

Saskia Fuchs

Geltungsbereiche des sozialen Kapitals in Deutschland

Eine Prüfung der Messinvarianz, der
Verteilung und der Auswirkung von
sozialem Vertrauen, Reziprozität und
formalen Netzwerken



Springer VS

Geltungsbereiche des sozialen Kapitals in Deutschland

Saskia Fuchs

Geltungsbereiche des sozialen Kapitals in Deutschland

Eine Prüfung der Messinvarianz, der
Verteilung und der Auswirkung von
sozialem Vertrauen, Reziprozität und
formalen Netzwerken

Saskia Fuchs
Wiesbaden, Deutschland

Zugleich Dissertation an der Technischen Universität Berlin, 2019.

ISBN 978-3-658-28876-1 ISBN 978-3-658-28877-8 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-658-28877-8>

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

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2020

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Springer VS ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Für Marco

Danksagung

Mein besonderer Dank gilt zuallererst meinen beiden Betreuern, Prof. Dr. Peter Graeff und Prof. Dr. Nina Baur, die mir dieses Dissertationsprojekt ermöglicht und mir stets mit konstruktiver Kritik sowie hilfreichen Ratschlägen zur Seite gestanden haben. Darüber hinaus danke ich dem Deutschen Institut für Wirtschaft und dem GESIS – Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften für den Zugang zu den verwendeten Daten des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) und der Allgemeinen Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften (ALLBUS), ohne die eine Ausarbeitung in dieser Form nicht möglich gewesen wäre.

Eine Promotion bedeutet immer einen Marathon und keinen Sprint, daher danke ich an dieser Stelle auch allen Personen, die mich auf diesem Weg begleitet und mir auch in schwierigen Phasen Beistand geleistet haben, – vor allem meinen Eltern.

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis

XIII

1	Einleitung	1
1.1	Aufbau der Arbeit	4
2	Sozialkapitaltheorien	7
2.1	Der Sozialkapital-Begriff	8
2.2	Soziales Kapital heute	9
2.3	Genese sozialen Kapitals: Top-down vs. Bottom-up!?	11
3	Sozialkapitaltheorie nach James Coleman	15
3.1	Merkmale und Formen sozialen Kapitals	16
3.1.1	Vertrauenswürdige Beziehungen	17
3.1.2	Geschlossenheit der Netzwerke	18
3.1.3	Doppelcharakter: individuelle Ressource und öffentliches Gut	20
3.1.4	Perspektivenwechsel	22
3.1.5	Allgemein/Übergang	24
4	Sozialkapitaltheorie nach Robert Putnam	27
4.1	Bridging social capital and bonding social capital	31
4.2	Sozialkapitalindikatoren (nach Putnam)	33
4.2.1	Netzwerke	35
4.2.2	Normen der Reziprozität	38
4.2.3	Soziales Vertrauen	42
5	Diskussion zur Sozialkapitaltheorie	47
5.1	Spezielle Diskussion zum Sozialkapitalansatz Colemans	48
5.2	Spezielle Diskussion zum Sozialkapitalansatz Putnams	50
5.3	Diskussion und Bezüge zur eigenen Arbeit	52
6	Negatives soziales Kapital	57
6.1	Korruption	62
6.1.1	Definitionen	62
6.1.2	Das Prinzipal-Agenten-Modell der Korruption	64
6.1.3	Erklärungsansätze	66
6.1.3.1	Soziale Austauschtheorie	66

6.1.3.2	Devianztheorie	69
7	Untersuchungen zum sozialen Kapital	73
7.1	Sozialkapitalforschung in Deutschland	74
7.2	Soziales Kapital und Korruption	80
7.3	Messinvaranzverfahren zu den Konstrukten des sozialen Kapitals	83
8	Forschungsfrage und Hypothesen	89
9	Voraussetzungen, Operationalisierung und methodisches Verfahren	93
9.1	Aggregatenebene: Raumordnungsregionen	93
9.2	Datensets	94
9.2.1	Sozio-ökonomisches Panel (SOEP)	95
9.2.2	Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften (ALLBUS)	96
9.2.3	INKAR	96
9.3	Operationalisierung der Variablen	97
9.3.1	Soziales Vertrauen	97
9.3.2	Reziprozität	100
9.3.3	Netzwerke	102
9.3.4	Korruption	103
9.3.4.1	Erfassung der Korruption	104
9.3.5	Kontrollvariablen	106
9.4	Aggregatdaten	107
9.5	Messinvarianz	110
9.5.1	Generelles Vorgehen	111
9.5.2	Partielle Messinvarianz	114
10	Konstrukt des sozialen Vertrauens	117
10.1	Deskriptive Statistik	117
10.2	Prüfung auf Messinvarianz	119
10.2.1	Exkurs: Problematik des Items Vorsicht	120
10.2.2	Ergebnisse der Messinvarianz: Konstrukt des sozialen Vertrauens	124
10.3	Zusammenfassung	129
11	Konstrukt der Reziprozität	133
11.1	Deskriptive Statistik	133
11.2	Prüfung auf Messinvarianz	134

Inhaltsverzeichnis	XI
11.3 Zusammenfassung	138
<u>12 Konstrukt der formalen Netzwerke</u>	<u>141</u>
12.1 Deskriptive Statistik	142
12.1.1 Exkurs: Vergleich mit anderen Surveys	144
12.2 Prüfung auf Messinvarianz	145
12.2.1 Konstrukt der formalen Netzwerke: Olson-Gruppe	147
12.2.2 Konstrukt der formalen Netzwerke: Putnam-Gruppe	151
12.3 Zusammenfassung	154
<u>13 Zusammenfassung der Messinvarianzergebnisse</u>	<u>157</u>
13.1 Zeitvergleich des sozialen Vertrauens	160
13.2 Zeitvergleich der Netzwerke des sozialen Engagements	167
13.3 Reziprozität 2015	172
<u>14 Korruption</u>	<u>175</u>
14.1 Interkorrelationen der unabhängigen Variablen	178
14.2 Das Strukturmodell	178
<u>15 Diskussion und Schlussfolgerungen</u>	<u>185</u>
15.1 Einschränkungen	185
15.2 Zentrale Ergebnisse und Schlussfolgerungen für die Forschung	186
<u>Literaturverzeichnis</u>	<u>195</u>
<u>Anhang</u>	<u>223</u>

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
ALLBUS	Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften
BHPS	British Household Panel Survey
BKA	Bundeskriminalamt
bspw.	beispielsweise
bzgl.	bezüglich
D	Deutschland
ESS	European Social Survey
et al.	und andere
EU	Europäische Union
EVS	European Value Survey
f.	(und) folgende (Singular)
ff.	(und) folgende (Plural)
GSS	General Social Surveys
INKAR	Indikatoren und Karten zur Raum- und Stadtentwicklung
Kap.	Kapitel
LKA	Landeskriminalamt
NL	Niederlande
o. Ä.	oder Ähnliche
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
S	Schweden
s.	siehe
SOEP	Sozio-ökonomisches Panel
StGB	Strafgesetzbuch
Tab.	Tabelle
TI	Transparency International
u. a.	unter anderem
u. U.	unter Umständen
UK	United Kingdom
USA	United States of America
vgl.	Vergleich
vs.	versus
WVS	World Value Survey
z. B.	zum Beispiel



1 Einleitung

Nachbarschaftshilfe, wachsamen Nachbarn, Ehrenämter oder der sogenannte (kölsche) Klüngel sind kollektive Phänomene, die im Kern eines gemeinsam haben: sie basieren auf sozialem Kapital. Sie kommen in allen möglichen sozialen und institutionellen Kontexten vor, bspw. in Vereinen, Organisationen oder wie gesagt Nachbarschaften. So unterschiedlich die Beziehungsarten (bspw. Freundschaften, Verwandtschaften oder Bekanntschaften) auch sein mögen, manche sind unverbindlich, andere basieren auf einem stärkeren Zusammenhalt, sie alle können soziales Kapital darstellen. Soziales Kapital zeichnet sich dadurch aus, dass es auf zwischenmenschlichen Beziehungen beruht und in den meisten Fällen positiv konnotiert ist. Der Begriff und das Konzept „soziales Kapital“ werden in den verschiedenen Wissenschaftsbereichen so unterschiedlich verwendet, dass ich ihrer Erörterung in dieser Arbeit einigen Raum geben werde. Dabei zeige ich auch die unterschiedlichen und oftmals nicht kompatiblen Theorieperspektiven auf.

