das Bruttoinlandsprodukt. Allein diese Variable vermag 37 Prozent der internationalen Varianz im Vertrauen aufzuklären. 20 Prozent dieser Varianz können durch die soziale Ungleichheit erklärt werden, rund 17 Prozent durch die Sozialstaatsquote.

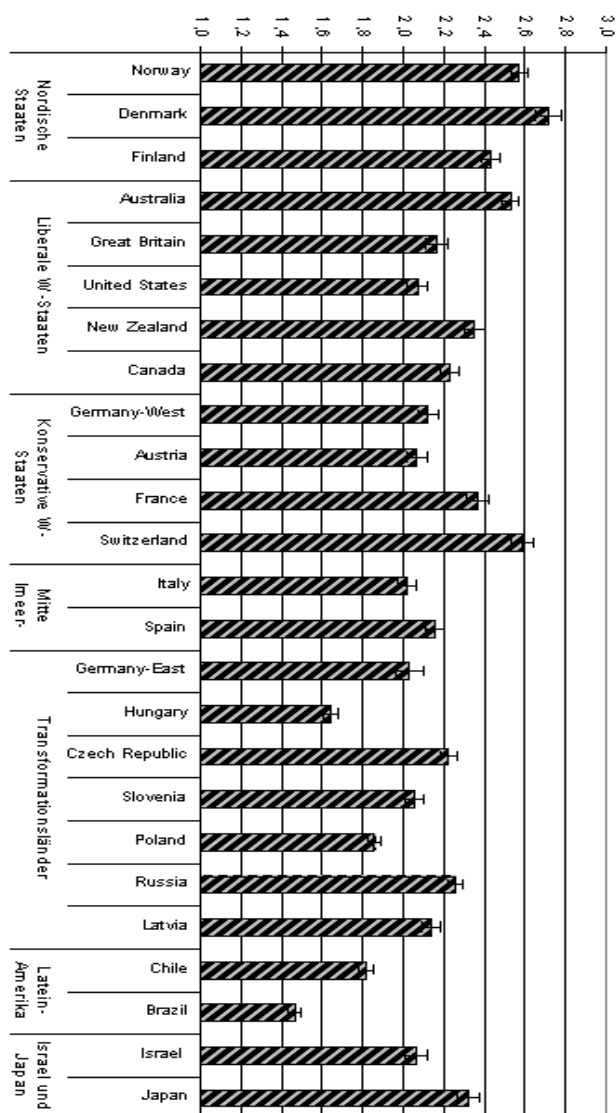
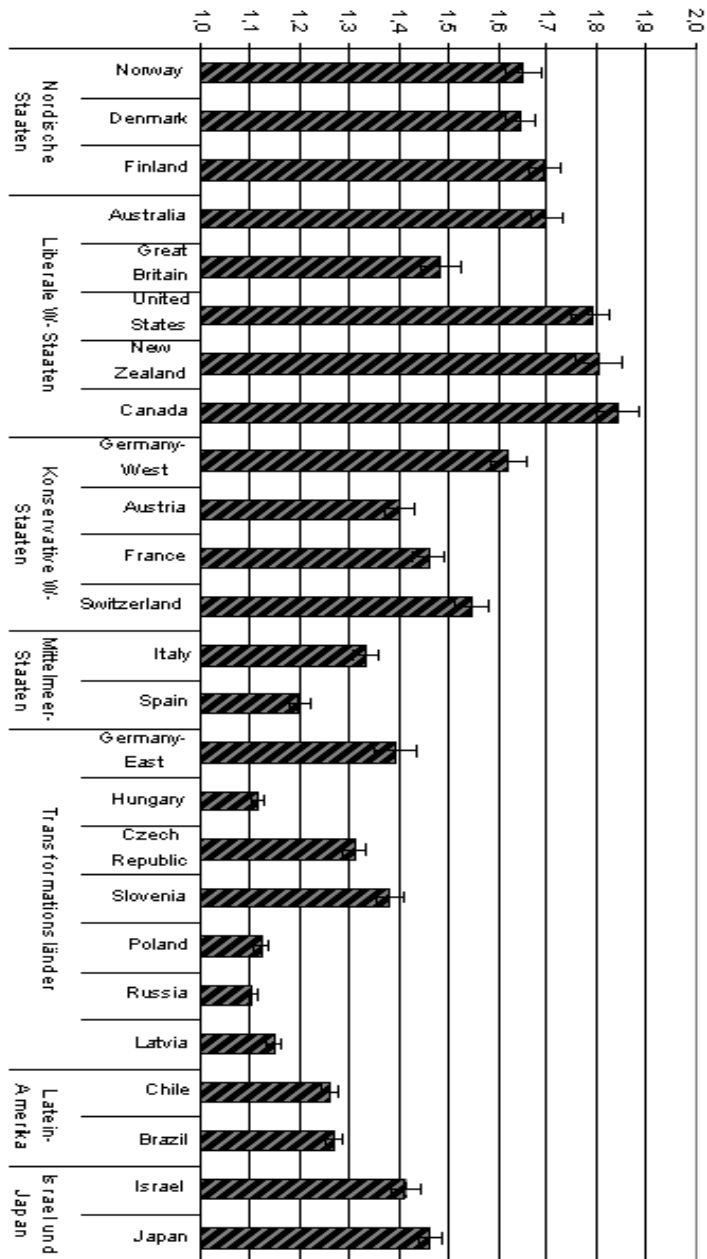


Abbildung 23: Generalisiertes personales Vertrauen (Skala 1-5, Mittelwerte)

Anmerkung: Fehlerbalken indizieren Konfidenzintervall auf dem Niveau  $\alpha < 0,05$ .

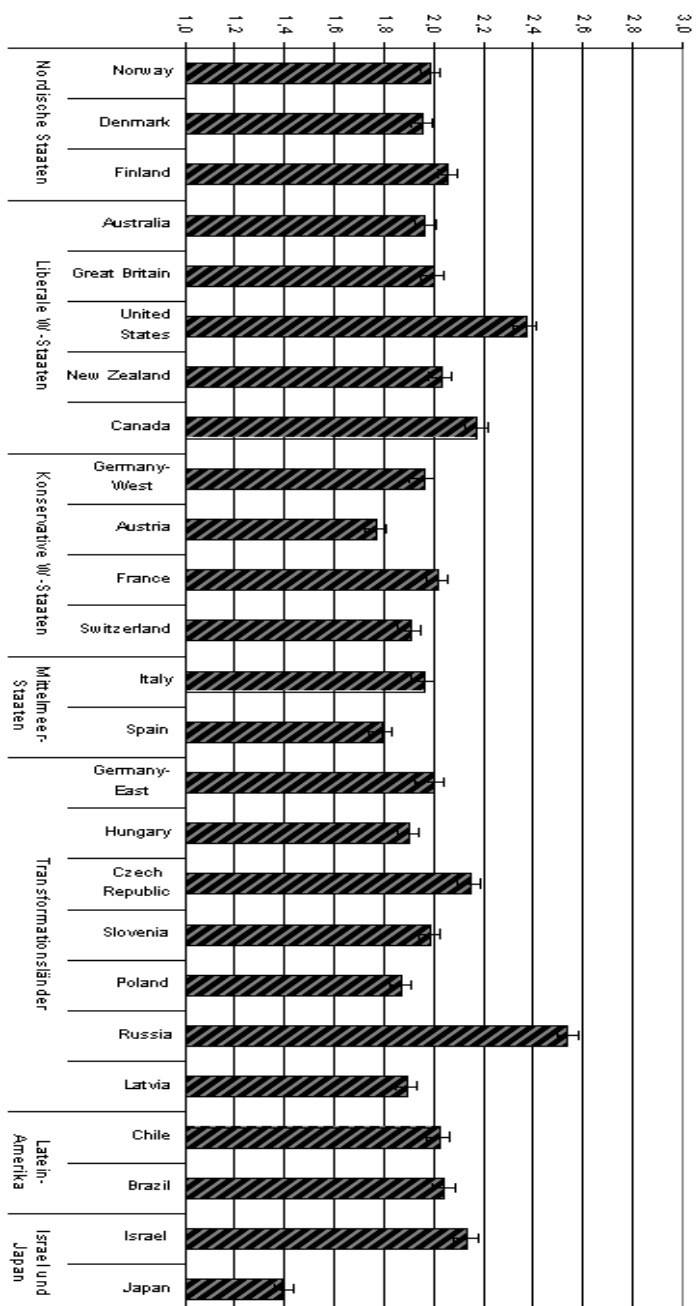
Abbildung 24: Partizipation in öffentlichen Gruppen und Vereinen (Skala 1-4, Mittelwerte)



Anmerkung: Fehlerbalken indizieren Konfidenzintervall auf dem Niveau  $\alpha < 0,05$ .

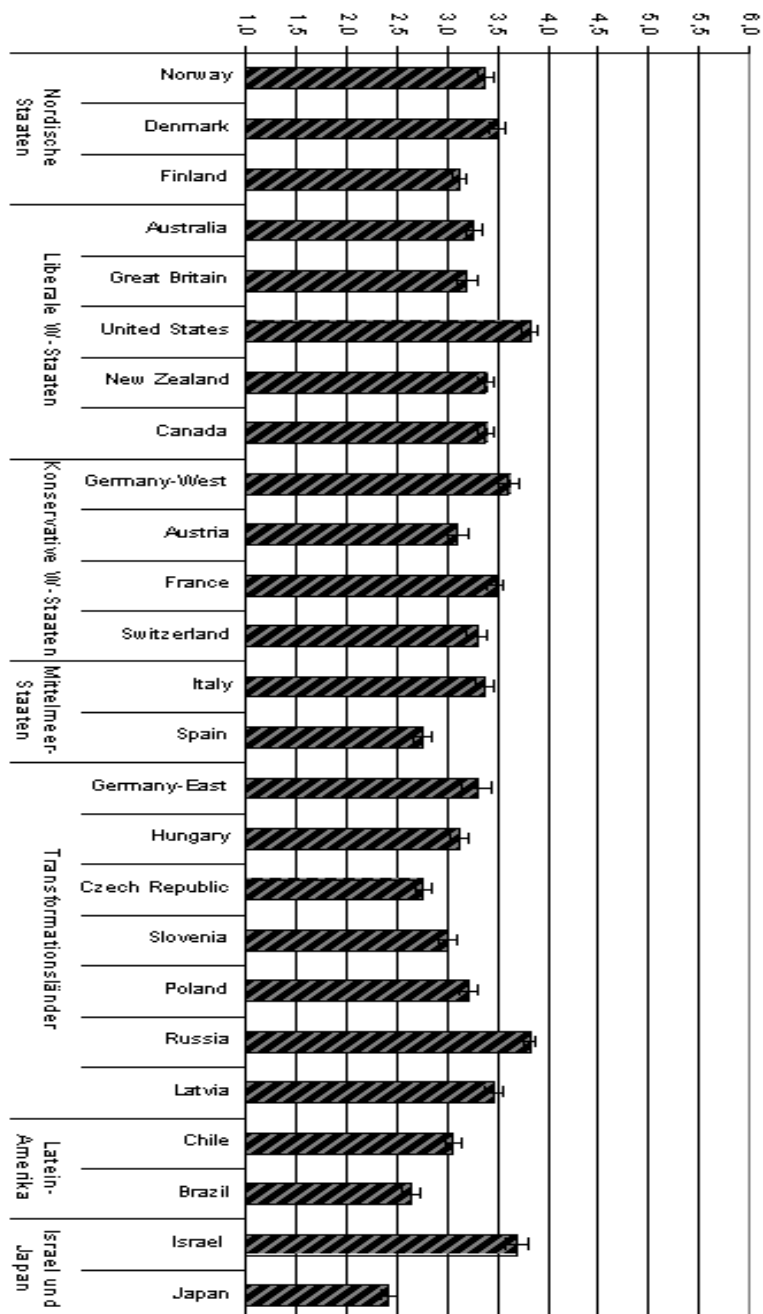


**Abbildung 25: Eingebundenheit in Netzwerke sozialer Unterstützung: Instrumentelle Unterstützung (Skala 1-6, Mittelwerte)**



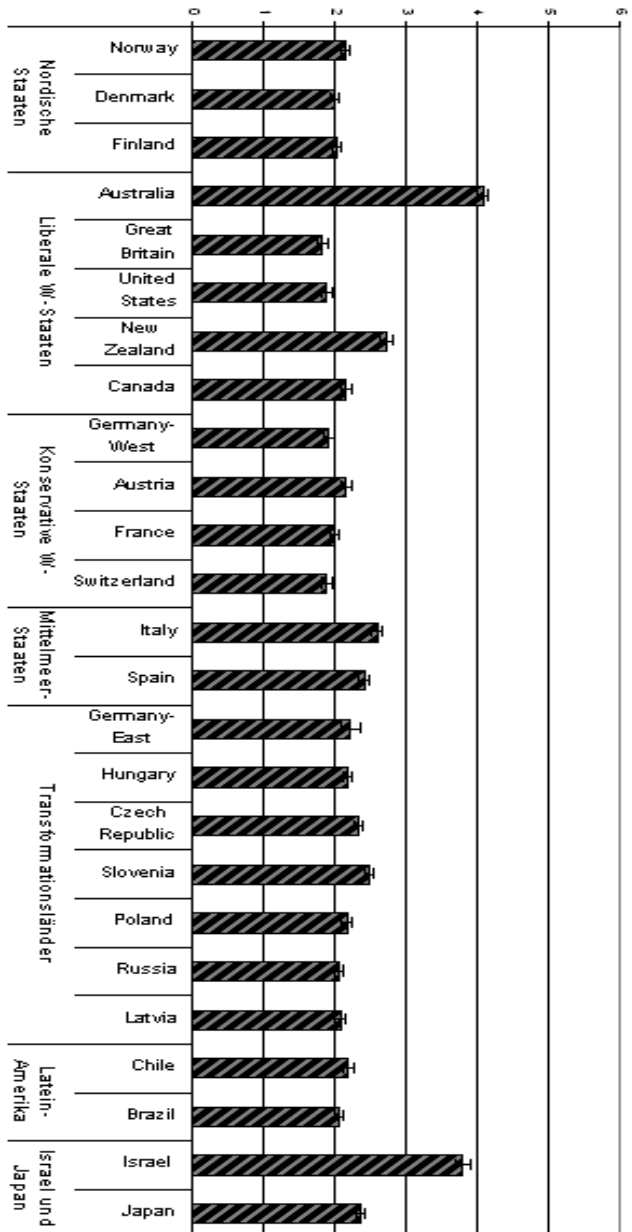
Anmerkung: Fehlerbalken indizieren Konfidenzintervall auf dem Niveau  $\alpha < 0,05$ .