In dieser Arbeit nehme ich weitgehend auf den Sozialkapitalansatz nach Robert Putnam (1993) Bezug. Putnam definiert soziales Kapital in der Kurzfassung als „social connections and the attendant norms and trust“ (Putnam 1995b: 664 f.). Das soziale Kapital entsteht nach dieser Theorie aus den sozialen Beziehungen der Individuen. In sozialen Beziehungen stellen sich die Beteiligten aufeinander ein, stimmen also auch ihr soziales Handeln aufeinander ab. Das gilt umso mehr, wenn die Individuen in ein (soziales) Netzwerk eingebunden sind und nicht nur aus Eigeninteresse handeln (Granovetter 1985). Daher lassen sich diese (sozialen) Beziehungen auch im Rahmen des Netzwerkparadigmas analysieren (Burt 1997). Die Nutzung des Netzwerks kann wie das Zurückgreifen auf eine Ressource betrachtet werden, die die Akteure bereichert. Sofern sich soziales Kapital auf Beziehungen zwischen Personen bezieht und nicht allein ein Element einer gesellschaftlichen Struktur ist (wie z. B. eines sozialen Netzwerks im Internet), beruht es auf der Bereitschaft der Individuen, zu kooperieren. Die Regelung der gemeinsamen Zusammenarbeit geschieht mithilfe von Normen und sozialem Vertrauen¹. Die Gegenseitigkeit der Hilfsbereitschaft, der Respekt und das Vertrauen in Fremde bilden den zentralen Punkt des sozialen Kapitals, welches durch das (soziale) Vertrauen und die Reziprozität repräsentiert wird (Putnam 1993: 88). An dieser Stelle soll nur ein grober Überblick gegeben werden, eine tiefergehende Erörterung des Konzepts erfolgt später.

Die oben beschriebenen Ansätze haben gemeinsam, dass das soziale Kapital auf der Individualebene entsteht und die sozialen Beziehungen einer Person als Ressource in Form von Unterstützungs- oder Hilfeleistungen im Vordergrund stehen. Ein Beispiel für solche Unterstützungsleistungen findet sich in der Untersuchung von Granovetter (1978), der zeigen kann, dass Arbeitssuchende mit Jobinformationen aus dem weiteren Bekanntenkreis erfolgreicher eine Beschäftigung finden als über enge Freundeskreise. In den Konzepten, die soziales Kapital auf der Individualebene verordnen, gewinnt es gesellschaftliche Bedeutung, indem die Sozialkapitalbeziehungen auf die Generierung und Aufrechterhaltung von positiven sozialen Normen und

¹ Soziales Vertrauen und generalisiertes Vertrauen werden synonym verwendet.

Werten Einfluss nehmen. In der Folge zeigt sich bspw., dass Gesellschaften mit hoher Sozialkapitalausstattung höhere Niveaus an sozialem Vertrauen oder Toleranz gegenüber anderen Individuen aufweisen (Rothstein 2013). Individuen mit hoher Sozialkapitalausstattung sind optimistischer und zufriedener (Leung et al. 2011; Bjørnskov 2006).

Aus gesellschaftlicher Perspektive betrachtet, ist die Sozialkapitalausstattung einer Gesellschaft deshalb von Interesse, da ein hohes soziales Vertrauen innerhalb einer Gesellschaft auch in Verbindung mit einem größeren sozialen Zusammenhalt (Kohäsion) und stärkerem sozialen Engagement steht. Entsprechend resümiert Uslaner (2002: 191): „[...] a trusting community is a tolerant community, where discrimination is anathema“. Gerade in besonderen Krisenzeiten (wie während einer Flüchtlings- oder Finanzkrise), aber auch bei seit Langem bestehenden schwierigen Verhältnissen, die negative Stimmungen wie Misstrauen, Unzufriedenheit oder Unsicherheit fördern (bspw. Korruption, Kriminalität oder auch Einsamkeit im Alter, Ablehnung von Minderheiten durch bspw. rechte Tendenzen), stellt ein hohes Sozialkapital einen Gegenpol dar, der die negativen Effekte abmildert (Uslaner 2002; Rothstein 2013).

Auch in der Wissenschaft ist das soziale Kapital als Forschungsgegenstand längst allgegenwärtig. Seinen interdisziplinären Durchbruch erlangte es durch die empirische Arbeit und der daraus resultierenden Theorie von Putnam (1993; 2000), welcher einen exponentiellen Anstieg des Forschungsthemas in der Literatur zur Folge hatte (vgl. Abb. A.1).

Allein in den Sozialwissenschaften sind die Anwendungsfelder des sozialen Kapitals breit gefächert, sodass es neben internationalen und nationalen Betrachtungen zur Verteilung auch noch spezifische Untersuchungen gibt, wie bspw. zu den Themen digitale soziale Netzwerke (Facebook), Gesundheit, Kriminalität, wirtschaftliche Bezüge, soziale Ungleichheit oder spezielle Gruppenbezüge bei Senioren (vgl. Arezzo & Giudici 2015; Botzen 2016; Dincer & Uslaner 2010; Ellison et al. 2014; Freitag & Traunmüller 2008; Uslaner & Rothstein 2016). Eine Reihe von Studien stellt die Bedeutung von Sozialkapital in Ländervergleichen heraus (z. B. Graeff & Svendsen 2013; Knack & Keefer 1997; Rothstein 2011).

In dieser Arbeit lege ich den Fokus auf die Verteilung des Sozialkapitals in Deutschland. Die wenigen Studien, die sich bereits mit dieser Thematik befasst haben, stellen allerdings nur Momentaufnahmen dar, die keine Aussagen über verschiedene Erhebungszeitpunkte zulassen. Diese Lücke in der Forschung soll mit der vorliegenden Untersuchung geschlossen werden, die die Entwicklung des sozialen Kapitals über die verschiedenen Zeitpunkte betrachtet. Das soziale Kapital wird dabei in mehrere Indikatoren unterteilt, wie soziales Vertrauen, die Norm der Reziprozität und formale Netzwerke. Dies erlaubt es, detailliertere Aussagen zu treffen. Darüber hinaus wird nicht, wie in den länderübergreifenden Untersuchungen, ein einziger Wert für die Sozialkapitalindikatoren für Deutschland ermittelt. Stattdessen werden Vergleichswerte auf der Ebene der Raumordnungsregionen betrachtet. Die Raumordnungsregionen stellen ein Klassifikationschema dar, das Deutschland in 96 Regionen unterteilt. Diese Regionen bilden eine Aggregatebene zwischen den Bundesländern und den Landkreisen sowie kreisfreien Städten. Da Sozialkapitaldaten üblicherweise aus Erhebungsdaten von Individuen stammen, ist durch

Bezugnahme auf diese Aggregatebene ein spezifischerer Einblick in die Verteilung der Sozialkapitalindikatoren in Deutschland möglich.

Die Arbeit leistet daher u. a. einen Beitrag zur Fortführung vorangegangener Untersuchungen, bspw. von Freitag & Traummüller (2008). Freitag & Traummüller haben in ihrer Studie erstmals die „Sozialkapitalwelten“ in Deutschland dargestellt und demonstriert, dass der Bestand der einzelnen Indikatoren regional uneinheitlich ist. Das bedeutet, dass bspw. in neuen Bundesländern ein niedrigeres soziales Vertrauen verzeichnet wird als in den alten Bundesländern. Für die Reziprozitätsnorm war in ihren Studien kein regionales Muster erkennbar. Freitag & Traummüller haben für die Sozialkapitalmerkmale meist nur einen Erhebungszeitpunkt herangezogen.² Inzwischen sind für die Surveys, auf denen die Untersuchungen beruhen, weitere Erhebungszeitpunkte der einzelnen Indikatoren dazugekommen. Diese werden in der vorliegenden Untersuchung verwendet, sodass auch eine zeitliche Entwicklung deutlich gemacht werden kann.

Die Sozialkapitalmerkmale werden in der Regel durch Einstellungsdaten erfasst. Um ein soziales Phänomen, wie bspw. das soziale Vertrauen, in seiner Konstruktform erfassen zu können, werden typischerweise mehrere Items verwendet. Vor diesem Hintergrund werden auch zu den Sozialkapitalmerkmalen verschiedene Bereiche abgefragt. Um zu überprüfen, ob die Konstrukte über verschiedene Zeitpunkte oder Gruppen vergleichbar sind, müssen die Messungen bspw. in den unterschiedlichen Erhebungszeitpunkten äquivalent sein. Diese Prüfung erfolgt in der vorliegenden Untersuchung mit der Methode der Messinvarianz. Eine äquivalente Messung eines Konstrukts liegt vor, wenn die Probanden zu unterschiedlichen Zeitpunkten dasselbe Verständnis des Konstrukts hatten. Sind die Konstrukte nicht äquivalent erfasst worden, kann nicht von einem einheitlichen Konstrukt gesprochen werden. Im Gegensatz zur qualitativen Forschung zielt die quantitative Forschung auf Generalisierbarkeit ab, sodass folglich inhaltlich auch derselbe Sachverhalt erhoben werden muss.

Bisherige Untersuchungen in der deutschen Sozialkapitalforschung haben die Messäquivalenz nicht berücksichtigt. Das soziale Vertrauen ist hinsichtlich der Messäquivalenz länderübergreifend mehrfach untersucht worden (vgl. Coromina & Davidov 2013; Reeskens & Hooghe 2008), aber eine Überprüfung auf Messinvarianz innerhalb Deutschlands gibt es bisher nicht. Die Sozialkapitalindikatoren beziehen sich im innerdeutschen Vergleich in der Regel nur auf einen Erhebungszeitpunkt und nicht auf unterschiedliche Zeitpunkte. Die erste Forschungsfrage lautet daher: Wie sind die Kernmerkmale des sozialen Kapitals (soziales Vertrauen, Reziprozität und formale Netzwerke) in Deutschland über verschiedene Zeitpunkte verteilt? Wenn Konstrukte über die Zeit verglichen werden sollen, müssen sie auch konstant erfasst werden. Daher werde ich neben der Verteilung auch untersuchen, ob die Konstrukte des sozialen Kapitals über die verschiedenen Erhebungszeitpunkte den Anforderungen der Messinvarianz genügen (die genau diese konstante Erfassung sicherstellt).

² Die Netzwerke wurden über zwei Erhebungsjahre erfasst.

Aufbauend auf den Ergebnissen zur ersten Forschungsfrage wird der Frage nachgegangen, ob soziales Kapital (abgebildet über die drei Indikatoren soziales Vertrauen, Reziprozität und formale Netzwerke) die Wichtigkeit von Korruption als Mittel zum Erfolg reduziert. In den früheren Studien wurde meist nur ein Sozialkapitalmerkmal, vornehmlich das soziale Vertrauen, mit Korruption in Verbindung gebracht. In dieser Arbeit untersuche ich den Einfluss aller Sozialkapitalindikatoren gleichzeitig auf die Korruption, um so (mögliche) Unterschiede aufzudecken. Diese Unterschiede könnten durch die Sozialkapitalmerkmale, die sich in zwei Bereiche untergliedern lassen, hervorgerufen werden. Das soziale Kapital umfasst einerseits die Struktur der Netzwerke und andererseits die Einstellungen zu Normen und Vertrauen. Aber auch innerhalb der Einstellungen zu Normen und Vertrauen sind unterschiedliche Effekte denkbar. Während die Reziprozität auf dem Prinzip der Gegenseitigkeit basiert, bezieht sich das (soziale) Vertrauen auf die Haltung und Einstellung zu anderen (fremden) Mitmenschen. In der Haltung zu anderen finden sich auch die nach Putnam benannten Eigenschaften der Hilfsbereitschaft oder des Respektes wieder. Mitgliedschaften in Vereinen oder Organisationen vergrößern den Bekanntenkreis für den Einzelnen und sorgen für regelmäßige Kommunikation und sozialen Austausch.

Ein möglicher Grund, warum die unterschiedlichen Sozialkapitalindikatoren bisher nicht weiter in Bezug zur Korruption betrachtet wurden, kann in den theoretischen Ansätzen zum sozialen Kapital liegen. Diese Ansätze erfassen soziales Kapital als den Mehrwert von sozialen Beziehungen (zwischen zwei oder mehreren Individuen), auf den Individuen zurückgreifen können, wenn sie Unterstützung benötigen. Putnam (1993; 2000), Fukuyama (1995) oder Lin (2001) sehen das soziale Kapital als eine Eigenschaft sozialer Kontexte, das die Individuen in ihrer Einstellung und somit in ihrem Handeln beeinflusst. Aus Sicht dieser Autoren sind die Auswirkungen von Sozialkapitalnutzung allerdings weitestgehend positiv. Es gibt jedoch Fälle, in denen die Folgen negativ sind, was die Korruptionsforschung deutlich herausgearbeitet hat (vgl. Graeff 2011: 17 ff.). Vetternwirtschaft oder vorteilhafte Beziehungen, das sogenannte Vitamin B, sind negatives soziales Kapital. Vetternwirtschaft ist eine Form von Korruption unter verwandten Personen und Freunden. Solche korrupten Praktiken laufen nicht nach geltenden (gesetzlichen) Regeln ab und finden meist unter Ausschluss der Öffentlichkeit statt. Es wird vermutet, dass Kernmerkmale wie Reziprozität oder Vertrauen auch dann erhalten bleiben, wenn die Sozialkapitalnutzung negative Konsequenzen hat. Auf diesen Aspekt geht der zweite Teil dieser Studie genauer ein. Er trägt damit zu neuen Erkenntnissen beim Zusammenspiel von sozialem Kapital und Korruption bei. Es stellt sich folglich die zweite Forschungsfrage, ob und inwiefern die Indikatoren des sozialen Kapitals Einfluss auf die Wichtigkeit von Korruption ausüben.

1.1 Aufbau der Arbeit

Thematisch gliedert sich die Arbeit in zwei Teile. Der erste Teil setzt sich mit den theoretischen Grundlagen auseinander, während der zweite Teil die empirische Umsetzung und die Analysen

beinhaltet. Zunächst beleuchte ich die Bedeutung und Entwicklung des Sozialkapital-Begriffs seit seiner erstmaligen wissenschaftlichen Verwendung. Darauf aufbauend erläutere ich auch seine Verwendung in jüngeren Studien. Dabei zeige ich zwei Herangehensweisen auf, die die Bildung des Sozialkapitalkonzepts und dessen gesellschaftlicher Wirkungsrichtung in besonderer Weise geprägt haben.

Die eine Herangehensweise zur Definition des Sozialkapital-Begriffs basiert auf einer sozialwissenschaftlichen Perspektive, nach der soziales Kapital über soziale Beziehungen (von Individuen) gebildet wird. Die andere – meist in einem politischen Theoriekontext verwendete – Herangehensweise bringt soziales Kapital ursächlich mit staatlichen Institutionen in Verbindung. Neben der Ideengeschichte des sozialen Kapitals und den unterschiedlichen Betrachtungsweisen werden die beiden Sozialkapitalansätze nach Coleman und Putnam detaillierter vorgestellt. Die beiden Sozialkapitalansätze sind eng miteinander verbunden und bilden die Grundlage des Begriffsverständnisses in dieser Untersuchung. Das Diskussionskapitel und die anschließende Stellungnahme setzen sich mit den Kritikpunkten zum sozialen Kapital auseinander, – insbesondere mit den beiden Ansätzen nach Coleman und Putnam. Der theoretische Rahmen wird durch die Erörterung von möglichen negativen Folgen sozialen Kapitals geschlossen, wie z. B. bei Korruption. Im Anschluss erfolgt ein Blick auf die aktuelle Forschung. Die Darstellung des Forschungsstands umfasst wegen der auf Deutschland bezogenen Forschungsfragen insbesondere nationale Untersuchungen.