Abbildung 26: Eingebundenheit in Netzwerke sozialer Unterstützung: Emotionale Unterstützung (Skala 1-6, Mittelwerte)



Anmerkung: Fehlerbalken indizieren Konfidenzintervall auf dem Niveau  $\alpha < 0,05$ .

Abbildung 27: Häufigkeit der Kontakte mit engeren Familienmitgliedern (Eltern und/ oder erwachsene Kinder) (Skala 0-6, Mittelwerte)



Anmerkung: Fehlerbalken indizieren Konfidenzintervall auf dem Niveau alpha < 0,05.

Freilich lassen sich diese Werte nicht addieren, da die Trennschärfe dieser Makrovariablen nicht eindeutig ist und sie partiell auch Gleiches erfassen dürften.<sup>37</sup>

Hinsichtlich der Partizipation in Vereinen (vgl. Tabelle 22) lassen sich zwei der drei diesbezüglichen Hypothesen bestätigen: Der Wohlstand und der Anteil der Sozialstaatsausgaben am Wohlstand beeinflussen die Partizipation positiv. Der in Bezug auf die soziale Ungleichheit vorausgesagte negative Effekt tritt zwar ein, ist allerdings nicht signifikant. Während die Ungleichheit und die Sozialstaatsausgaben keinen Beitrag zur Varianzaufklärung leisten, ist die durch das Bruttoinlandsprodukt allein erklärte Varianz beträchtlich: Sie beträgt rund 37 Prozent. Mehr als ein Drittel der Varianz hinsichtlich sozialer Partizipation, die zwischen den Ländern zu beobachten ist (zur Erinnerung: 18% der Gesamtvarianz), lässt sich somit durch den gesellschaftlichen Wohlstand erklären.

In Bezug auf die *instrumentelle Unterstützung* wurde sowohl für den Wohlstand als auch für die Sozialstaatsquote ein negativer Effekt vorhergesagt. Diese Vorhersagen lassen sich nicht bestätigen. Vor dem Hintergrund einer insgesamt nur geringen Bedeutung von Makrobedingungen für die Varianzaufklärung sind die Effekte zwar negativ, jedoch nicht signifikant. Lediglich das Bruttoinlandsprodukt vermag (trotz des nichtsignifikanten Effekts) hier knapp zehn Prozent der Varianz aufzuklären. Auch im Falle der *emotionalen Unterstützung* betrug der Varianzanteil zwischen den Ländern lediglich fünf Prozent. Im Unterschied zur instrumentellen Unterstützung lassen sich diese aber partiell aufklären. So lässt sich statt der „crowding out“ eher die „crowding in“-Hypothese bestätigen, nach der die emotionalen Beziehungen durch wohlfahrtsstaatliche Leistungen eher gestärkt werden. Für die entsprechende „befreite Gemeinschafts“-Hypothese hinsichtlich des

---

<sup>37</sup> Schätzt man diese Level 2-Effekte simultan in einem Modell erhält man eine Varianzaufklärung von rund 52%, allerdings ist der Effekt für Sozialstaatsausgaben nicht mehr signifikant. Aufgrund des z.T. unklaren Zusammenhangs zwischen den Makrovariablen und der durch die in relativ wenigen Fällen (25) aggregierten Daten per se hohen Korrelationen, wurde eine Bewertung der Effekte auf der Basis separater Modellschätzungen vorgenommen.

Wohlstands gilt dies jedoch nicht. Dennoch: Insgesamt lassen sich lediglich sieben Prozent der Varianz durch unsere Makro-Variable der Wohlfahrtsausgaben erklären. Schließlich blicken wir auf die *familiengenerationale Kontakthäufigkeit*. Hier lässt sich keine der genannten Hypothesen bestätigen, denn internationale Unterschiede innerfamiliärer Kontakthäufigkeiten lassen sich mit den hier zur Verfügung stehenden Variablen nicht erklären. Dies bestätigt sich bei einem Blick auf die Varianzkomponenten: Sowohl die Level 1-Variablen als auch die Level 2-Variablen tragen nicht zur Varianzaufklärung bei.

**Tabelle 21: Varianz und erklärte Varianz auf Länderebene**

	Variance between countries, %	Between country variance explained after including GDP, %	Between country variance explained after including Gini, %	Between country variance explained after incl. welfare state exp., %
Trust	10.7	32.2	15.9	12.5
Participation	18.4	37.2	0.0	0.0
Instrumental support	5.4	3.1	0.0	0.0
Emotional support	4.6	17.4	9.4	16.5
Family	15.5	0.0	0.0	0.0

**Tabelle 22: Mehrebenenmodelle mit generalisiertem Vertrauen als abhängiger Variable**

	<i>M 1</i>	<i>M 2</i>	<i>M 3</i>	<i>M 4</i>	<i>M 5</i>	<i>M 6</i>
<b>Level 1</b>						
Intercept	<b>1,256</b>	<b>2,131</b>	<b>1,127</b>	<b>1,489</b>	<b>1,884</b>	<b>1,381</b>
Kinder <18 im HH (1=ja)	<b>-0,037</b>	<b>-0,037</b>	<b>-0,037</b>	<b>-0,037</b>	<b>-0,037</b>	<b>-0,037</b>
Partner (1=ja)	0,015	0,015	0,015	0,015	0,014	0,014
Haushalt (N)	<b>0,014</b>	<b>0,014</b>	<b>0,014</b>	<b>0,012</b>	<b>0,012</b>	<b>0,012</b>
Erwerbstätig (1=ja)	-0,003	-0,003	-0,003	-0,005	-0,006	-0,006
Wohnhaft am gleichen Ort	-0,001	-0,001	-0,001	0,000	0,000	0,000
Religiosität	<b>0,024</b>	<b>0,024</b>	<b>0,024</b>	<b>0,024</b>	<b>0,024</b>	<b>0,024</b>
Geschlecht (1=Frauen)	<b>0,085</b>	<b>0,085</b>	<b>0,085</b>	<b>0,088</b>	<b>0,087</b>	<b>0,088</b>
Alter	<b>0,004</b>	<b>0,004</b>	<b>0,004</b>	<b>0,003</b>	<b>0,003</b>	<b>0,003</b>
Einkommen	<b>0,039</b>	<b>0,039</b>	<b>0,039</b>	0,003	0,046	0,006
Bildung	<b>0,026</b>	<b>0,026</b>	<b>0,026</b>	<b>0,006</b>	<b>0,051</b>	0,002
<b>LEVEL 2 + Cross-Level-Interaktionseffekte</b>						
BIP (pro Kopf in 1000 USD)	<b>0,017</b>			0,005		
Einkommen X BIP				<b>0,002</b>		
Bildung X BIP				<b>0,001</b>		
Ungleichheit (Gini-Index)		<b>-0,017</b>			<b>-0,011</b>	
Einkommen X Ungleichh.					0,000	
Bildung X Ungleichh.					-0,001	
Sozialstaatsausgaben			<b>0,021</b>			0,006
Einkommen X Sozialst.						0,002
Bildung X Sozialst.						<b>0,001</b>
<b>Varianzzerlegung</b>						
<i>M1: "Intercept only"-Modell</i>						
Level 1 – Varianz	0,699	0,699	0,699	0,699	0,699	0,699
Level 2 – Varianz (lcpt.)	0,084	0,084	0,084	0,084	0,084	0,084

*M2: M1 + Level 1 Variablen*

Level 1 – Varianz	0,676	0,676	0,676	0,676	0,676	0,676
Level 2 – Varianz (Icpt.)	0,087	0,087	0,087	0,087	0,087	0,087
<i>M3: M2 + Level 2 Variable(n)</i>						
Level 1 – Varianz	0,676	0,676	0,676	0,671	0,671	0,671
Level 2 – Varianz (Icpt.)	0,053	0,067	0,070	0,075	0,069	0,078
Einkommen (Slope)				0,0001	0,0007	0,0005
Bildung (Slope)				0,0001	0,0003	0,0003
N (Level 1): 22655						
N (Level 2): 25						

*Anmerkung:* Fett gedruckt  $p < 0.05$  (Level 1) oder  $p < 0.10$  (Level 2).

### 5.5.3 Wird der Zusammenhang der Kapitalarten durch Ländermerkmale moderiert?

Im folgenden Abschnitt soll es nun um die Frage gehen, ob der kumulative Zusammenhang zwischen dem ökonomischen sowie dem kulturellen Kapital einerseits und dem sozialen Kapital andererseits generell überall zu finden ist oder durch Ländermerkmale moderiert, d.h. durch bestimmte Merkmale eher verstärkt oder abgeschwächt wird. Um diese Frage beantworten zu können, wurden Cross-Level-Interaktionseffekte zwischen unseren Makrovariablen einerseits und den Variablen Bildung und Einkommen andererseits geschätzt. Ein solcher ebenenübergreifender Interaktionseffekt basiert auf einer Schätzung des Einflusses der jeweiligen Makrovariablen auf den *Zusammenhang* zwischen jeweils Bildung und einer Sozialkapitaldimension und Einkommen und einer Sozialkapitaldimension. Es wird also, wenn man so will, für jedes Land ein bestimmter Effekt geschätzt und dieser Effekt selbst wird als abhängige Variable mit den Makrovariablen als unabhängigen Variablen modelliert. Um dies zu veranschaulichen, wurde ein solcher Interaktionseffekt einmal „zu Fuß“ modelliert, und zwar für das generalisierte Vertrauen hinsichtlich der Interaktion von Bildung und gesellschaftlichem Wohlstand. Die Frage ist also: Hängt der allgemeine Wohlstand mit dem positiven

Effekt zusammen, den Bildung auf soziales Kapital hat? Dafür wurde für jedes Land eine Regression gerechnet mit Vertrauen als abhängiger Variable und – neben allen anderen Individualebenenvariablen – Bildung als zentraler unabhängiger Variable. Anschliessend wurden die landesspezifischen Regressionskoeffizienten zum landesspezifischen Bruttoinlandsprodukt in Beziehung gesetzt. In Abbildung 25 sieht man, dass im Falle des Vertrauens ein starker positiver Zusammenhang besteht ( $r=0.62$ ). D.h., je höher der allgemeine gesellschaftliche Wohlstand ist, desto enger ist der Zusammenhang zwischen kulturellem und sozialem Kapital. Diese Art von Zusammenhängen haben wir nun systematisch in Bezug auf alle Dimensionen des Sozialkapitals mit Hilfe unserer Mehrebenenmodelle geprüft. Die Ergebnisse finden sich jeweils in den Modellen 4 bis 6 der Tabellen 21 bis 25 wieder.

Anhand der Modelle 4 und 5 in Tabelle 21 ist zu erkennen, dass sich die vorliegenden Hypothesen nur teilweise bestätigen lassen: In Bezug auf das Ausmaß der sozialen Ungleichheit zeigt sich kein Interaktionseffekt. Hingegen besitzt der allgemeine Wohlstand einen ungleichheitsverstärkenden Effekt: Je höher das Bruttoinlandsprodukt, desto enger ist der Zusammenhang zwischen erstens der Bildung einer Person und dem generalisierten Vertrauen und zweitens zwischen dem Einkommen einer Person und ihrem Vertrauen. Die Interpretation der Effektstärke (vgl. Hox 2002: 17f) sei kurz am Beispiel des Einkommenseffektes demonstriert: Pro Eintausend US-Dollar im Bruttoinlandsprodukt der Länder, steigt der Effekt, den Einkommen auf das Vertrauen hat, um 0.002 Einheiten an. Da das Bruttoinlandsprodukt eine Spannweite von 33616 besitzt, beträgt die vorhergesagte Differenz zwischen dem Land, in dem der Einkommenseffekt am schwächsten ist und dem Land, in dem der Einkommenseffekt am stärksten ist,  $33.616 \times 0.002 = 0.067$ , so dass der Einkommenseffekt insgesamt zwischen ungefähr 0.04 und 0.11 rangiert – in positiver Abhängigkeit vom Bruttoinlandsprodukt. Da die Einkommensvariable standardisiert ist, beträgt eine Einheit genau eine Standardabweichung. D.h., in dem Land mit dem stärksten Zusammenhang zwischen Einkommen und Vertrauen nimmt



das Vertrauen pro Standardabweichung im Einkommen um 0.11 Einheiten zu, was ungefähr einem Achtel Standardabweichung beim Vertrauen entspricht.

**Tabelle 23: Mehrebenenmodelle mit sozialer Partizipation als abhängiger Variable**

	<i>M 1</i>	<i>M 2</i>	<i>M 3</i>	<i>M 4</i>	<i>M 5</i>	<i>M 6</i>
<b>LEVEL 1</b>						
Intercept	<b>0,700</b>	<b>1,115</b>	<b>0,790</b>	<b>0,825</b>	<b>1,015</b>	<b>0,786</b>
Kinder <18 im HH (1=ja)	0,009	0,009	0,009	0,010	0,010	0,010
Partner (1=ja)	0,001	0,001	0,001	-0,001	-0,001	-0,001
Haushalt (N)	<b>0,013</b>	<b>0,013</b>	<b>0,013</b>	<b>0,012</b>	<b>0,012</b>	<b>0,012</b>
Erwerbstätig (1=ja)	<b>0,062</b>	<b>0,062</b>	<b>0,062</b>	<b>0,060</b>	<b>0,061</b>	<b>0,060</b>
Wohnhaft am gleichen Ort	0,000	0,000	0,000	0,001	0,001	0,001
Religiosität	<b>0,086</b>	<b>0,086</b>	<b>0,086</b>	<b>0,085</b>	<b>0,085</b>	<b>0,085</b>
Geschlecht (1=Frauen)	<b>-0,058</b>	<b>-0,058</b>	<b>-0,058</b>	<b>-0,056</b>	<b>-0,056</b>	<b>-0,056</b>
Alter	<b>0,002</b>	<b>0,002</b>	<b>0,002</b>	<b>0,002</b>	<b>0,002</b>	<b>0,002</b>
Einkommen	<b>0,032</b>	<b>0,032</b>	<b>0,032</b>	0,019	0,017	0,028
Bildung	<b>0,020</b>	<b>0,020</b>	<b>0,020</b>	<b>0,016</b>	<b>0,031</b>	<b>0,019</b>
<b>LEVEL 2 + Cross-Level-Interaktionseffekte</b>						
BIP (pro Kopf in 1000 USD)	<b>0,015</b>			<b>0,011</b>		
Einkommen X BIP				0,001		
Bildung X BIP				0,000		
Ungleichheit (Gini-Index)		-0,004			-0,002	
Einkommen X Ungleichh.					0,000	
Bildung X Ungleichh.					0,000	
Sozialstaatsausgaben			<b>0,009</b>			0,007
Einkommen X Sozialst.						0,000
Bildung X Sozialst.						0,000
<b>Varianzzerlegung</b>						
<i>M1: "Intercept only"-Modell</i>						
Level 1 – Varianz	0,231	0,231	0,231	0,231	0,231	0,231

Level 2 – Varianz (Icpt.)	0,052	0,052	0,052	0,052	0,052	0,052
---------------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

*M2: M1 + Level 1 Variablen*

Level 1 – Varianz	0,207	0,207	0,207	0,207	0,207	0,207
Level 2 – Varianz (Icpt.)	0,055	0,055	0,055	0,055	0,055	0,055

*M3: M2 + Level 2 Variable(n)*

Level 1 – Varianz	0,207	0,207	0,207	0,205	0,205	0,205
Level 2 – Varianz (Icpt.)	0,027	0,055	0,053	0,028	0,045	0,042
Einkommen (Slope)				0,0006	0,0007	0,0007
Bildung (Slope)				0,0001	0,0001	0,0001

N (Level 1): 21523

N (Level 2): 25

---

Anmerkung: Fett gedruckt p < 0.05 (Level 1) oder p < 0.10 (Level 2).

Die Vermutung, dass die Sozialstaatsausgaben den Zusammenhang von Bildung und Einkommen einerseits und generalisiertem Vertrauen andererseits eher dämpfen, lässt sich nicht bestätigen. Im Gegenteil, auch hier ist ein ungleichheitsverstärkender Effekt in Bezug auf Bildung festzustellen. Anders als vermutet zeigen sich hinsichtlich der sozialen Partizipation *keine* ungleichheitsspezifischen Effekte. Anders sieht es dagegen wieder im Falle der instrumentellen Unterstützung aus. Aufgrund der zu erwartenden Knappheit relevanter Tauschgüter in wohlstandssarmen Ländern und

**Tabelle 24: Mehrebenenmodelle mit instrumenteller Unterstützung als abhängiger Variable**

	<i>M 1</i>	<i>M 2</i>	<i>M 3</i>	<i>M 4</i>	<i>M 5</i>	<i>M 6</i>
<b>LEVEL 1</b>						
Intercept	<b>2,296</b>	<b>2,113</b>	<b>2,281</b>	<b>2,175</b>	<b>2,128</b>	<b>2,232</b>
Kinder <18 im HH (1=ja)	<b>-0,052</b>	<b>-0,053</b>	<b>-0,053</b>	<b>-0,051</b>	<b>-0,052</b>	<b>-0,052</b>
Partner (1=ja)	-0,024	-0,024	-0,024	-0,024	-0,024	-0,024
Haushalt (N)	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005
Erwerbstätig (1=ja)	<b>0,118</b>	<b>0,118</b>	<b>0,118</b>	<b>0,118</b>	<b>0,118</b>	<b>0,118</b>
Wohnhaft am gleichen Ort	<b>0,002</b>	<b>0,002</b>	<b>0,002</b>	<b>0,001</b>	<b>0,001</b>	<b>0,001</b>
Religiosität	<b>0,025</b>	<b>0,025</b>	<b>0,025</b>	<b>0,026</b>	<b>0,026</b>	<b>0,026</b>
Geschlecht (1=Frauen)	0,018	0,018	0,018	0,016	0,016	0,016
Alter	<b>-0,010</b>	<b>-0,010</b>	<b>-0,010</b>	<b>-0,010</b>	<b>-0,010</b>	<b>-0,010</b>
Einkommen	<b>0,025</b>	<b>0,025</b>	<b>0,025</b>	<b>0,050</b>	0,005	0,047
Bildung	<b>0,012</b>	<b>0,012</b>	<b>0,012</b>	<b>0,023</b>	0,010	<b>0,018</b>
<b>LEVEL 2 + Cross-Level-Interaktionseffekte</b>						
BIP (pro Kopf in 1000 USD)	-0,005			0,003		
Einkommen X BIP				<b>-0,002</b>		
Bildung X BIP				<b>0,001</b>		
Ungleichheit (Gini-Index)		0,003			0,003	
Einkommen X Ungleichh.					0,001	
Bildung X Ungleichh.					0,000	
Sozialstaatsausgaben			-0,004			0,000
Einkommen X Sozialst.						-0,001
Bildung X Sozialst.						0,000
<b>Varianzzerlegung</b>						
<i>M1: "Intercept only"-Modell</i>						
Level 1 – Varianz	0,740	0,740	0,740	0,740	0,740	0,740
Level 2 – Varianz (Icpt.)	0,042	0,042	0,042	0,042	0,042	0,042

*M2: M1 + Level 1 Variablen*

Level 1 – Varianz	0,692	0,692	0,692	0,692	0,692	0,692
Level 2 – Varianz (Icpt.)	0,040	0,040	0,040	0,040	0,040	0,040
<i>M3: M2 + Level 2 Variable(n)</i>						
Level 1 – Varianz	0,692	0,692	0,692	0,688	0,688	0,688
Level 2 – Varianz (Icpt.)	0,038	0,041	0,041	0,026	0,029	0,028
Einkommen (Slope)				0,0008	0,0011	0,0010
Bildung (Slope)				0,0001	0,0002	0,0002

N (Level 1): 22152

N (Level 2): 25

---

*Anmerkung:* Fett gedruckt  $p < 0.05$  (Level 1) oder  $p < 0.10$  (Level 2).

den damit verbundenen günstigen Bedingungen instrumenteller Tauschnetzwerke wurde in Bezug auf den Zusammenhang zwischen den Kapitalarten und der instrumentellen Unterstützung in Abhängigkeit vom Wohlstand ein negativer Effekt prognostiziert. Diese Prognose lässt sich teilweise bestätigen, und zwar im Falle des Einkommens: Je höher der gesellschaftliche Wohlstand, desto geringer ist der Zusammenhang zwischen Einkommen und der Einbindung in Netzwerke instrumenteller Unterstützung. Der Effekt ist allerdings recht schwach: Im Land mit dem stärksten Zusammenhang zwischen Einkommen und instrumenteller Unterstützung benötigt es eine Steigerung einer Standardabweichung im Einkommen für einen Rückgang an instrumenteller Unterstützung um acht Prozent einer Standardabweichung. In Bezug auf die Bildung zeigt sich hingegen der umgekehrte Effekt: Je höher der Wohlstand, desto stärker ist der Zusammenhang zwischen Bildung und der Integration in instrumentelle Beziehungen. Da der Effekt den gleichen Wert besitzt wie im Falle des Vertrauens, und da auch der Wert der Standardabweichungen sowohl beim Vertrauen als auch bei der instrumentellen Unterstützung gleich ist, gilt für die Effektstärke hier das gleiche wie im Falle des Vertrauens und man kann von einem moderaten positiven Effekt ausgehen. Da hier keine Haupteffekte unterdrückt werden, steigt erwartbarer Weise die erklärte Varianz an. Während durch die alleinige Berück-

**Tabelle 25: Mehrebenenmodelle mit emotionaler Unterstützung als abhängiger Variable**

	<i>M 1</i>	<i>M 2</i>	<i>M 3</i>	<i>M 4</i>	<i>M 5</i>	<i>M 6</i>
<b>LEVEL 1</b>						
Intercept	<b>2,253</b>	<b>2,493</b>	<b>1,957</b>	<b>2,119</b>	<b>2,465</b>	<b>1,892</b>
Kinder <18 im HH (1=ja)	<b>-0,055</b>	<b>-0,055</b>	<b>-0,055</b>	<b>-0,055</b>	<b>-0,056</b>	-0,055
Partner (1=ja)	<b>-0,104</b>	<b>-0,105</b>	<b>-0,105</b>	<b>-0,105</b>	<b>-0,105</b>	<b>-0,105</b>
Haushalt (N)	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005	0,005
Erwerbstätig (1=ja)	0,046	0,047	0,047	<b>0,046</b>	0,046	0,046
Wohnhaft am gleichen Ort	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Religiosität	<b>0,070</b>	<b>0,070</b>	<b>0,070</b>	<b>0,071</b>	<b>0,071</b>	<b>0,071</b>
Geschlecht (1=Frauen)	<b>0,589</b>	<b>0,589</b>	<b>0,589</b>	<b>0,584</b>	<b>0,584</b>	<b>0,584</b>
Alter	<b>-0,011</b>	<b>-0,011</b>	<b>-0,011</b>	<b>-0,011</b>	<b>-0,011</b>	<b>-0,011</b>
Einkommen	<b>0,040</b>	<b>0,040</b>	<b>0,040</b>	<b>0,094</b>	-0,008	<b>0,114</b>
Bildung	<b>0,046</b>	<b>0,045</b>	<b>0,045</b>	<b>0,057</b>	<b>0,049</b>	<b>0,051</b>
<b>LEVEL 2 + Cross-Level-Interaktionseffekte</b>						
BIP (pro Kopf in 1000 USD)	0,002			0,009		
Einkommen X BIP				<b>-0,003</b>		
Bildung X BIP				-0,001		
Ungleichheit (Gini-Index)		-0,006			-0,006	
Einkommen X Ungleichh.					0,002	
Bildung X Ungleichh.					0,000	
Sozialstaatsausgaben			<b>0,016</b>			<b>0,018</b>
Einkommen X Sozialst.						-0,003
Bildung X Sozialst.						0,000
<b>Varianzzerlegung</b>						
<i>M1: "Intercept only"-Modell</i>						
Level 1 – Varianz	2,467	2,467	2,467	2,467	2,467	2,467
Level 2 – Varianz (lcpt.)	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120

*M2: M1 + Level 1 Variablen*

Level 1 – Varianz	2,235	2,235	2,235	2,235	2,235	2,235
Level 2 – Varianz (Icpt.)	0,097	0,097	0,097	0,097	0,097	0,097
<i>M3: M2 + Level 2 Variable(n)</i>						
Level 1 – Varianz	2,235	2,235	2,235	2,228	2,228	2,223
Level 2 – Varianz (Icpt.)	0,101	0,098	0,090	0,121	0,135	0,112
Einkommen (Slope)				0,0021	0,0029	0,0026
Bildung (Slope)				0,0003	0,0003	0,0003

N (Level 1): 22402

N (Level 2): 25

---

Anmerkung: Fett gedruckt p < 0.05 (Level 1) oder p < 0.10 (Level 2).

sichtigung des Bruttoinlandsprodukt lediglich zehn Prozent der Level 2-Varianz aufgeklärt werden konnten, sind dies unter Berücksichtigung der Interaktionsterme (Einkommen x BIP und Bildung x BIP) rund 38 Prozent. Ein großer Anteil davon wiederum ist dem Interaktionsterm in Bezug auf die Bildung geschuldet, nämlich rund 63% (24% der Gesamtvarianz beim Modell mit allen Level 1-Variablen, dem BIP-Haupteffekt sowie dem Interaktionsterm Bildung x BIP). Ein Großteil der Ländervarianz in Bezug auf instrumentelle Unterstützung kann somit der länderspezifischen Ungleichheitsstruktur zugeschrieben werden. Dabei fördert geringeres Einkommen die Einbindung in instrumentelle Unterstützungsbeziehungen, kompensiert also fehlende materielle Ressourcen, während kulturelles Kapital in stärkerem Ausmaß positiv mit dieser Form der Integration zusammenhängt. Bei der *emotionalen Unterstützung* findet sich als einziger signifikanter Effekt der Einkommenseffekt wieder – mit dem gleichen Vorzeichen wie im Falle der instrumentellen Unterstützung. Mit höherem gesellschaftlichem Wohlstand nimmt also der Zusammenhang zwischen individuellem Einkommen und der Einbindung in emotionale Unterstützungsbeziehungen ab. Dies kann als eine weitere, bisher nicht beachtete Facette der „befreiten Gemeinschaft“-Hypothese interpretiert werden, nämlich dass wachsender Wohlstand nicht nur die Beziehungen freier für emotionale Unterstützung werden lässt, sondern auch weniger abhängig von materiellen