Das achte Kapitel „Forschungsfrage und Hypothesen“ bildet die Brücke zwischen dem theoretischen und empirischen Teil. Hier werden die theoretischen Grundlagen auf die eigene Forschungsfrage bezogen und die Hypothesen abgeleitet.

Der empirische – zweite – Teil der Arbeit beginnt mit einer Beschreibung der Analyseebene der Raumordnungsregionen und den Datensets. Neben der Besonderheit der Aggregatdaten wird auch auf die Methode der Messinvarianz eingegangen, die eine Grundlage für die Verwendung der Konstrukte auf Individual- und Aggregatebenen darstellt. Erst wenn bestimmte Stufen der Messinvarianz erreicht werden, lassen sich Konstrukte (wie das soziale Vertrauen) sinnvoll über verschiedene Erhebungszeitpunkte miteinander vergleichen. Da sich die erste Forschungsfrage mit dieser Vergleichsthematik beschäftigt, werden die statistischen Analysen zu ihrer Beantwortung in den folgenden drei Kapiteln vorgestellt. Hier erhalten dann die Ergebnisse zur Messinvarianz für jeden einzelnen Sozialkapitalindikator besondere Beachtung und es wird sich zeigen, ob die Vergleichbarkeit der Sozialkapitalkonstrukte über verschiedene Erhebungszeitpunkte gewährleistet ist. Daran anschließend werden die Konsequenzen der Untersuchungsergebnisse aufgezeigt und es wird auf die Verteilung der Sozialkapitalindikatoren in Deutschland eingegangen.

Die Untersuchungen zur zweiten Forschungsfrage werden in den anschließenden Kapiteln dargestellt, in denen auch der Zusammenhang zwischen den jeweiligen Sozialkapitalindikatoren und der Wichtigkeit von Korruption (als Weg zum Erfolg) ermittelt wird. Im letzten Kapitel werden die Ergebnisse diskutiert, Schlussfolgerungen gezogen und Kritikpunkte an dieser Untersuchung aufgezeigt.



2 Sozialkapitaltheorien

Der Begriff „soziales Kapital“ wird bereits seit über 100 Jahren in der Literatur verwendet. Seine Einbettung in einen eigenen theoretischen Zusammenhang, die sogenannten Sozialkapitaltheorien, erfolgte aber erst in den letzten dreißig Jahren. In dieser Zeit wurden unterschiedliche Sozialkapitaltheorien entwickelt, die unterschiedliche Definitionen des Begriffes verwenden, z. B. wird soziales Kapital als Netzwerk von sozialen Beziehungen für Stadtviertel verstanden, die sich über einen längeren Zeitraum sukzessiv entwickelt haben (Jacobs 1961), als Ressource von Gefälligkeiten, die Freunde und Bekannte füreinander zur Armutsbewältigung leisten (Hannerz 1969) oder auch als „nützliche Menge an Ressource für die kognitive oder soziale Entwicklung eines Kindes oder jungen Menschen“ (Coleman 1995: 389, in Bezug auf Lourys (1977) Verwendung). (Die Begriffsgeschichte wird in Kapitel 2.1 weiter aufgegriffen.) Einige Autoren haben versucht, einen terminologischen Konsens zu finden, indem sie dem Begriff „soziales Kapital“ ein sehr breites Verständnis zugrunde gelegt haben. So definieren Adler & Kwon (2000: 90) ihn als „features of social structure that facilitates in action“, also eine Handlungserleichterung basierend auf sozialen Strukturen. Ein solches Verständnis ist mit den Terminologien aller Sozialkapitaltheorien kompatibel. Adler & Kwon (2000: 91 ff.) geben eine Übersicht der aktuellen unterschiedlichen Definitionen des sozialen Kapitals.

Die verschiedenen Wissenschaftler wenden die unterschiedlichen Definitionen interdisziplinär an, da die Konzeption des sozialen Kapitals dafür geeignet ist, in den unterschiedlichsten Bereichen eingesetzt zu werden, so bspw. zur wirtschaftlichen Entwicklung, Förderung demokratischer Einstellungen (Zivilkultur) oder Generierung von Werten. Die breite Anwendung kann auch kritisch betrachtet werden, da für die Wissenschaftler (bzw. die wissenschaftliche Forschung) unklar sein kann, was im jeweiligen Fall unter Sozialkapital zu verstehen ist. Vor diesem Gedanken bezeichnet Portes soziales Kapital als „something of a cure-all“, also eine Art Universalheilmittel (Portes 1998). Soziales Kapital wurde wegen seiner angenommenen Bedeutung für positive soziale Prozesse im Zusammenhang mit einer Reihe von aktuellen Thematiken untersucht (diese rein positive Deutung änderte sich durch Putnam (2000), siehe Kapitel 4). Dazu gehören bspw. die Gesundheit (Kroll & Lampert 2007; Rocco & Suhrcke 2012), die soziale Ungleichheit (Portes & Vickstrom 2011; Levels et al. 2015), deviantes Verhalten (Graeff & Svendsen 2013; Buonanno et al. 2009) oder digitale soziale Netzwerke wie Facebook (Vitag et al. 2011; Uslaner 2004b). In den Wirtschaftswissenschaften wurde soziales Kapital mit wirtschaftlichem Wachstum (Knack & Keefer 1997) oder ökonomischer Prosperität (Seifert-Schmidt 2014) in Zusammenhang gebracht, in der Politikwissenschaft mit Wahlverhalten (Putnam 1993) oder Vertrauen in Institutionen (Rothstein & Stolle 2008) und in der Biologie mit der Erhaltung biologischer Vielfalt (Pretty & Smith 2004) – um nur einige zu nennen.

Der Begriff in seinem allgemeinen Verständnis und auch die unterschiedlichen Theorien des sozialen Kapitals finden vor allem in interdisziplinären Fachrichtungen Anwendung. Weil die Ausstattung mit Sozialkapital Gesellschaften prägt und soziales Kapital zudem in vielen verschiedenen Theorien und sehr breit angewendet werden kann, hat die Sozialkapitalforschung in

den letzten 30 Jahren exponentiell zugenommen (Kwon & Adler 2014: 413). Gaggio (2004: 499) verdeutlicht diesen Aspekt in folgender Weise:

„Every so often, a concept in the social sciences emerges from humble beginnings and takes on a life of its own, crossing disciplinary boundaries, spanning disparate geographical contexts and linking analytical concerns in the academy with normative agendas in policy circles.“

2.1 Der Sozialkapital-Begriff

Im folgenden Abschnitt sollen die Anfänge des Sozialkapital-Begriffs näher betrachtet werden. Der Pädagoge Lyda Judson Hanifan (1916) wandte den Begriff erstmals in seiner heutigen Bedeutung an (vgl. Farr 2004: 11).³ Hanifan (1916: 130) versteht unter sozialem Kapital „goodwill, fellowship, mutual sympathy and social intercourse among a group of individuals and families who make up a social unit“. Nach dieser Definition ist es von zentraler Bedeutung, dass Personen zunächst zusammenkommen und anschließend durch andauernde Interaktion untereinander eine Akkumulation von Sozialkapital in der entsprechenden Gruppe produzieren. Nach Hanifan ist es das Bedürfnis eines jeden Einzelnen, zu einer größeren Gruppe als der Familie zu gehören, denn die Familie allein könne das gesellschaftliche Bedürfnis nach geselligem Austausch nicht befriedigen. Dieses Bedürfnis stille der Einzelne bspw. durch den Kontakt zu Nachbarn. Durch Zusammenschlüsse nicht-familiärer Beziehungen werde ein solidarisches Miteinander zwischen bspw. den Nachbarn – oder genereller gesagt zwischen Bürgern – geschaffen. Hierdurch könne das soziale Kapital wiederum auch den gesellschaftlichen Entwicklungen einer Gemeinde (oder weiteren höheren Ebenen) zugutekommen, was sich bspw. in der Übernahme von Ehrenämtern ausdrücke. Hanifan sah diese ehrenamtlichen Tätigkeiten bspw. bei Gemeindetreffen, Stadtversammlungen, Sommerfesten, Schulausstellungen oder Abendkursen für die Eltern,⁴ wo einerseits verschiedene Belange besprochen wurden, gleichzeitig Zeit und Raum blieb für „followed by a social half-hour“ (Hanifan 1916: 136), also einem gesellschaftlichen Austausch. Ähnliche Veranstaltungen, die auch heute stattfinden, auf denen jedoch eher über organisationsspezifische Neuigkeiten informiert wird, sind Elternabende in Schulen, Kindergärten sowie anderen pädagogischen Einrichtungen. Die Inhalte und Aufgaben der Stadtversammlungen erledigen heute eher Stadtverwaltungen. Weitere neuzeitliche Erscheinungsformen dieser durch soziales Kapital geprägten Tätigkeiten finden sich auch in der Unterstützung von Kranken oder Hilfsbedürftigen sowie auch bei der Betreuung von Jugendeinrichtungen. Die jeweiligen Gemeinden profitieren von allen Verbindungen, sei es das durch