**Tabelle 26: Mehrebenenmodelle mit innerfamiliärer Kontakthäufigkeit als abhängiger Variable**

	<i>M 1</i>	<i>M 2</i>	<i>M 3</i>	<i>M 4</i>	<i>M 5</i>	<i>M 6</i>
<b>LEVEL 1</b>						
Intercept	<b>1,852</b>	<b>1,917</b>	<b>1,854</b>	<b>1,522</b>	<b>2,057</b>	<b>1,429</b>
Kinder <18 im HH (1=ja)	<b>-0,524</b>	<b>-0,524</b>	<b>-0,524</b>	<b>-0,521</b>	<b>-0,520</b>	<b>-0,521</b>
Partner (1=ja)	-0,020	-0,020	-0,020	-0,022	-0,022	-0,022
Haushalt (N)	<b>0,229</b>	<b>0,229</b>	<b>0,229</b>	<b>0,230</b>	<b>0,230</b>	<b>0,230</b>
Erwerbstätig (1=ja)	<b>0,134</b>	<b>0,134</b>	<b>0,134</b>	<b>0,133</b>	<b>0,133</b>	<b>0,134</b>
Wohnhaft am gleichen Ort	<b>0,006</b>	<b>0,006</b>	<b>0,006</b>	<b>0,006</b>	<b>0,006</b>	<b>0,006</b>
Religiosität	<b>0,021</b>	<b>0,021</b>	<b>0,021</b>	<b>0,020</b>	<b>0,020</b>	<b>0,020</b>
Geschlecht (1=Frauen)	<b>0,196</b>	<b>0,196</b>	<b>0,196</b>	<b>0,194</b>	<b>0,194</b>	<b>0,194</b>
Alter	-0,001	-0,001	-0,001	-0,001	-0,001	-0,001
Einkommen	<b>0,053</b>	<b>0,053</b>	<b>0,053</b>	<b>0,059</b>	<b>0,103</b>	0,057
Bildung	0,000	0,000	0,000	<b>0,028</b>	-0,016	<b>0,037</b>
<b>LEVEL 2 + Cross-Level-Interaktionseffekte</b>						
BIP (pro Kopf in 1000 USD)	-0,001			<b>0,018</b>		
Einkommen X BIP				-0,001		
Bildung X BIP				<b>-0,002</b>		
Ungleichheit (Gini-Index)		-0,002			-0,007	
Einkommen X Ungleichh.					-0,001	
Bildung X Ungleichh.					0,000	
Sozialstaatsausgaben			-0,001			<b>0,019</b>
Einkommen X Sozialst.						0,000
Bildung X Sozialst.						<b>-0,002</b>
<b>Varianzzerlegung</b>						
<i>M1: "Intercept only"-Modell</i>						
Level 1 – Varianz	1,561	1,561	1,561	1,561	1,561	1,561
Level 2 – Varianz (lcpt.)	0,287	0,287	0,287	0,287	0,287	0,287

*M2: M1 + Level 1 Variablen*

Level 1 – Varianz	1,420	1,420	1,420	1,420	1,420	1,420
Level 2 – Varianz (Icpt.)	0,298	0,298	0,298	0,298	0,298	0,298

M3: M2 + Level 2 Variable(n)

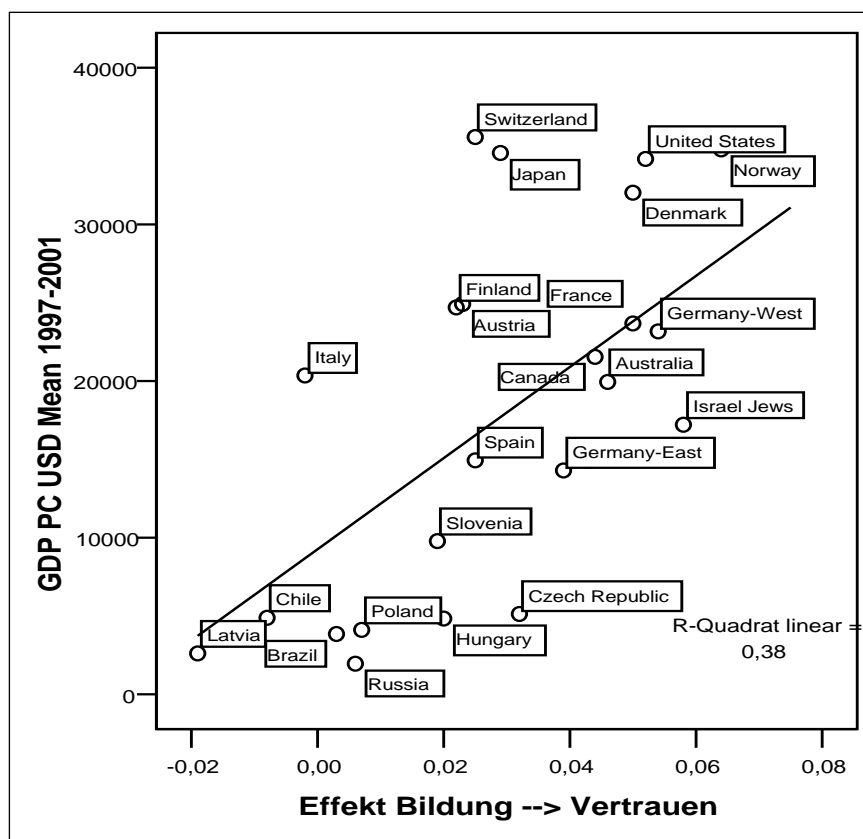
Level 1 – Varianz	1,420	1,420	1,420	1,413	1,412	1,413
Level 2 – Varianz (Icpt.)	0,311	0,311	0,311	0,273	0,308	0,295
Einkommen (Slope)				0,0014	0,0012	0,0014
Bildung (Slope)				0,0002	0,0005	0,0004

N (Level 1): 22715

N (Level 2): 25

Anmerkung: Fett gedruckt p < 0.05 (Level 1) oder p < 0.10 (Level 2).

**Abbildung 28: Landesspezifischer Bildungseffekt auf Vertrauen nach wirtschaftlichem Wohlstand**





Ungleichheiten. Der Effekt ist allerdings nur schwach ausgeprägt. Umgekehrt findet sich kein Beleg für die Befürchtung, dass emotionale Unterstützung in modernen Ländern im Sinne eines hohen BIP bildungsabhängiger wäre.

Abschließend wird noch die Kontakthäufigkeit innerhalb von Beziehungen der familialen Generationenlinie betrachtet (Tabelle 25). Interessanterweise wird durch die Hereinnahme der Interaktionseffekte ein Haupteffekt hinsichtlich des Bruttoinlandsproduktes und der Wohlfahrtsausgaben sichtbar. Würde man dies wiederum substantiell interpretieren, müsste man sagen, dass unter Kontrolle des länderspezifischen – und in diesem Falle vom Wohlstand und der Wohlfahrt abhängigen – Zusammenhangs von kulturellem Kapital und sozialem Kapital der Wohlstand und die Wohlfahrt selbst einen positiven Einfluss auf die Familienkontakte haben, und zwar gegen die Vermutung einer Schwächung von Familienbeziehungen durch Wohlstand und Wohlfahrtsstaat. Betrachtet man nun die Interaktionsterme selbst, so fällt auf, dass beide Bildungsterme ein negatives Vorzeichen aufweisen. D.h., je höher der Wohlstand und je höher die sozialstaatlichen Ausgaben, desto niedriger ist der Zusammenhang zwischen Bildung und der familiengenerationalen Kontakthäufigkeit. Familienbeziehungen sind also vor allem in ärmeren Ländern und solchen ohne ausgebauten Wohlfahrtsstaat kompensatorisch bei den bildungsärmeren Schichten vorhanden. Die Effektstärken sind allerdings wiederum relativ schwach.

## 5.6 Zusammenfassung und Diskussion

Die erste Frage dieses Kapitels bezog sich auf das Vorhandensein sowie das Ausmaß an Unterschieden zwischen einzelnen Ländern hinsichtlich individuellen sozialen Kapitals. Die Antwort ist, dass es eine solche internationale Varianz zweifelsohne gibt, jedoch sind die Unterschiede *innerhalb* der Länder deutlich größer als *zwischen* den Ländern. Die Analyse von Varianzkomponenten hat gezeigt, dass das höchste Maß an internationaler Varianz mit einem Anteil von rund 18 Prozent an der Gesamtvarianz im Falle der sozialen Partizipation vorliegt, gefolgt von der

intergenerationalen Kontakthäufigkeit mit einer Varianz von 16 Prozent. Hinsichtlich des Vertrauens konnte eine Inter-Gruppen-Varianz von rund elf Prozent diagnostiziert werden, während bei den zwei übrigen Dimensionen sozialen Kapitals – instrumentelle und emotionale Unterstützung – die Länderunterschiede mit jeweils rund fünf Prozent eher gering ausfallen.

Die zweite Frage bezog sich auf die Ländermerkmale, die diese Unterschiede bedingen. Im Falle des generalisierten interpersonalen Vertrauens konnte ein Großteil der internationalen Varianz über den gesellschaftlichen Wohlstand und das relative Ausmaß der sozialstaatlichen Leistungen erklärt werden, und zwar als Bestätigung der „befreite Gemeinschaft“- und „crowding in“- Hypothesen, während sich umgekehrt das Ausmaß sozialer Ungleichheit als vertrauensreduzierend erwies. Ähnlich verhielt es sich bei der gesellschaftlichen Partizipation. In dritter Linie unterstützten auch die Ergebnisse zu emotionaler Unterstützung die beiden vorgenannten Hypothesen, während es für die Erwartung von „crowding out“-Phänomenen keine Unterstützung gab. Die Untersuchungen zum Zusammenhang von Sozialkapital mit Einkommen und Bildung in Abhängigkeit von Merkmalen auf der Makroebene relativierten diese optimistische Sichtweise jedoch in einem wichtigen Punkt: In modernen Wohlfahrtsstaaten wird die Verfügbarkeit von Sozialkapital insgesamt tendenziell abhängiger von anderen individuellen Ressourcen, wobei Familienbeziehungen eine kompensatorische Bedeutung für diejenigen zuwächst, die über weniger Einkommen und Bildung verfügen.

## 6 Zusammenfassung, Schlussfolgerungen und Ausblick

Am Anfang stand die Frage nach dem theoretischen Fundament sozialen Kapitals. Auf der Basis einer Theorie zweckorientierten Handelns - der Theorie sozialer Produktionsfunktionen - wurde in Abstimmung mit vorliegenden Theorien sozialen Kapitals und sozialen Vertrauens ein Begriff präzisiert, der als Grundlage für die anschließenden empirischen Analysen diene. Ein derart präzisierter Begriff sozialen Kapitals stellte ein Instrumentarium zur Verfügung mit dessen Hilfe zum Einen die Entstehung und Aufrechterhaltung sozialer Beziehungen erklärt werden konnte, und zum Anderen die Frage geklärt werden konnte, unter welchen Bedingungen soziale Beziehungen die *Form von Kapital* annehmen. Demnach lassen sich soziale Beziehungen nur dann als Kapital bezeichnen wenn sie dem Erreichen subjektiv gelagerten Lebenszielen dienlich sind. Vor dem Hintergrund einer derart konzipierten Perspektive wurde mithin deutlich, dass soziale Beziehungen unweigerlich in die Ungleichheitsstruktur einer Gesellschaft eingelassen sind, da persönliche Beziehungen Teil des *Kapitalportfolios* von Personen darstellen, welches in seiner Gesamtheit die gesellschaftliche Positionierung von Individuen bestimmt.

Die erste empirische Studie beschäftigte sich dann im Anschluss an die theoretische Grundlegung im Wesentlichen mit der Frage nach dem Zusammenspiel der Kapitalarten. Genauer gesagt wurde untersucht ob das Verhältnis zwischen kulturellem, materiellem und sozialem Kapital einen sich gegenseitig verstärkenden Charakter aufweist, ob soziales Kapital kompensatorische Funktionen besitzt, oder ob es sich um relativ unabhängige Dimensionen handelt. Es konnte gezeigt werden, dass die Kapitalarten zum Einen zwar in kumulativem Zusammenhang miteinander stehen – ein Mehr an materiellen und vor allem kulturellen Ressourcen zeigte sich allgemein dienlich für die Verfügbarkeit von sozialen Ressourcen – zum anderen

Sozialkapital aber auch eine kompensatorische Rolle spielte indem Defizite bei den übrigen Kapitalarten in Hinblick auf die allgemeine Lebenszufriedenheit ausgeglichen werden konnten. Dies ist allerdings nur beschränkt der Fall, da soziale Ressourcen im Falle knapper anderer Ressourcen zwar wichtiger werden, aber nicht umfangreicher zur Verfügung stehen.

Im Rahmen der zweiten empirischen Studie wurde nach dem Zusammenhang zwischen persönlichen Netzwerken und Persönlichkeitseigenschaften im Kontext sozialer Ungleichheit gefragt. Hier konnte auf der Basis einer Bevölkerungsbefragung gezeigt werden, inwiefern persönliche Beziehungen mit Persönlichkeitseigenschaften zusammenhängen und dass, im Falle instrumenteller Unterstützung, dieser Zusammenhang durch kulturelles und symbolisches Kapital moderiert wurde. Personen mit höher Bildung und höherem Sozialprestige setzen ihre extraversiven Eigenschaften stärker zur Knüpfung instrumenteller Kontakte ein. Dies erscheint insbesondere vor dem Hintergrund der in der (modernen) Sozialstrukturforschung weitgehend vernachlässigten Frage nach dem Zusammenhang von Persönlichkeit und Sozialstruktur interessant.

In der dritten empirischen Studie wurde schliesslich die Perspektive auf einen internationalen Kontext hin ausgeweitet. Die Ergebnisse dieser vergleichenden Studie unterstützten die These, dass gesellschaftlicher Wohlstand und sozialstaatliche Leistungen eher mit einem „crowding-in“-Prozess einhergehen als mit einem desintegrierenden „crowding-out“-Effekt. Umgekehrt erwies sich das Ausmass an sozialer Ungleichheit innerhalb der Länder als vertrauensreduzierend. Länder, die eine ausgewogene Balance aus hohem Wohlstand und sozialstaatlichen Leistungen bei gleichzeitig geringer sozialer Ungleichheit finden, scheinen somit einen guten Nährboden für eine gelingende Sozialintegration abzugeben.