³ Adam Smith, Alexis Tocqueville oder Emil Durkheim, um nur einige zu nennen, haben sich bereits seit dem 18. Jahrhundert mit dem Grundgedanken des Sozialkapitals beschäftigt, ohne dessen Begrifflichkeit zu verwenden. Die Quintessenz des Sozialkapitals bezog sich auf bestimmte individuelle Verhaltensweisen, die die Wohlfahrt der Gesellschaft beeinflussen und somit auch den Nutzen des Individuums selbst steigern können. Eine ausführliche Darstellung der Historie der Sozialkapitaltheorie findet sich bei Schleicher (2002: 19 ff.).

⁴ Diese „Evening Classes“ trugen teilweise zur Förderung der Allgemeinbildung der Eltern bei, da Anfang des 20. Jahrhunderts die Schulbildung nicht mit unserem heutigen Standard zu vergleichen war.

Pflegen gemeinschaftlicher Interessen oder das Verfolgen gemeinsamer Ziele. Aber auch der Einzelne stillt durch die zwischenmenschlichen Beziehungen nicht nur sein Bedürfnis nach Sozialem, sondern erlangt durch die Kooperationen einen Nutzen, der sich im Alltag in Form von Hilfe, Sympathie oder Verbundenheit ausdrückt.

Der Begriff „soziales Kapital“ ist in der heutigen Wissenschaftswelt omnipräsent, dennoch fand Hanifans Werk „The Rural School Community Center“ (1916) über Sozialkapital unmittelbar nach seiner Veröffentlichung recht wenig Interesse. In der Folgezeit tauchte der Sozialkapital-Begriff auch bei anderen Autoren auf (bspw. bei Seeley et al. 1956; Jacobs 1961; Loury 1977; Schlicht 1984), wurde aber mit unterschiedlichen Bedeutungen und in verschiedenen Kontexten verwendet. So zogen Seeley et al. (1956) den Sozialkapital-Begriff in Bezug auf Gruppenbildungen – wie Mitgliedschaften in Vereinen – heran, denen sie das Potenzial einer beruflichen Karriereförderung, durch bspw. das sogenannte Vitamin B, zusprachen. Jacobs (1961) verwendete das soziale Kapital wie Hanifan im Zusammenhang mit Nachbarschaften, jedoch aus einer urbanen Perspektive auf Stadtviertel. Sie verwies auf die kontinuierliche Netzwerkbildung, die das soziale Kapital einer Stadt bewirke (Hanifan 1992: 138). Für Loury (1977) stellte das soziale Umfeld eine wichtige Ressource bei der kognitiven oder sozialen Entwicklung dar, weil „no one travels that road entirely alone“ (Loury 1977: 176). Er unterstrich die Wichtigkeit des familiären sozialen Kapitals für die Bildung von Humankapital und brachte so das soziale Kapital mit der Bildungsökonomie in Verbindung. Schlicht (1984) richtete den Blick auf die positive Beeinflussung der Wirtschaft durch soziales Kapital, welches durch Brauch und Sitte eine Senkung der ökonomischen Kosten (Transaktionskosten) ermögliche. Aus wissenschaftshistorischer Perspektive gesehen wurde der Begriff also bereits vor den ersten Sozialkapitaltheorien unterschiedlich verwendet, besaß aber Kerninhalte, die inhaltlich deckungsgleich waren. Farr (2004: 9) fasst dies so zusammen:

„[...] social capital is complexly conceptualized as the network of associations, activities, or relations that bind people together as a community via certain norms and psychological capacities, notably trust, which are essential for civil society and productive of future collective action or goods, in the manner of other forms of capital.“

2.2 Soziales Kapital heute

Erst in den letzten 20–30 Jahren wurden Theorien zum sozialen Kapital entwickelt. Der Soziologe James Coleman (1988; 1990) arbeitete in seiner Sozialkapitaltheorie maßgeblich eine Konzeption zum sozialen Kapital heraus, auf welche sich spätere Theoretiker – u. a. Putnam – bezogen haben (Ostrom & Ahn 2009: 17; Jackman & Miller 1998: 48 f.). Der Begriff des sozialen Kapitals erhielt „jenseits des Rheins“, also in den westlichen deutschen und französischen Landesgebieten, durch den Soziologen Pierre Bourdieu (1983; 1985) große Aufmerksamkeit, nicht

zuletzt deshalb, weil der Sozialkapital-Begriff Bestandteil seiner Theorie zur Erklärung sozialer Ungleichheit war. Bei Bourdieu stellt das soziale Kapital nur eines von drei Kapitalsorten⁵ dar, die beiden anderen sind das ökonomische Kapital und kulturelle Kapital. Bourdieus Theorie enthält keine detaillierte Ausarbeitung des Sozialkapital-Begriffs.

Nach Bourdieu (1983; 1985) bildet sich soziales Kapital innerhalb von Netzwerken, wie bspw. in Familien (vgl. Portes & Vickstrom 2011) – und lässt sich in andere Kapitalsorten transformieren. Bourdieu versteht unter sozialem Kapital die Menge an Ressourcen, die sich durch die individuellen, sozialen Beziehungen innerhalb eines Netzwerks ergeben, im Volksmund auch Vitamin B genannt. Von zentraler Bedeutung sind die Position, der Einfluss und die weiteren Kontakte des Einzelnen innerhalb des Netzwerks – sie sind ausschlaggebend dafür, wie viel soziales Kapital ihm zur Verfügung steht. Da die Kapitalformen ineinander transformiert werden können, sind die Kapitalbestände des ökonomischen und kulturellen Kapitals einer Person ebenso von Bedeutung bei der Entwicklung von sozialem Kapital. Nach Bourdieu beeinflusst maßgeblich die Struktur des Netzwerks, die sich aus den individuellen sozialen Beziehungen ergibt, das Ausmaß an sozialem Kapital eines jeden Einzelnen.⁶

Im Gegensatz zu Bourdieu, der soziales Kapital als reine individuelle Ressource einer Person versteht, betrachten andere Theoretiker – wie Coleman oder Putnam – soziales Kapital als öffentliches Gut. Bourdieus Auffassung von sozialem Kapital ist also eine andere als jene, die vor allem empirischen Studien, wie bspw. jener von Putnam, zugrunde liegt (Portes & Vickstrom 2011: 462). Die Netzwerkanalyse untersucht Netzwerke hinsichtlich ihrer Strukturen. Sozialkapitalforscher wie Burt (1992) oder Lin (1982; 2001) sind in diesem Zusammenhang zu nennen. Bourdieus Sozialkapitaltheorie, die auf die Art und Weise der Zusammensetzung des Netzwerks abzielt und die Qualität eines jeden Bestandteiles heraushebt, kommt daher einem netzwerkanalytischen Ansatz näher als einer Gesellschaftsanalyse, bei der soziales Kapital als Kollektivgut betrachtet wird.