Zweifelsohne von wichtiger Bedeutung, weisen diese Studien jedoch ein wichtiges Defizit auf: Sie basieren auf Querschnittsdaten. Es sollte in Zukunft angestrebt werden, individuelle Längsschnitte zur Untersuchung der hier vorliegenden und

ähnlichen Fragen heranzuziehen. Damit verbunden, sollte dann schliesslich versucht werden, tatsächliche Kausaleffekte genauer herauszuarbeiten. Und schliesslich erscheint es notwendig, die Messung von Sozialkapital weiteren Verbesserungen zu unterziehen, so dass eine adäquate Erfassung des Phänomens möglich wird, die über die Betrachtung von Grobstrukturen hinausgeht.

## 7 Literatur

Adams, G. A., King, L. A. & King, D. W. (1996). Relationships of job and family involvement, family social support, and work-family conflict with job and life satisfaction. *Journal of Applied Psychology*, 81 (4), 411-420.

Agresti A. (2002): *Categorical data analysis*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons.

Agresti, Alan and Barbara F. Agresti (1977): *Statistical analysis of qualitative variation*, in: Schuessler, K. F. (Ed.): *Sociological Methodology*. San Francisco: Jossey-Bass.

Arbuckle, James L. (1996): *Full Information Estimation in the Presence of Incomplete Data*, in: Marcoulides, George A. and Randall E. Schumacker: *Advanced Structural Equation Modeling. Issues and Techniques*. Mahwah: Lawrence Erlbaum.

Asparouhov, T. & Muthén, B. (2006): *Robust Chi Square Difference Testing with mean and variance adjusted test statistics*. Mplus Web Notes: No. 10. May 26, 2006.

Bacher, J. (1996): *Clusteranalyse*. München: Oldenbourg.

Baron, R. M. & Kenny, D. A. (1986): *The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations*. *Journal of Personality and Social Psychology* 51: 1173–1182.

Bollen, K. (1989): *Structural Equations with Latent Variables*. Wiley, New York.

Bollen, Kenneth A. and John S. Long (Eds.) (1993): *Testing Structural Equation Models*. Newbury Park: Sage.

- Bouchard, T. J. (1994): Genes, environment, and personality, *Science*, 264, 1700-1701.
- Bourdieu, Pierre (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in Reinhard Kreckel (Hg.): Soziale Ungleichheiten – Soziale Welt Sonderband 2, Otto Schwartz & Co., Göttingen, S. 183 - 198
- Bourdieu, Pierre (1987): Die feinen Unterschiede - Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Bourdieu, Pierre (1993): Sozialer Sinn - Kritik der theoretischen Vernunft. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Burt, Ronald S. (1992): Structural holes: The social structure of competition. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Burt, Ronald S. (2000): The network structure of social capital. In: Sutton, R. & Staw, B. (eds.): Research in Organizational Behavior. Greenwich, CT: JAI Press, pp. 345-423.
- Burt, Ronald S. (2006): Structural holes versus network closure as social capital. In: Lin, N., Cook, K., & Burt, R. (eds.): Social Capital: Theory and Research. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, pp. 31-56.
- Coleman, James (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital, in: The American Journal of Sociology 94, S. 95-121.
- Coleman, James (1990): Foundations of Social Theory. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- Coser, L. (1957): Social Conflict and the Theory of Social Change. The British Journal of Sociology, Vol. 8(3), pp. 197-207.
- DeYoung, C.G. & Gray, J.R. (2009): Personality Neuroscience: Explaining Individual Differences in Affect, Behavior, and Cognition, in: The Cambridge Handbook of Personality Psychology. Cambridge University Press

- Diaz-Bone, Rainer (1997): Ego-zentrierte Netzwerkanalyse und familiäre Beziehungssysteme. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Diekmann, A. and Lindenberg, S. (2001): Sociological aspects of cooperation. In: Smelser, N. J. and Baltes, P. B. International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences. Elsevier: Oxford, 2751-2756.
- Diewald, M. (1997): Getrennte Welten oder kreative Verschmelzung? Integrations- und Solidaritätspotentiale in Familien- und Freundschaftsbeziehungen. Ethik und Sozialwissenschaften 8, 1: 19-21.
- Diewald, M. (1999): Persönliche Bindung und gesellschaftliche Veränderungen – Zum Wandel von Familien- und Verwandtschaftsbeziehungen in Ostdeutschland nach der Wende. In: M. Wagner & Y. Schütze (Hg.): Verwandtschaft – Sozialwissenschaftliche Beiträge zu einem vernachlässigten Thema. Stuttgart: Enke, S.
- Diewald, M. 1991: Soziale Beziehungen. Verlust oder Liberalisierung. Berlin: sigma.
- Diewald, M. 1995: "Kollektiv", "Vitamin B" oder "Nische"? Persönliche Netzwerke in der DDR. S. 223-260 in: Johannes Huinink, Karl Ulrich Mayer et al.: Kollektiv und Eigensinn. Lebensverläufe in der DDR und danach. Berlin: Akademie Verlag.
- Diewald, M. 2003: Kapital oder Kompensation? Erwerbsbiographien von Männern und die sozialen Beziehungen zu Verwandten und Freunden. Berliner Journal für Soziologie Heft 2/2003, S. 213-238.
- Diewald, M., Huinink, J. & Heckhausen, J. (1996): Lebensverläufe und Persönlichkeitsentwicklung im gesellschaftlichen Umbruch. Kohortenschicksale und Kontrollverhalten in Ostdeutschland nach der Wende. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 48, 1996, S. 219-248.
- Diewald, Martin & Lüdicke, Jörg (2006): Community lost or freedom gained? Changes of social networks after 1989. In: Diewald, M., Goedicke, A., Mayer, K.U. (eds.):



After the Fall of the Wall – Life Courses in the Transformation of East Germany. Stanford, CA: Stanford University Press, 191-213.

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

Diewald, Martin (1998): Persönliche Bindung oder Bedeutungsverlust? Verwandtschaftsbeziehungen in Ostdeutschland nach der Wende. In: M. Wagner & Y. Schütze (Hg.): Verwandtschaft. Sozialwissenschaftliche Beiträge zu einem vernachlässigten Thema (S. 183-202). Stuttgart: Enke.

Diewald, Martin (2003): Kapital oder Kompensation? Erwerbsbiografien von Männern und die sozialen Beziehungen zu Verwandten und Freunden. Berliner Journal für Soziologie, 13, S 213-238.

Diewald, Martin (2003): Kapital oder Kompensation? Erwerbsbiographien von Männern und die sozialen Beziehungen zu Verwandten und Freunden. Berliner Journal für Soziologie Heft 2/2003, S. 213-238.

Diewald, Martin (2007): Agency or constraint? The mutual shaping of control beliefs and working lives in East Germany after 1989. International Journal of Psychology 42: 77-84.

Diewald, Martin und Jürgen Schupp (2004): Soziale Herkunft, Beziehung zu den Eltern und das kulturelle und soziale Kapital von Jugendlichen, S. 104 – 127. In: Marc Szydlik (Hrsg.): Generation und Ungleichheit. Wiesbaden: VS Verlag.

Diewald, Martin und Jürgen Schupp (2006): Kulturelles und soziales Kapital von Jugendlichen. Die Bedeutung von sozialer Herkunft und der Qualität der Eltern-Kind-Beziehung. In: Karl-Siegbert Rehberg (Hrsg.): Soziale Ungleichheit - Kulturelle Unterschiede, Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München 2004, Frankfurt am Main: Campus (in press).

- DiPrete, Thomas A., Andrew Gelman, Tyler McCormick, Julien Teitler, and Tian Zheng (2011): Segregation in Social Networks Based on Acquaintanceship and Trust. *American Journal of Sociology* , Vol. 116, No. 4: 1234-83.
- Dogan, M. & D. Pelassy 1984: How to compare nations – Strategies in comparative politics. London: Chatham House Publishers.
- Dohmen, T. et al. (2005). Individual Risk Attitudes: New Evidence from a Large, Representative, Experimentally-Validated Survey, DIW Discussion Paper No. 511, Berlin: DIW Berlin.
- Engel, Uwe (1998): Einführung in die Mehrebenenanalyse. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Erikson, Robert, John H. Goldthorpe, and Lucienne Portocarero (1979): Inter-generational Class Mobility in Three Western European Societies: England, France and Sweden. *The British Journal of Sociology* , Vol. 30, No. 4, Special Issue. Current Research on Social Stratification: 415-441.
- Esping-Andersen, Gøsta (1990): The Three Worlds of Welfare Capitalism. Cambridge, UK: Polity Press.
- Esser, Hartmut (2000): Soziologie. Spezielle Grundlagen, Band 4: Opportunitäten und Restriktionen. Frankfurt und New York: Campus.
- Fischer, C.S. et al. 1977: Networks and places. Social relations in urban settings. New York: Free Press.
- Flap, H. (1991): Social capital in the production of inequality. A review. *Comparative Sociology of Family, Health, and Education* 20: 6179-6202.
- Flap, H. (1999): Creation and returns of social capital: a new research program. *La Revue Tocqueville* XX (1): 5-26.
- Flap, H. (2001): Goal specific social capital and job satisfaction: Effects of different types of networks on instrumental and social aspects of work. In: *Social Networks* 23(4): 297-320.

- Flap, H. (2002): No man is an island: The research programme of a social capital theory. In: O. Favereau & E. Lazega (Eds.): Conventions and structures in economic organization: markets, networks, and hierarchies. Northampton, MA: Edward Elgar.
- Flap, H. (2004): Creation and returns of social capital: A new research program. In: H. Flap & B. Völker (Eds.): Creation and returns of social capital: A new research program. New York: Routledge.
- Franzen, A. & Pointner, S. (2007): Sozialkapital: Konzeptualisierungen und Messungen, in: Franzen, A. & Freitag, M.: Sozialkapital – Grundlagen und Anwendungen. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 47. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Friedrich, J. & Jagodzinski, W. (1999). Theorien sozialer Integration. In J. Friedrich & W. Jagodzinski (Hrsg.): Soziale Integration. KZfSS Sonderheft 39 (S. 9–43). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Gerlitz, Jean-Yves und Jürgen Schupp (2005): Zur Erhebung der Big-Five-basierten Persönlichkeitsmerkmale im SOEP. DIW Research Notes 2005-4. Berlin: DIW Berlin.
- Granovetter, Mark (1973): The Strength of Weak Ties. American Journal of Sociology 78: 1360 - 1380.
- Hochschild, Arlie R. (2002): Keine Zeit. Opladen: Leske & Budrich.
- Hollstein, Betina (2003). Netzwerkveränderungen verstehen. Zur Integration von struktur- und akteurstheoretischen Perspektiven. Berliner Journal für Soziologie, 2, 153-174.
- Honneth, A. (1994): Kampf um Anerkennung. Zur moralischen Grammatik sozialer Konflikte. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Hox, Joop (2002): Multilevel Analysis – Techniques and Applications. Mahwah: Lawrence Erlbaum.

- Iacobucci, Dawn (2008): *Mediation Analysis*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Infratest Sozialforschung 2005: Erweiterter Pretest zum SOEP 2006. „Persönlichkeit und Alltag“ Verhaltensexperimente und Retest-Studie. München (mimeo).
- James, L. R., & Brett, J. M. (1984). Mediators, moderators, and tests for mediation. *Journal of Applied Psychology* 69: 307–321.
- Kääriäinen, J. & H. Lehtonen 2006: The Variety of Social Capital in Welfare State Regimes – A Comparative Study of 21 Countries. *European Societies* 8(1):27-57
- Kahn, R.L. & Antonucci, T.C. (1980): Convoys over the life course: Attachments, roles, and social support. In: Baltes, P.B., and Brim, O.G. (eds.): *Life-Span Development and Behavior*, Volume 3. New York: Academic Press.
- Kaplan, D. (2008): *Structural Equation Modeling. Foundations and Extensions*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Kohli, M. (1985). Die Institutionalisierung des Lebenslaufs. Historische Befunde und theoretische Argumente. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 37, 1–29.
- Kohli, M., Künemund, H. & Lüdicke, J. (2009): What transfers from parents contribute to the economic well-being of adult children? In: Obinger, H. & Rieger, E. (Hg.): *Wohlfahrtsstaatlichkeit in entwickelten Demokratien. Herausforderungen, Reformen und Perspektiven*. Frankfurt/ New York: Campus, 493-516.
- Kohn, M. L. (1989): *Class and Conformity. A study in values*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kohn, M. L., & Schooler, C. (1983): *Work and personality: An inquiry into the impact of social stratification*. Norwood, NJ: Ablex.
- Kreyenfeld, Michaela (2005): *Economic Uncertainty and Fertility*. MPIDR Working Paper No. 205-34.

- Künemund, Harald, Martin Rein (1999): There is more to receiving than needing: theoretical arguments and empirical explorations of crowding in and crowding out. In: *Ageing and Society*, 19, S. 93-121.
- Lang, F. R. 2003. Die Gestaltung und Regulation sozialer Beziehungen im Lebenslauf: Eine entwicklungspsychologische Perspektive. *Berliner Journal für Soziologie*, 13, 175 – 195.
- Lang, Frieder R. (2003). Die Gestaltung und Regulation sozialer Beziehungen im Lebenslauf: Eine entwicklungspsychologische Perspektive. *Berliner Journal für Soziologie*, 13, 175 – 195.
- Lang, Frieder R. (2005). Die Gestaltung sozialer Netzwerke im Lebenslauf. In U. Otto & P. Bauer (Hrsg.). *Mit Netzwerken professionell zusammenarbeiten. Band 1: Soziale Netzwerke in Lebenslauf- und Lebenslagenperspektiven* (S. 41- 63). Tübingen: DGVT Verlag.
- Lang, Frieder R. (2005b): Erfassung des kognitiven Leistungspotenzials und der "Big Five" mit Computer-Assisted-Personal-Interviewing (CAPI): Zur Reliabilität und Validität zweier ultrakurzer Tests und des BFI-S. *DIW Research Notes 2005-9*. Berlin: DIW Berlin.
- Lang, Frieder R. et al. (2005): Erfassung des kognitiven Leistungspotenzials und der "Big Five" mit Computer-Assisted-Personal-Interviewing (CAPI): zur Reliabilität und Validität zweier ultrakurzer Tests und des BFI-S. *Research Notes 9/2005*, DIW Berlin.
- Lang, Frieder R., Reschke, F. S., & Neyer, F. J. (in press). Social relationships, transitions and personality development across the life span. In D. K. Mroczek & T. D. Little (Eds.), *Handbook of Personality Development*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum
- Lin N, Ensel N, Vaughn JC. (1981): Social resources and strength of ties: structural factors in occupational status attainment. *American Sociological Review* 46: 393–405.

- Lin, Nan (2000): Inequality in social capital. *Contemporary Sociology*, 29, 785-795
- Lin, Nan (2000): Social Capital: Social Networks, Civil Engagement, or Trust? Paper delivered at the Workshop on Social Capital, Trento, Italy.
- Lin, Nan (2001): *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lin, Nan 2000: Inequality in social capital. *Contemporary Sociology*, 29, 785-795
- Luhmann, Niklas (1996): *Die Realität der Massenmedien*. Zweite erweiterte Auflage. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Marx, K. (2009): *Das Kapital: Ungekürzte Ausgabe nach der zweiten Auflage von 1872*. Mit einem Geleitwort von Karl Korsch aus dem Jahre 1932. Köln: Anaconda.
- McCullough, J.M. & Barton, E.Y. (1991): Relatedness and mortality risk during a crisis year: Plymouth colony, 1620-1621. In: *Ethology and Sociobiology*, 12, 195-209.
- Münch R. (1995): Elemente einer Theorie der Integration moderner Gesellschaften- Eine Bestandsaufnahme. *Berliner Journal für Soziologie*, Heft 1, S. 5-24.
- Muthén, B., du Toit, S.H.C. & Spisic, D. (1997): Robust inference using weighted least squares and quadratic estimating equations in latent variable modeling with categorical and continuous outcomes. Unpublished manuscript.
- Neyer, F. & Asendorpf, J. (2001): Personality-Relationship Transaction in Young Adulthood. In: *Journal of Personality and Social Psychology* 81(6):1190-1204.
- Neyer, F. (2005): Persönlichkeit und soziale Netzwerke. In: Ulrich Otto, Petra Bauer (Hrsg.): *Mit Netzwerken professionell zusammenarbeiten*. Tübingen: dgvt-Verlag.
- Neyer, F. J. & Lang, F. R. 2003: Blood is thicker than water: Kinship orientation across adulthood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 310-321..

- Ormel, J., Lindenberg, S., Steverink, N. and Verbrugge, L.M. (1999) 'Subjective well being and social production functions', *Social Indicator Research* 46: 61-90.
- Ozer, D.J., & Benet-Martinez, V. (2006). Personality and the prediction of consequential outcomes. *Annual Review of Psychology* 57, 201–221.
- Pampel, F. C. (2000): Logistic regression: A primer. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Paxton, P. (1999): Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment. In: *American Journal of Sociology* 105 (1): 88-127.
- Podolny JM, Baron JN. (1997): Resources and relationships: social networks and mobility in the workplace. *American Sociological Review* 62: 673 – 93.
- Portes, A. (2000): Social Capital – Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, Vol. 24: 1-24.
- Portes, A. (2000): The two meanings of social capital. *Sociological Forum* 15(1): 1–12.
- Putnam, R. D. (2000): *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. New York: Simon & Schuster.
- Pytlik Zillig, L. M., Hemenover, S. H., & Dienstbier, R. A. (2002). What do we assess when we assess a Big 5 trait? A content analysis of the affective, behavioral and cognitive processes represented in the Big 5 personality inventories. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 28, 847-858.
- Ragin, C. & D. Zaret 1983: Theory and method in comparative research: Two strategies, in: *Social Forces* 61 (3): 731 – 754
- Reimann, R., Angleitner, A., & Strelau, J. (1997). Genetic and environmental influences on personality: A study of twins reared together using the self- and peer report NEO-FFI scales. *Journal of Personality*, 65, 449-476.
- Reinecke, J. (2005): *Strukturgleichungsmodelle in den Sozialwissenschaften*. München: Oldenbourg.

- Reinecke, Jost (2005): *Strukturgleichungsmodelle in den Sozialwissenschaften*. München/Wien: Oldenbourg.
- Rook, Karen S. & Schuster, T. (1996). Compensatory processes in the social networks of older adults. In G. R. Pierce, B. R. Sarason & I. G. Sarason (Eds.), *Handbook of social support and the family* (pp. 219 – 248). New York: Plenum Press.
- Rosenblatt, B. v. (2005): *SOEP 2005. Methodenbericht zum Befragungsjahr 2005 (Welle 22) des Sozio-ökonomischen Panels*. München: Infratest Sozialforschung.
- Rosenblatt, B.v., N. Sigel, S. Stimmel and F. Strutz (2007): *SOEP 2006 Erstbefragung der Ergänzungsstichprobe H. Methodenbericht*. TNS Infratest. June.
- Satorra, A., & Bentler, P. M. (2001): A scaled difference chi-square test statistic for moment structure analysis. *Psychometrika* 66: 507–514.
- Scheepers, P., M. Te Grotenhuis & J. Gelissen 2002: *Welfare States and Dimensions of Social Capital. Cross-national Comparisons of Social Contacts in European Countries*. *European Societies* 4(2):185-207
- Schupp, Jürgen und Gert G. Wagner (2002): Maintenance of and innovation in long-term panel studies: The case of the German Socio-Economic Panel (GSOEP). In: *Allgemeines Statistisches Archiv*, Vol. 86(2), S. 163-175.
- Sennett, R. (1998): *Der flexible Mensch: Die Kultur des neuen Kapitalismus*. Berlin: Berlin Verlag.
- Simmel, G. (1992): *Soziologie - Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Szydlik, M. (2000): *Lebenslange Solidarität: Generationenbeziehungen zwischen erwachsenen Kindern und Eltern*. Opladen: Leske & Budrich.
- TNS Infratest 2005: *Testerhebung zum SOEP 2006 "Persönlichkeit und Alltag"*. München
- Tölke, Angelika & Diewald, Martin (2003). *Berufsbiographische Unsicherheiten und der Übergang zur Elternschaft bei Männern*. In: Jan H. Marbach/Walter Bien



(Hg.): Elternschaft und Geschlecht. Wandel und Entwicklung familialer Lebensformen in Deutschland (Reihe DJI – Familiensurvey, Band 11 – Ergebnisse der 3. Welle). Opladen: Leske + Budrich, S. 349-384.

United Nations (2006): Human Development Report. URL: <http://hdr.undp.org/>

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

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

van Deth, Jan W. 2003: Measuring social capital: orthodoxies and continuing controversies. *International Journal of Social Research Methodology* 6, S. 79-92.

van Oorschot, W. & W. Arts 2005: The Social Capital of European Welfare States: The Crowding Out Hypothesis Revisited., *Journal of European Social Policy* 15(1): 5-26.

Voland, E. & Paul, A. (1998): Vom "egoistischen Gen" zur Familiensolidarität – Die soziobiologische Perspektive von Verwandtschaft. In: M. Wagner & Y. Schütze (Hg.): *Verwandtschaft. Sozialwissenschaftliche Beiträge zu einem vernachlässigten Thema* (S. 183-202). Stuttgart: Enke.

Wegener, B. (1991): Job mobility and social ties: Social resources, prior job, and status attainment. *American Sociological Review*: 56: 60–71.

Wellman, B. 1979: The community question. The intimate networks of East Yorkers. *American Journal of Sociology* 84: 1201-1231.

Wellman, Barry (1985): Domestic work, paid work and net work, In S. Duck & D. Perlman, (Hrsg.): Understanding personal relationships. Beverly Hills: Sage, S. 159-191.

Wellman, Barry, Wong, R., Tindel, D. & Nazer, N. (1997). A decade of network change: turnover, persistence and stability in personal communities. *Social Networks*, 19, 27-50.

Wiegand, R. (1977): *Der Mitmensch als Ärgernis*. München: Kindler-Verlag.

Young, R. A., Valach, L., Ball, J., Paseluikho, M., Wong, Y., DeVries, R., McLean, H., & Turkel, H. (2001). Career development in adolescence as a family project. *Journal of Counseling Psychology*, 48, 190 – 202.

**Anhang A: Erhebungsinstrument des SOEP Pretest  
2006 (Auswahl)**

TNS Infratest Sozialforschung  
Landsberger Str. 338  
80687 München  
Tel.: 089 / 5600 - 1399

# Persönlichkeit und Alltag

Das Interview besteht aus:

1. diesem Fragebogen
2. dem Greifkrafttest (Themenbereich Gesundheit)
3. dem K-Test (Zeichen-Zahlentest und Wortschatztest)
4. dem Gewinnspiel (Achtung, Gewinne werden ausbezahlt!)

<input type="text"/>	<input type="text"/>
----------------------	----------------------

Listen-Nr.

Lfd. Nr.

Bitte geben Sie hier Geschlecht, Geburtsjahr und Vorname der Zielperson ein:

Männlich .....

Weiblich .....

Geburtsjahr:

Vorname der Zielperson:

Bitte in Druckbuchstaben

70. Auf dieser Liste stehen solche Personen, die für Sie in irgendeiner Weise bedeutsam sein können. Wie ist es bei Ihnen, wenn es um folgende Dinge geht?

*Nennen Sie bitte jeweils bis zu drei Personen von der Liste.*

a) Mit wem teilen Sie persönliche Gedanken und Gefühle oder sprechen über Dinge, die Sie nicht jedem erzählen würden?

Kennziffer:

Mit Niemand .

b) Wer unterstützt Sie in Ihrem beruflichen Fortkommen oder Ihrer Ausbildung und hilft Ihnen, dass Sie vorankommen?

Kennziffer:

Mit Niemand .

c) Nur einmal hypothetisch gefragt: Wie wäre es bei einer langfristigen Pflegebedürftigkeit, z.B. nach einem schweren Unfall: Wen würden Sie um Hilfe bitten?

Kennziffer:

Mit Niemand .

d) Mit wem haben Sie gelegentlich Streit oder Konflikte, die belastend für Sie sind?

Kennziffer:

Mit Niemand .

e) Wer kann Ihnen auch mal unangenehme Wahrheiten sagen?

Kennziffer:

Mit Niemand .

**Kennziffer**  
↓

*Ehe, Partnerschaft*

01 (Ehe-)Partner  
02 ehemalige/r Lebensgefährtin/Partner

*Familie*

03 Mutter  
04 Vater  
05 Stiefmutter oder Pflegemutter  
06 Stiefvater oder Pflegevater  
07 Schwiegermutter  
08 Schwiegervater  
09 Tochter  
10 Sohn  
11 Schwester  
12 Bruder  
13 Großmutter  
14 Großvater  
15 Enkel  
16 Tante/Nichte  
17 Onkel/Neffe  
18 andere weibliche Verwandte  
19 andere männliche Verwandte

*Andere Personen*

20 Kollegen von der Arbeit  
21 Vorgesetzte im Betrieb  
22 aus Schule/Ausbildung/Studium  
23 aus der Nachbarschaft  
24 aus Verein oder Freizeitaktivitäten  
25 bezahlte Helfer, ambulanter Dienst, Sozialhelfer  
26 Andere

**71. Nun eine Frage zu Ihrem Bekanntenkreis:**

Denken Sie bitte an drei Personen, mit denen Sie näher befreundet sind und mit denen Sie sich häufig treffen. Es kann sich dabei sowohl um Verwandte als auch um Nicht-Verwandte handeln, nur nicht um Personen, die mit Ihnen im selben Haushalt wohnen.