Nach dem Verständnis von sozialem Kapital als öffentlichem Gut bewirkt es eine Förderung der soziokulturellen Erhaltung und Entwicklung. Die Konzeption sozialen Kapitals beinhaltet dann meist Normen und Werte, die innerhalb eines Beziehungsgefüges entstehen und sich positiv auf das solidarische Agieren der Menschen auswirken. Putnam (1993; 2000) prägte diese Definition und Interpretation des sozialen Kapitals maßgeblich, die dann auch Eingang fand in die Definitionen der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung

⁵ Das symbolische Kapital wird einerseits als vierte Kapitalsorte dargestellt, andererseits weist es die Eigenschaft eines Sammelbegriffs auf, da sich alle anderen drei Kapitalformen auf das symbolische Kapital auswirken: Es spiegelt die soziale Anerkennung, das Ansehen bzw. den Ruf eines Individuums wider (Bourdieu 1983: 192).

⁶ Bourdieu definiert soziales Kapital als „die Gesamtheit der aktuellen und potenziellen 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: 191, Hervorh. im Original). Nach Bourdieu weist jemand mit guten Kontakten zu Politik und/oder Wirtschaft ein höheres Sozialkapital auf als jemand, der durchschnittliche Kontakte pflegt, da er durch sein Netzwerk lukrativere Transaktionen (jeglicher Form) ausüben kann.

(OECD) (Healy & Cote 2001: 41) und der World Bank (Grootaert & van Bastelaer 2002). Putnam (1993) greift in seinen Schriften Hanifans Ansatz auf und verschaffte dem Sozialkapital sowohl akademischen Durchbruch als auch interdisziplinäre Popularität.⁷ Er bezieht sich in seiner Theorie u. a. auf Coleman (1995), der Sozialkapital als (neutrale) Ressource innerhalb einer Handlungsbeziehung versteht. Nach Coleman weist Sozialkapital auch die Eigenschaft eines öffentlichen Gutes auf. Putnam (1993) greift diesen Aspekt explizit in seinem theoretischen Ansatz auf.

Auch wenn die Haupttheoretiker unterschiedliche Definitionen und Herangehensweisen haben, sind sie sich hinsichtlich der Generierung sozialen Kapitals einig: soziales Kapital wird durch individuelle soziale Beziehungen erzeugt. Dieser Ansatz wird in der sogenannten Bottom-up-Perspektive vertreten. Im Folgenden soll neben der Bottom-up-Perspektive eine konträre Sichtweise zur Genese sozialen Kapitals vorgestellt werden, die vor allem zur Betrachtung politikwissenschaftlicher Kontexte verwendet wird. Hierbei ist zu beachten, dass es nicht nur unterschiedliche Auffassungen zur Entstehungsrichtung hinsichtlich der Generierung des sozialen Kapitals gibt, sondern auch unterschiedliche Ausgangspunkte der Betrachtung (Mikro- oder Makroperspektive).

2.3 Genese sozialen Kapitals: Top-down vs. Bottom-up!?

Während in der Soziologie eher das Verständnis eines Bottom-up-Ansatzes verfolgt wird (vgl. Coleman 1995; Portes 1998), vertreten vorwiegend Politikwissenschaftler die konträre Sichtweise des Top-down-Ansatzes. Putnam ist hier als Ausnahme zu nennen, weil er als Politikwissenschaftler ebenfalls die soziologische Perspektive einnimmt (vgl. Adler & Kwon 2000: 95):

- Nach der Bottom-up-Perspektive generiert sich soziales Kapital innerhalb der individuellen sozialen Beziehungen und wird durch diese zu einem Kollektivgut, wovon auch die Gemeinschaft profitiert. Hier wechselt die Betrachtungsweise von der Mikro- auf die Makroebene.
- Nach der Top-down-Perspektive wird soziales Kapital durch staatliche bzw. öffentliche Institutionen erzeugt, die durch staatliche Regulierungen Normen und Werte fördern und Vertrauen in der Gemeinschaft begünstigen. Dieser Ansatz ist auf der Makroebene angesiedelt.

Rothstein & Stolle (2008) vertreten gemäß der Top-down-Auffassung die Ansicht, dass soziales Kapital – wesentlich als generalisiertes Vertrauen deklariert – eng mit den formalen politischen Institutionen verknüpft bzw. darin eingebettet ist. Auch nach Levi (1996) ist die Art der Regie-

⁷ Putnam kann in den letzten knapp 10 Jahren jährlich mehr als 10.000 Zitierungen seiner Werke verzeichnen. Die Anzahl der Zitierungen (vgl. Zitationsindex) hängt natürlich auch mit dem exponentiellen Anstieg der Sozialkapitalforschung Ende der 90er-Jahre zusammen, da Putnam einen maßgeblichen Einfluss auf die Publikation des Sozialkapitals hatte.

rung nicht nur ausschlaggebend für die Entstehung von Vertrauen zwischen Bürgern. Sie fördert auch die Entwicklung zivilgesellschaftlichen Verhaltens (Levi 1996: 51): „[G]overnments provide more than the backdrop for facilitating trust among citizens; governments also influence civic behavior to the extent they elicit trust or distrust towards themselves“ (weitere Vertreter, die der Regierungspolitik eine wichtige Rolle zur Generierung sozialen Kapitals beimessen, sind u. a. Freitag 2006; Stolle 2003; Ostrom 1994). In den meisten Sozialkapitaltheorien, die die Abwärtsrichtung vertreten, wird soziales Kapital – wie bspw. bei Ostrom (1994) – über *rules and formal institutions* definiert (Adler & Kwon 2000). Die Elemente der Regeln und formalen Institute fehlen jedoch in den meisten Bottom-up-Ansätzen.

Im Gegensatz zum Top-down-Ansatz geht der Bottom-up-Ansatz von aktiven Bürgern aus, die durch ihre Partizipation und die Bildung von Netzwerken Kooperationen schaffen. Diese Kooperationen bilden beim Bottom-up-Ansatz das Fundament für einen sozialen Umgang, der geprägt ist von zivilgesellschaftlichem Engagement, demokratischen Normen und Werten sowie generalisiertem Vertrauen – also einem grundsätzlichen Vertrauen, auch in unbekannte Personen (Putnam 1993). Diese Eigenschaften können unter dem Begriff des sozialen Kapitals einer Gesellschaft zusammengefasst werden. Nach dem Bottom-up-Ansatz entwickelt sich das soziale Kapital innerhalb individueller sozialer Beziehungsstrukturen, das auf höhere Gesellschaftsebenen (wie bspw. aus der Makro-Perspektive: Gemeinden oder Nationen, aus der Meso-Perspektive: Organisationen) aggregiert werden kann (Burt 1992: 58).⁸ Sowohl beim Top-down- als auch beim Bottom-up-Ansatz ist soziales Kapital für eine Gesellschaft von Interesse. Beide Ansätze beinhalten die These, dass wenn eine Gesellschaft ein hohes Maß an sozialem Kapital aufweist, ihr Zusammenhalt gefestigt ist. Dieser Umstand kann in Zeiten zunehmender Globalisierung von enormer Wichtigkeit sein (Rothstein 2013; Putnam 2000). Toleranz, wechselseitiges Verständnis oder Kommunikationsbereitschaft sind nur einige Aspekte, die sich aus sozialen kooperativen Beziehungen ergeben und das Funktionieren einer Gesellschaft ermöglichen. Die Streitfrage, die in beiden Ansätzen diskutiert wird, ist: Gibt es die *eine vorherrschende Entstehungsrichtung*, aus der sich soziales Kapital generiert? Führen eher politische Institutionen zu einer guten Regierungsführung (good governance), demokratischer Effektivität und letztlich zu gegenseitigem Vertrauen in die (fremden) Mitbürger? Oder sind die Zivilgesellschaft und die Beziehungen von Individuen auf der Mikroebene bedeutsamer für die Entstehung sozialen Kapitals? Diese Diskussionen zum Top-down- und Bottom-up-Ansatz (vgl. u. a. Breuskin 2012; Tavits 2006; Newton 2001) stehen an dieser Stelle beispielhaft dafür, dass es keine Einigkeit in theoretischen Auffassungen bezüglich des sozialen Kapitals gibt. Sowohl bei dem Top-down-Ansatz als auch bei dem Bottom-up-Ansatz sind verschiedene Herangehensweisen auf der empirischen Untersuchungsebene möglich (Mikro-, Meso-, Makroebene). Aus der Top-down-Perspektive hat Newton (2006) bspw. Länder aus der Makroperspektive miteinander verglichen, um Regelmäßigkeiten abzuleiten. Kumlin & Rothstein (2005) haben auf der Individualebene mit dem schwedischen Survey SOM den positiven Einfluss von wohlfahrtsstaatlichen Institutionen auf soziales Vertrauen getestet – in Gegenüberstellung zu