Sagen Sie uns bitte zu jeder dieser Personen, also zu Person A, B und C:

	Person A	Person B	Person C
a) Ist er oder sie mit Ihnen verwandt? .....	ja <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
nein .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Ist er oder sie .....	männlich <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
weiblich .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Wie alt ist er oder sie? Wenn Sie es nicht genau wissen bitte schätzen .....	Jahre <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
e) Welche Nationalität oder Herkunft hat er oder sie?			
Ist aus den alten Bundesländern .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist aus den neuen Bundesländern .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ist aus einem anderen Land oder Ausländer .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kommen Sie selbst aus demselben Land? .....	ja <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
nein .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Ist er oder sie?			
- in Vollzeit erwerbstätig .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- in Teilzeit erwerbstätig .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- arbeitslos gemeldet .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- in Schule/Studium/Ausbildung .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- in Rente/Pension .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Sonstiges .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g) Welchen höchsten Bildungsabschluss hat er oder sie?			
Keinen Abschluss .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Volks-/Hauptschulabschluss (DDR: 8. Klasse) .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mittlere Reife, Realschulabschluss (DDR: 10. Klasse) .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Abitur/Hochschulreife (DDR: EOS) .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Weiß nicht .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**72. Und nun zu Ihrem engeren wie weiteren Familienkreis.**  
**Welche der folgenden Verwandten haben Sie? Für diese Personen geben Sie bitte die Anzahl an und zusätzlich, ob sie in Ihrem Haushalt leben bzw. wie weit entfernt sie wohnen.**  
*☞ Wenn es mehrere Personen der jeweiligen Kategorie gibt, geben Sie den Ort nur für die nächstwohnende Person an.*

	Ja vorhanden		Kennziffern 0 - 6 lt. Liste
(Ehe-) Partner .....	<input type="checkbox"/> ☞		lebt wo: <input type="text"/>
ehemaliger (Ehe-) Partner .....	<input type="checkbox"/> ☞	Anzahl: <input type="text"/>	lebt wo: <input type="text"/>
Mutter .....	<input type="checkbox"/> ☞		lebt wo: <input type="text"/>
Vater .....	<input type="checkbox"/> ☞		lebt wo: <input type="text"/>
Stiefmutter oder Pflegemutter .....	<input type="checkbox"/> ☞		lebt wo: <input type="text"/>
Stiefvater oder Pflegevater .....	<input type="checkbox"/> ☞		lebt wo: <input type="text"/>
Tochter / Töchter .....	<input type="checkbox"/> ☞	Anzahl: <input type="text"/>	lebt wo: <input type="text"/>
Sohn / Söhne .....	<input type="checkbox"/> ☞	Anzahl: <input type="text"/>	lebt wo: <input type="text"/>
Schwester / Schwestern (auch Halbgeschwister) .....	<input type="checkbox"/> ☞	Anzahl: <input type="text"/>	lebt wo: <input type="text"/>
Bruder / Brüder (auch Halbgeschwister) .....	<input type="checkbox"/> ☞	Anzahl: <input type="text"/>	lebt wo: <input type="text"/>
Großmutter .....	<input type="checkbox"/> ☞	Anzahl: <input type="text"/>	lebt wo: <input type="text"/>
Großvater .....	<input type="checkbox"/> ☞	Anzahl: <input type="text"/>	lebt wo: <input type="text"/>
Enkel .....	<input type="checkbox"/> ☞	Anzahl: <input type="text"/>	lebt wo: <input type="text"/>
Tanten/Onkel .....	<input type="checkbox"/> ☞	Anzahl: <input type="text"/>	lebt wo: <input type="text"/>
Nichten/Neffen .....	<input type="checkbox"/> ☞	Anzahl: <input type="text"/>	lebt wo: <input type="text"/>
Sonstige Verwandte, mit denen Sie näheren Kontakt haben .....	<input type="checkbox"/> ☞	Anzahl: <input type="text"/>	lebt wo: <input type="text"/>

Kenn- ziffer	Entfernung
↓	Die Person lebt ...
<input type="text" value="0"/>	im gleichen Haushalt
<input type="text" value="1"/>	im gleichen Haus
<input type="text" value="2"/>	in der Nachbarschaft
<input type="text" value="3"/>	im gleichen Ort, aber mehr als 15 Minuten Fußweg
<input type="text" value="4"/>	in einem anderen Ort, aber innerhalb 1 Stunde erreichbar
<input type="text" value="5"/>	weiter entfernt (aber in Deutschland)
<input type="text" value="6"/>	im Ausland

**73. Verschiedenen Menschen sind verschiedene Dinge wichtig.  
Wie wichtig sind für Sie persönlich heute die folgenden Dinge?**

*☞ Antworten Sie bitte anhand der folgenden Skala:  
Der Wert 1 bedeutet: ganz unwichtig.  
Der Wert 7 bedeutet: sehr wichtig.  
Mit den Werten dazwischen können Sie abstimmen.*

	ganz unwichtig							sehr wichtig
	1	2	3	4	5	6	7	
Sich etwas leisten können .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Für andere da sein .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sich selbst verwirklichen .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Erfolg im Beruf haben .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ein eigenes Haus haben .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eine glückliche Ehe/Partnerschaft haben .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kinder haben .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sich politisch, gesellschaftlich einsetzen .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die Welt sehen, viele Reisen machen .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**74. In welchem Maße treffen die folgenden Aussagen auf Sie persönlich zu?**

*☞ Antworten Sie bitte wieder anhand einer Skala.  
Der Wert 1 bedeutet: trifft überhaupt nicht zu,  
der Wert 7 bedeutet: trifft voll zu.*

	Trifft überhaupt nicht zu							Trifft voll zu
	1	2	3	4	5	6	7	
Ich habe immer jemanden in erreichbarer Nähe zu dem ich mit alltäglichen Problemen kommen kann .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mir fehlt ein wirklich guter Freund/eine gute Freundin .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Manchmal habe ich das Gefühl, dass mich große Leere erfasst .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es gibt ausreichend viele Menschen auf die ich zählen kann, wenn ich Schwierigkeiten habe .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich vermisse die Geselligkeit mit anderen Menschen .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich finde der Kreis meiner Freunde und Bekannten ist zu klein .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Es gibt viele Personen, denen ich voll vertrauen kann .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich habe genügend Personen, denen ich mich sehr verbunden fühle .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich vermisse einen häufigeren Kontakt mit meinen Familienangehörigen und Verwandten .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Oft fühle ich mich im Stich gelassen .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wenn ich meine Freunde brauche, kann ich jederzeit auf sie zählen .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



## **Anhang B: Das “Big-Five”-Instrument des SOEP 2005**

## Was für eine Persönlichkeit sind Sie?

125. Nun etwas ganz anderes. Unsere alltäglichen Handlungen werden davon beeinflusst, welche Grundüberzeugungen wir haben. Darüber ist in der Wissenschaft wenig bekannt.

Hier sind unterschiedliche Eigenschaften, die eine Person haben kann.

Wahrscheinlich werden einige Eigenschaften auf Sie persönlich voll zutreffen und andere überhaupt nicht. Bei wieder anderen sind Sie vielleicht unentschieden.

☞ Antworten Sie bitte anhand der folgenden Skala.

Der Wert 1 bedeutet: trifft überhaupt nicht zu.

Der Wert 7 bedeutet: trifft voll zu.

Mit den Werten zwischen 1 und 7 können Sie Ihre Meinung abstufen.

Ich bin jemand, der ...	Trifft überhaupt nicht zu							Trifft voll zu
	1	2	3	4	5	6	7	
- gründlich arbeitet .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- kommunikativ, gesprächig ist .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- manchmal etwas grob zu anderen ist .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- originell ist, neue Ideen einbringt .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- sich oft Sorgen macht .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- verzeihen kann .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- eher faul ist .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- aus sich herausgehen kann, gesellig ist .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- künstlerische Erfahrungen schätzt .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- leicht nervös wird .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Aufgaben wirksam und effizient erledigt .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- zurückhaltend ist .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- rücksichtsvoll und freundlich mit anderen umgeht .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- eine lebhafte Phantasie, Vorstellungen hat .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- entspannt ist, mit Stress gut umgehen kann .....	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## **Anhang C: Erhebungsinstrument der ISSP-Daten von 2001**

**International Social Survey Programme**

**ISSP – 2001**

**Social Relations and Support Systems  
(Social Networks II)**

Questionnaire

Final Version

July 2000

Drafting Group: Austria (Convenor): M. Haller, F. Höllinger; Chile: C. Lehmann;  
Germany: J. Harkness, B. Langfeldt, P. Mohler; France: Y. Lemel; Philippines: R.  
Abad; USA: P. Marsden.

Contents:

Questionnaire

Obligatory background variables

Sources and comments

In the first part of this questionnaire, we would like to ask you about your family and friends. For example, about how often you see or visit them, and when you turn to them for help or advice.

**Q.1** We would like to begin with your brothers and sisters. How many adult brothers and/or sisters - we mean brothers or sisters who are age 18 and older – do you have? (We mean brothers and sisters who are still alive. Please include step-brothers and -sisters, half-brothers and -sisters and adopted brothers and sisters)

\_\_\_\_\_ adult brother(s) and sister(s)

I have no ADULT brothers or sisters ...

If no adult brothers or sisters, CONTINUE WITH QUESTION 5.

**Q.2** Of your adult brothers and sisters, with whom do you have the most contact?

*Please tick one box only.*

With a brother  ⇒ ANSWER QUESTION 3

With a sister  ⇒ ANSWER QUESTION 3

I have no contact with any adult brother or sister  ⇒ If no contact, CONTINUE WITH QUESTION 5

**Q.3** How often do you see or visit this brother or sister?

*Please tick one box only*

He/she lives in the same household as I do  ⇒ If in same household, CONTINUE WITH QUESTION 5

Daily

At least several times a week

At least once a week

At least once a month

Several times a year

Less often

**Q.4** And how often do you have any other contact with this brother or sister besides visiting, either by telephone, letter, fax or e-mail?

- Daily
- At least several times a week
- At least once a week
- At least once a month
- Several times a year
- Less often

**Q.5** Now some questions about your children who are aged 18 and older.

How many children age 18 and older do you have? (We mean children who are still alive. Please include step-children and adopted children).

\_\_\_\_\_ children aged 18 and older

I have no children age 18 and older...

If no adult children, CONTINUE WITH QUESTION 9.

**Q.6** Of your children aged 18 and older, with whom do you have the most contact?

*Please tick one box only.*

- With a son  ⇒ ANSWER QUESTION 7
- With a daughter  ⇒ ANSWER QUESTION 7
- I have no contact with any of my adult children  ⇒ If no contact, CONTINUE WITH QUESTION 9

**Q.7 How often do you see this son or daughter?**

*Please tick one box only*

- |  |                          |  |
|--|--------------------------|--|
| He/she lives in the same household as I do | <input type="checkbox"/> | ⇒ If in same household, CONTINUE WITH QUESTION 9 |
| Daily                                      | <input type="checkbox"/> |  |
| At least several times a week              | <input type="checkbox"/> |  |
| At least once a week                       | <input type="checkbox"/> |  |
| At least once a month                      | <input type="checkbox"/> |  |
| Several times a year                       | <input type="checkbox"/> |  |
| Less often                                 | <input type="checkbox"/> |  |

**Q.8 And how often do you have any other contact with this son or daughter besides visiting, either by telephone, letter, fax or e-mail?**

- |                               |                          |
|-------------------------------|--------------------------|
| Daily                         | <input type="checkbox"/> |
| At least several times a week | <input type="checkbox"/> |
| At least once a week          | <input type="checkbox"/> |
| At least once a month         | <input type="checkbox"/> |
| Several times a year          | <input type="checkbox"/> |
| Less often                    | <input type="checkbox"/> |

**Q.9 And now some questions about your father. How often do you see or visit your father?**

*Please tick one box only*

- |  |                          |   |   |
|--|--------------------------|---|---|
| He lives in the same household as I do | <input type="checkbox"/> | ⇒ | If in same household, CONTINUE WITH QUESTION 11 |
| Daily                                  | <input type="checkbox"/> |   |   |
| At least several times a week          | <input type="checkbox"/> |   |   |
| At least once a week                   | <input type="checkbox"/> |   |   |
| At least once a month                  | <input type="checkbox"/> |   |   |
| Several times a year                   | <input type="checkbox"/> |   |   |
| Less often                             | <input type="checkbox"/> |   |   |
| Never                                  | <input type="checkbox"/> |   |   |
| My father is no longer alive           | <input type="checkbox"/> | ⇒ | If not alive, CONTINUE WITH QUESTION 11         |
| I don't know where my father lives     | <input type="checkbox"/> | ⇒ | If do not know, CONTINUE WITH QUESTION 11       |

**Q.10 And how often do you have any other contact with your father besides visiting, either by telephone, letter, fax or e-mail?**

- |                               |                          |
|-------------------------------|--------------------------|
| Daily                         | <input type="checkbox"/> |
| At least several times a week | <input type="checkbox"/> |
| At least once a week          | <input type="checkbox"/> |
| At least once a month         | <input type="checkbox"/> |
| Several times a year          | <input type="checkbox"/> |
| Less often                    | <input type="checkbox"/> |
| Never                         | <input type="checkbox"/> |



**Q.11 And what about your mother? How often do you see or visit her?**

*Please tick one box only*

- |   |                          |   |   |
|---|--------------------------|---|---|
| She lives in the same household as I do | <input type="checkbox"/> | ⇒ | If in same household, CONTINUE WITH QUESTION 14 |
| Daily                                   | <input type="checkbox"/> |   |   |
| At least several times a week           | <input type="checkbox"/> |   |   |
| At least once a week                    | <input type="checkbox"/> |   |   |
| At least once a month                   | <input type="checkbox"/> |   |   |
| Several times a year                    | <input type="checkbox"/> |   |   |
| Less often                              | <input type="checkbox"/> |   |   |
| Never                                   | <input type="checkbox"/> |   |   |
| My mother is no longer alive            | <input type="checkbox"/> | ⇒ | If no longer alive, CONTINUE WITH QUESTION 14   |
| I don't know where my mother lives      | <input type="checkbox"/> | ⇒ | If do not know, CONTINUE WITH QUESTION 14       |

**Q.12 How often do you have any other contact with your mother besides visiting, either by telephone, letter, fax or e-mail?**

- |                               |                          |
|-------------------------------|--------------------------|
| Daily                         | <input type="checkbox"/> |
| At least several times a week | <input type="checkbox"/> |
| At least once a week          | <input type="checkbox"/> |
| At least once a month         | <input type="checkbox"/> |
| Several times a year          | <input type="checkbox"/> |
| Less often                    | <input type="checkbox"/> |
| Never                         | <input type="checkbox"/> |

**Q.13 About how long would it take to get to where your mother lives?**

**Think of the time it usually takes door to door.**

*Please tick one box only*

- |                               |                          |
|-------------------------------|--------------------------|
| Less than 2 minutes           | <input type="checkbox"/> |
| Less than 15 minutes          | <input type="checkbox"/> |
| Between 15 and 30 minutes     | <input type="checkbox"/> |
| Between 30 minutes and 1 hour | <input type="checkbox"/> |
| Between 1 and 2 hours         | <input type="checkbox"/> |
| Between 2 and 3 hours         | <input type="checkbox"/> |
| Between 3 and 5 hours         | <input type="checkbox"/> |
| Between 5 and 12 hours        | <input type="checkbox"/> |
| Over 12 hours                 | <input type="checkbox"/> |

**Q.14 Now some questions about your contact with other relatives. Please indicate how often you have been in contact with any of the following types of relatives in the last four weeks.**

*Please tick one box on each line*

	More than twice in last 4 weeks	Once or twice in last 4 weeks	Not at all in last 4 weeks	I have no living relative of this type
a) Uncles or aunts	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Cousins	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Parents-in-law	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Brothers- or sisters-in-law	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Nieces and nephews	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) [OPTIONAL] God-parents	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- Q.15** Now we would like to ask you about people you know, other than your family and relatives. The first question is about people at your work place.