⁸ Burt (1992: 58) spricht von der Aggregation sozialen Kapitals von Individuen zu sozialem Kapital von Organisationen.

sozialen Programmen mit Bedarfsprüfung, die häufig als bürokratisch beschrieben werden. Basierend auf dem Top-down-Ansatz betonen Kumlin & Rothstein die politische Aufgabe zur Beeinflussung des Sozialkapitalbestandes durch den Ausbau von wohlfahrtsstaatlichen Institutionen. Forschungen, die sich auf den Bottom-up-Ansatz stützen, konnten ebenfalls die Steigerung des sozialen Vertrauens – jedoch nun durch soziale Beziehungen – abbilden: Brehm & Rahm (1997) demonstrieren u. a. mit aggregierten Kontextdaten des General Social Surveys (GSS), dass zivilgesellschaftliche Partizipation und generalisiertes Vertrauen sich reziprok bedingen. Ihre Untersuchung legt den Fokus auf die Ursachen und Konsequenzen sozialen Kapitals und zeigt, dass das soziale Engagement eher Vertrauen aufbaut als dass soziales Vertrauen zu sozialem Engagement führt. Aus einer Makroperspektive richtet Putnam (1993) den Blick auf die regionale Ebene Italiens und verweist auf Unterschiede des Sozialkapitalbestandes innerhalb des Landes – genauer zwischen Nord- und Süditalien. Freitag & Traummüller (2008) untersuchen die *Sozialkapitalwelten in Deutschland*, indem sie einzelne Komponenten des sozialen Kapitals – nach Putnam – auf der Raumordnungsebene vergleichen. Bjørnskov (2006) untersucht die Determinanten des sozialen Vertrauens in einem länderübergreifenden Vergleich, indem er auch die Richtung der Kausalität berücksichtigt. Er kommt zu einem geteilten Ergebnis: Während Demokratie, Bildung und Rechtsstaatlichkeit selbst keine Einflussfaktoren für das generalisiertes Vertrauen sind, sind Faktoren wie soziale Ungleichheit, Religion und der Bestand einer Monarchie bestimmend (Bjørnskov 2006: 10 ff.). Der Autor merkt jedoch an, dass soziale Ungleichheit als stärkste Determinante in seiner Untersuchung durch redistributive Politik beeinflusst werden kann (Bjørnskov 2006: 17). Es lassen sich durch die verschiedenen Herangehensweisen wichtige Erkenntnisse zum Sozialkapitalbestand oder zu Zusammenhängen mit anderen Faktoren aufzeigen, die sowohl durch die eine als auch durch die andere Entstehungsrichtung oder in Kombination beider Bedeutung erlangen.

Die vorliegende Arbeit untersucht die regionalen Sozialkapitalbestände in Deutschland. Das soziale Kapital wird über einen regionalen Vergleich mit drei Erhebungszeiträumen betrachtet. Der Bottom-up-Ansatz scheint hierfür der geeignete zu sein, da einerseits die politische Lage hierzulande auf der Bundesebene einheitlich ist (auch wenn es kleinere Unterschiede hinsichtlich der Bundesländer gibt) und staatliche Regularien keine weiteren Informationen innerhalb der Analyse brächten. Länderspezifische Normen, die über die Zeit hinweg relativ konstant sind, führen zu einem Sozialkapitalbestand aus zivilgesellschaftlicher Sicht, welches kein Resultat politischer Institutionen oder Regierungsleistung (government performance) sein kann (vgl. Jackman & Miller 1998: 51 ff.).⁹ Denn soziales Kapital als Gegenstand der Zivilkultur bleibt aufgrund der kulturellen Gegebenheiten unberührt von kurzzeitigen oder mittelfristigen Effekten.

⁹ Knack (2002: 773 ff.) untermauert diese Sichtweise, indem er speziell die allgemeine Norm der Reziprozität als Motor eines erfolgreichen Regierungshandelns zugrunde legt, da diese nicht nur interpersonales Vertrauen schürt, sondern auch zu eine Art bürgerschaftlicher Verpflichtung führen kann, wodurch nach Knack die generalisierte Reziprozitätsnorm eher zivilgesellschaftliches Handeln zu einer staatliche Effektivität begünstigt.

Die Theoriengeschichte des sozialen Kapitals sowie auch die bis heute vielfältigen Definitionen des Sozialkapital-Begriffes demonstrieren dessen breite Verwendung innerhalb der Wissenschaft. Für eine empirische Untersuchung ist es jedoch erforderlich, ein bestimmtes Verständnis des zu untersuchenden Gegenstandes in die Operationalisierung einfließen zu lassen. In den empirischen (quantitativen) Studien wird sich zumeist auf den Ansatz von Putnam bezogen. „Paradoxically, although these empirical studies investigate variations in social capital, they do all start from Putnam’s notion of stable social capital“ (Breuskin 2012: 5). Putnam hat durch seine Konzeption eine Operationalisierung des sozialen Kapitals ermöglicht, womit auch der exponentielle Anstieg zur Sozialkapitalforschung zusammenhängt. Da sich Putnam (1993) direkt auf die Theorie von Coleman (1995) bezieht, wird der Theorieansatz von Coleman vorangestellt, um die Grundlagen und die Entwicklung der Sozialkapitaltheorie nach Putnam besser zu verstehen. Putnams Konzept bildet schließlich die Grundlage dieser Studie.

3 Sozialkapitaltheorie nach James Coleman

Coleman widmet sich dem sozialen Kapital in seinem Werk „Social capital in the creation of human capital“ (1988) und führt einige Ansätze in den „Foundations of Social Theory“ (1990) weiter aus. Dabei lehnt er sein Konzept des Sozialkapital-Begriffs an den Ansatz von Loury (1977) an, der seinerseits das soziale Kapital aus einer bildungsökonomischen Perspektive betrachtet. Darin fungieren Familien sowie soziale Organisationen als Ressourcen, welche die Chancen eines erfolgreichen schulischen Werdegangs beeinflussen. Colemans Definition des sozialen Kapitals ist Teil seiner Handlungstheorie und richtet sich eher auf einen generischen Ansatz der interpersonalen Beziehung: „[...] soziales Kapital [wohnt] den Beziehungsstrukturen zwischen zwei und mehr Personen inne“ (Coleman 1995: 392). Nach Loury wie auch Coleman sind (familiäre) Unterstützungen und Hilfeleistungen der Kern des Sozialkapitalkonzepts.

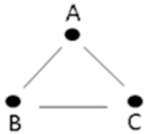


Abbildung 1: Verbindung zwischen Sozial- und Humankapital (Coleman 1995: 395)

Colemans (1988) wohl bekannteste Untersuchung richtet sich auf den Zusammenhang zwischen sozialem Kapital in den Netzwerken familiärer Beziehungen und schulischen Leistungen (u. a. festgestellt durch die Schulabbruchquote). Dabei grenzt er das soziale Kapital von Humankapital ab,¹⁰ da letzteres, ähnlich wie Sachkapital, privat, teilbar und veräußerlich ist. Abbildung 1 zeigt den Unterschied zwischen Sozialkapital und Humankapital: Humankapital (hier in Form von Punkten dargestellt) ist Bestandteil einer Person (A, B oder C). Soziales Kapital (hier als Striche abgebildet) ist Bestandteil einer zwischenmenschlichen Beziehung. Interagieren zwei Personen miteinander, bspw. Eltern und Kinder, können sie ihr jeweiliges Humankapital einbringen. Kinder profitieren vom Humankapital (wie auch vom Sach- oder Finanzkapital) der Eltern und haben dadurch ggf. einen Vorteil gegenüber anderen (Kindern). Das soziale Kapital wird so zu einer „sozialstrukturellen Ressource“ (Coleman 1995: 392), in dem es in der Eltern-Kind-Beziehung zur Ausbildung des Humankapitals des Kindes beiträgt. Durch die soziale Beziehung zu den Eltern kann das Kind auf das elterliche Humankapital als Ressource zurückgreifen, was seine sozialen und kognitiven Fähigkeiten fördert. Auf diesen Umstand hat bereits Loury (1977) hingewiesen.