**IF YOU DO NOT WORK FOR PAY, PLEASE CONTINUE WITH QUESTION 16.**

Thinking about people at your work place, how many of them are close friends of yours?

Number of close friends at work place \_\_\_\_\_

None

- Q.16** Thinking now of people who live near you – in your neighbourhood or district: How many of these people are close friends of yours?

Number of close friends who live near you \_\_\_\_\_

None

- Q.17** How many other close friends do you have – apart from those at work, in your neighbourhood, or family members? Think, for instance, of friends at clubs, church, or the like.

Number of other close friends \_\_\_\_\_

None

**Q.18** Now think about your best friend, the friend you feel closest to (but not your partner).  
Is this best friend ...

*Please tick one box only*

- |                                |                          |   |
|--------------------------------|--------------------------|---|
| a male relative                | <input type="checkbox"/> |   |
| a female relative              | <input type="checkbox"/> |   |
| a man who is not a relative    | <input type="checkbox"/> |   |
| a woman who is not a relative? | <input type="checkbox"/> |   |
| I don't have a close friend    | <input type="checkbox"/> | ⇒ If no close friend, CONTINUE WITH QUESTION 21 |

**Q.19** How often do you see or visit your friend (the friend you feel closest to)?

- |  |                          |   |
|--|--------------------------|---|
| He/she lives in the same household as I do | <input type="checkbox"/> | ⇒ If in same household, CONTINUE WITH Q. 21 |
| Daily                                      | <input type="checkbox"/> |   |
| At least several times a week              | <input type="checkbox"/> |   |
| At least once a week                       | <input type="checkbox"/> |   |
| At least once a month                      | <input type="checkbox"/> |   |
| Several times a year                       | <input type="checkbox"/> |   |
| Less often                                 | <input type="checkbox"/> |   |
| Never                                      | <input type="checkbox"/> |   |

**Q.20** And how often do you have any other contact with this friend besides visiting, either by telephone, letter, fax or e-mail?

- |                               |                          |
|-------------------------------|--------------------------|
| Daily                         | <input type="checkbox"/> |
| At least several times a week | <input type="checkbox"/> |
| At least once a week          | <input type="checkbox"/> |
| At least once a month         | <input type="checkbox"/> |
| Several times a year          | <input type="checkbox"/> |
| Less often                    | <input type="checkbox"/> |
| Never                         | <input type="checkbox"/> |

**Q.21** People sometimes belong to different kinds of groups or associations. The list below contains different types of groups. For each type of group, please tick a box to say whether you have participated in the activities of this group in the past 12 months.

*Please tick one box on each line*

	I have participated more than twice	I have participated once or twice	I belong to such a group but never participate	I do not belong to such a group
A political party, club or association	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A trade union or professional association	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A church or other religious organisation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A sports group, hobby or leisure club	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A charitable organisation or group	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A neighbourhood association or group	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Other associations or groups	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Q.22** Now we would like to ask you how you would get help in situations that anyone could find herself or himself in. First, suppose you had the flu and had to stay in bed for a few days and needed help around the house, with shopping and so on.

Who would you turn to first for help?

*Please tick one box only*

- |                                     |                          |
|-------------------------------------|--------------------------|
| husband, wife, partner              | <input type="checkbox"/> |
| mother                              | <input type="checkbox"/> |
| father                              | <input type="checkbox"/> |
| daughter                            | <input type="checkbox"/> |
| daughter-in-law                     | <input type="checkbox"/> |
| son                                 | <input type="checkbox"/> |
| son-in-law                          | <input type="checkbox"/> |
| sister                              | <input type="checkbox"/> |
| brother                             | <input type="checkbox"/> |
| other blood relative                | <input type="checkbox"/> |
| other in-law relative               | <input type="checkbox"/> |
| close friend                        | <input type="checkbox"/> |
| neighbour                           | <input type="checkbox"/> |
| someone you work with               | <input type="checkbox"/> |
| someone at a social services agency | <input type="checkbox"/> |
| someone you pay to help             | <input type="checkbox"/> |
| someone else                        | <input type="checkbox"/> |
| no one                              | <input type="checkbox"/> |

**Q.23** And who would you turn to second if you had the flu and needed help around the house?

*Please tick one box only*

- |                                     |                          |
|-------------------------------------|--------------------------|
| husband, wife, partner              | <input type="checkbox"/> |
| mother                              | <input type="checkbox"/> |
| father                              | <input type="checkbox"/> |
| daughter                            | <input type="checkbox"/> |
| daughter-in-law                     | <input type="checkbox"/> |
| son                                 | <input type="checkbox"/> |
| son-in-law                          | <input type="checkbox"/> |
| sister                              | <input type="checkbox"/> |
| brother                             | <input type="checkbox"/> |
| other blood relative                | <input type="checkbox"/> |
| other in-law relative               | <input type="checkbox"/> |
| close friend                        | <input type="checkbox"/> |
| neighbour                           | <input type="checkbox"/> |
| someone you work with               | <input type="checkbox"/> |
| someone at a social services agency | <input type="checkbox"/> |
| someone you pay to help             | <input type="checkbox"/> |
| other                               | <input type="checkbox"/> |

no one   
Q.24 Now, suppose you needed to borrow a large sum of money.  
Who would you turn to first for help?  
Please tick one box only.

- husband, wife, partner
- mother
- father
- daughter
- son
- sister
- brother
- other blood relative
- in-law relative
- god-parent
- close friend
- neighbour
- someone you work with
- employer
- government or social services agency
- a bank or credit union
- a private money lender
- someone else
- no one

Q.25 And who would you turn to second if you needed to borrow a large sum of money?  
Please tick one box only

- husband, wife, partner
- mother
- father
- daughter
- son
- sister
- brother
- other blood relative
- in-law relative
- god-parent
- close friend
- neighbour
- someone you work with
- employer
- government or social services agency
- a bank or credit union
- a private money lender
- someone else
- no one

**Q.26** Now suppose you felt just a bit down or depressed, and you wanted to talk about it. Who would you turn to first for help?

*Please tick one box only*

- |   |                          |
|---|--------------------------|
| husband, wife, partner                            | <input type="checkbox"/> |
| mother  | <input type="checkbox"/> |
| father  | <input type="checkbox"/> |
| daughter  | <input type="checkbox"/> |
| son   | <input type="checkbox"/> |
| sister  | <input type="checkbox"/> |
| brother   | <input type="checkbox"/> |
| other blood relative                              | <input type="checkbox"/> |
| in-law relative                                   | <input type="checkbox"/> |
| close friend                                      | <input type="checkbox"/> |
| neighbour   | <input type="checkbox"/> |
| someone you work with                             | <input type="checkbox"/> |
| priest or member of the clergy                    | <input type="checkbox"/> |
| family doctor                                     | <input type="checkbox"/> |
| a psychologist or another professional counsellor | <input type="checkbox"/> |
| a self-help group                                 | <input type="checkbox"/> |
| someone else                                      | <input type="checkbox"/> |
| no one  | <input type="checkbox"/> |

**Q.27** And who would you turn to second if you felt a bit down or depressed and wanted to talk about it?

*Please tick one box only*

- |   |                          |
|---|--------------------------|
|   | <input type="checkbox"/> |
| husband, wife, partner                            | <input type="checkbox"/> |
| mother  | <input type="checkbox"/> |
| father  | <input type="checkbox"/> |
| daughter  | <input type="checkbox"/> |
| son   | <input type="checkbox"/> |
| sister  | <input type="checkbox"/> |
| brother   | <input type="checkbox"/> |
| other blood relative                              | <input type="checkbox"/> |
| in-law relative                                   | <input type="checkbox"/> |
| close friend                                      | <input type="checkbox"/> |
| neighbour   | <input type="checkbox"/> |
| someone you work with                             | <input type="checkbox"/> |
| priest or member of the clergy                    | <input type="checkbox"/> |
| family doctor                                     | <input type="checkbox"/> |
| a psychologist or another professional counsellor | <input type="checkbox"/> |
| a self-help group                                 | <input type="checkbox"/> |
| someone else                                      | <input type="checkbox"/> |
| no one  | <input type="checkbox"/> |



**Q.28** During the past 12 months, how often have you done any of the following things for people you know personally, such as relatives, friends, neighbours or other acquaintances?

*Please tick one box on each line*

	More than once a week	Once a week	Once a month	At least two or three times in the past year	Once in the past year	Not at all in the past year
a) Helped someone outside of your house-hold with housework or shopping	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Lent quite a bit of money to another person	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Spent time talking with someone who was a bit down or depressed	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Helped somebody to find a job	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Q.29** There are many ways people hear about jobs - from other people, from advertisements or employment agencies, and so on. Please indicate how you first found out about work at your present employer.

*IF YOU ARE NOT CURRENTLY WORKING FOR PAY, PLEASE ANSWER THIS QUESTION FOR YOUR LAST JOB.*

*Please tick one box only*

I have never worked for pay	<input type="checkbox"/>
From parents, brothers or sisters	<input type="checkbox"/>
From other relatives	<input type="checkbox"/>
From a close friend	<input type="checkbox"/>
From an acquaintance	<input type="checkbox"/>
From a public employment agency or service	<input type="checkbox"/>
From a private employment agency	<input type="checkbox"/>
From a school or university placement office	<input type="checkbox"/>
From an advertisement or a sign	<input type="checkbox"/>
The employer contacted me about a job	<input type="checkbox"/>
I just called them or went there to ask for work	<input type="checkbox"/>

**Q.30** People look for various things in a close friend and can differ on how important or not some things are for them. Please tick a box to say how important or not it is for close friends of yours to be each of the following:

*Please tick one box on each line*

	Extremely important	Very important	Fairly important	Not too important	Not at all important
a) Someone who is intelligent and makes me think	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Someone who helps me get things done	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Someone who really understands me	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Someone who is enjoyable company	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Q.31** Please tick a box on each line to indicate how much you agree or disagree with each of the following statements.

	Agree strongly	Agree	Neither agree nor disagree	Disagree	Disagree strongly	Can't choose
a) Adult children have a duty to look after their elderly parents	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) You should take care of yourself and your family first, before helping other people	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) People who are better off should help friends who are less well off	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) It is all right to develop friendships with people just because you know they can be of use to you	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Q. 32 On the whole, do you think it should or should not be the government's responsibility to ...**

	Definitely should be	Probably should be	Probably should not be	Definitely should not be	Can't choose
a) provide childcare for everyone who wants it?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) provide a decent standard of living for the old?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Q.33 If you were to consider your life in general these days, how happy or unhappy would you say you are, on the whole ?**

Very happy	<input type="checkbox"/>
Fairly happy	<input type="checkbox"/>
Not very happy	<input type="checkbox"/>
Not at all happy	<input type="checkbox"/>
Can't choose	<input type="checkbox"/>

**Q.34 Do you feel that your family, relatives and/or friends make too many demands on you?**

*Please tick one box only*

No, never	<input type="checkbox"/>
Yes, but seldom	<input type="checkbox"/>
Yes, sometimes	<input type="checkbox"/>
Yes, often	<input type="checkbox"/>
Yes, very often	<input type="checkbox"/>

**Q.35 To what extent do you agree or disagree with the following statements?**

Please tick one box on each line

	Agree strongly	Agree	Neither agree nor disagree	Disagree	Disagree strongly	Can't choose
a) There are only a few people I can trust completely	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Most of the time you can be sure that other people want the best for you	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) If you are not careful, other people will take advantage of you	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Q.36 How long have you lived in the city, town or local community where you live now?**

Since birth

Since the year \_\_\_\_\_

**Q.37 Suppose you wanted the local government to bring about some improvement in your local community. How likely is it that you would be able to do something about it?**

- Very likely
- Somewhat likely
- Not very likely
- Not at all likely
- Don't know

**OPTIONAL QUESTIONS:**

**Q38. To what extent do you agree or disagree with the following statement?**

	Agree Strongly	Agree	Neither agree nor disagree	Disagree	Disagree strongly	Can't choose
People like me don't have any say about what the Government does.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Q39. How often do you discuss politics with your friends?**

- Almost all the time
- Most of the time
- Occasionally
- Almost never
  
- Can't choose

**Additional COMPULSORY DEMOGRAPHIC QUESTION for ISSP-2001 "Social Networks":**

**How many children under 18 years of age do you have?  
(Please include step-children and adopted children).**

\_\_\_\_\_ children

## Nachweise

Teile aus Kapitel 3 sind in veränderter Form erschienen in:

Diewald, M., Lüdicke, J., Lang, F.R. & Schupp, J. (2006): Familie und soziale Netzwerke - Ein revidiertes Erhebungskonzept für das Sozio-ökonomische Panel (SOEP) im Jahr 2006. DIW Research Notes Nr. 14, Berlin: DIW.

Diewald, M. & Lüdicke, J. (2007): Akzentuierung oder Kompensation? Zum Zusammenhang von sozialer Ungleichheit, Sozialkapital und subjektiver Lebensqualität. In: Lüdicke, J. & M. Diewald (Eds.): *Soziale Netzwerke und soziale Ungleichheit. Zur Rolle von Sozialkapital in modernen Gesellschaften*. Wiesbaden: VS-Verlag, S. 11-52.

Kapitel 5 ist in veränderter Form erschienen in:

Lüdicke, J. & Diewald, M. (2007): Modernisierung, Wohlfahrtsstaat und Ungleichheit als gesellschaftliche Bedingungen sozialer Integration – eine Analyse von 25 Ländern, in: Lüdicke, J. & M. Diewald (Eds.): *Soziale Netzwerke und soziale Ungleichheit. Zur Rolle von Sozialkapital in modernen Gesellschaften*. Wiesbaden: VS-Verlag, pp. 265-301.