¹⁰ Coleman stellt soziales Kapital als ein paralleles Konzept neben finanziellem Kapital, physischem Kapital und Humankapital dar, das in soziale Beziehungen eingebettet ist, worin es sich von den anderen Kapitalkonzepten maßgeblich unterscheidet. Finanzielles oder physisches Kapital sowie auch Humankapital sind eigennützige Kapitalarten, die einer Person gehören können – im Gegensatz zu sozialem Kapital.

„In Lourys Terminologie ist mit sozialem Kapital die Menge der Ressourcen gemeint, die in Familienbeziehungen und in sozialer Organisation der Gemeinschaft enthalten sind, und die die kognitive oder soziale Entwicklung eines Kindes oder Jugendlichen fördern. Diese Ressourcen sind von Person zu Person unterschiedlich und können für Kinder und Heranwachsende im Hinblick auf die Entwicklung ihres Humankapitals von großem Vorteil sein“ (Coleman 1995: 389).

Im Allgemeinen erhalten Nutznießer einer sozialen Beziehung durch das soziale Kapital einen Vorteil, bspw. erleichtert es ihre Handlungen oder die Zielerreichung. Das soziale Kapital basiert auf Netzwerken und ist in eine Sozialstruktur integriert. Vertrauen spielt in sozialen Beziehungen zur Generierung sozialen Kapitals eine doppelte Rolle: es wird einerseits benötigt, um bspw. gewisse Sozialkapitalformen, wie Verpflichtungen und Erwartungen, einzugehen, andererseits wird es erzeugt und stärkt die soziale Beziehung (sowie das damit einhergehende soziale Kapital). Nach Coleman kann das soziale Kapital verschiedene Formen annehmen als:

- Verpflichtung und Erwartung,
- Informationskanal (und damit einhergehendes Informationspotenzial),
- Norm und (wirksame) Sanktion,
- Herrschaftsbeziehung,
- zielgerichtete Organisation,
- übereignungsfähige soziale Organisation.

Auf die Merkmale sozialen Kapitals sowie seine Formen wird im Folgenden näher eingegangen.

3.1 Merkmale und Formen sozialen Kapitals

Coleman integriert sein Konzept des sozialen Kapitals in das ökonomische Prinzip des rationalen Handelns. Er geht von einer rationalen Nutzenmaximierung der Akteure¹¹ aus, welche Ressourcen zur Verwirklichung ihrer Interessen einsetzen. Soziales Kapital, das Bestandteil der zwischenmenschlichen Beziehungsstruktur ist, wird ebenfalls als Ressource zur Nutzenmaximierung eingesetzt. Soziales Kapital äußert sich dann in Unterstützungs- oder Hilfeleistungen zwischen mindestens zwei Individuen.

„Soziales Kapital [...] ist kein Einzelgebilde, sondern ist aus einer Vielzahl verschiedener Gebilde zusammengesetzt, die zwei Merkmale gemeinsam haben. Sie alle bestehen nämlich aus irgendeinem Aspekt einer Sozialstruktur, und sie begünstigen bestimmte Handlungen von Individuen, die sich innerhalb der Struktur befinden. [...] Anders als andere Kapitalformen wohnt soziales Kapital den Beziehungsstrukturen zwischen zwei und mehr Personen inne“ (Coleman 1995: 392).

¹¹ Colemans Sozialkapitalkonzept ist in eine akteurs-zentrierte Handlungstheorie eingebettet. Die Begriffe Akteure und Personen werden daher, solange Colemans Ansatz beschrieben wird, synonym verwendet.

Soziales Kapital nach Coleman entsteht also innerhalb einer Sozialstruktur und durch soziale Beziehungen. Es ist demnach ein Merkmal der Sozialstruktur und kommt denjenigen zugute, die Teil dieser Sozialstruktur sind. Soziales Kapital kann niemals Privatbesitz sein. Denn auch wenn es als Ressource einen Gebrauchswert hat, lässt es sich nicht tauschen (Coleman 1995: 409). Vertrauen, vor allem das Vertrauen zwischen zwei oder mehreren Personen, ist ein wichtiges Element in der sozialen Beziehung und beeinflusst, inwiefern soziales Kapital aufrechterhalten wird oder auch zerfällt (Coleman 1995: 397). In vertrauenswürdigen Beziehungen werden gegenseitige Verpflichtungen geschaffen, die das soziale Kapital durch reziproke Hilfeleistungen stärken.

3.1.1 Vertrauenswürdige Beziehungen

Für Coleman (1988; 1995) steht beim sozialen Kapital der positive Nutzen im Vordergrund, bspw. können mithilfe von sozialem Kapital Ziele erreicht werden, die sonst unerreichbar wären. Soziales Kapital wird dann als Ressource der Netzwerke zur Verfügung gestellt. Die Ressource kann das Humankapital einer anderen Person sein (bspw. deren Wissen), soziale oder finanzielle Unterstützung oder eine andere Hilfeleistung. Die helfende Person, die sich und ihre Fähigkeiten als Ressource einsetzt, erfährt erst einmal keinen eigenen Nutzen. Sie vertraut darauf, dass ihre Hilfe auf längere Sicht belohnt wird. Das Vertrauensverhältnis wird gestärkt (vgl. Coleman 1988: 101 ff.).

Interpersonelles Vertrauen sowie die Sozialstruktur, zu der Normen und Werte gehören, spielen eine zentrale Rolle in Colemans Sozialkapitalkonzept. Durch die Norm der Reziprozität kann der Einzelne erwarten, dass er für seine Hilfeleistungen eine Gegenleistung erfährt. Die helfende Person erhält einen „credit slip“ (Coleman 1988: 102), eine Art imaginären Schuldschein: der Nutznießer verpflichtet sich aufgrund der Reziprozitätsnorm, der anderen Person ebenso zukünftig einen Gefallen zu tun. Sollte diese Verpflichtung nicht eingehalten werden, wird die Erwartung des Helfenden enttäuscht – er wird der anderen Person nicht erneut helfen, an ihrer Verlässlichkeit zweifeln und wenigstens einen Teil seines Vertrauens in diese Person verlieren. Damit verliert auch das Sozialkapital zwischen ihnen an Wert, da die beiden Personen nicht mehr auf den anderen zurückgreifen werden bzw. können. Wird der Nutznießer den Erwartungen des Hilfegebers gerecht und revanchiert sich für den Gefallen, wird das Verhalten belohnt – und der Helfende wird in Zukunft erneut seine Fähigkeiten als Ressource anbieten.

Es stellt sich die Frage, warum eine Person eine Hilfeleistung anbietet, wenn unklar ist, ob sie eine Gegenleistung erhält oder ihr Vertrauen ausgenutzt wird. Aus rationaler Sicht lohnt sich die Hilfeleistung, solange keine (oder nur geringe) Kosten entstehen und die spätere Begleichung einen höheren Wert hat.

„[...] Auf diese Weise kann das Schaffen von Verpflichtungen, indem man anderen Personen einen Gefallen erweist, einer Art Versicherungspolice gleichkommen, deren Prämie in einer schwachen Währung bezahlt werden und der Gewinn in einer starken Währung ausbezahlt wird“ (Coleman 1995: 402).

Durch die Unterstützungs- oder Hilfeleistung erhält eine weitere bisher beiläufige Form des sozialen Kapitals eine bedeutende Funktion: Mitteilungen über Informationskanäle. Durch soziales Kapital werden Informationen zur Verfügung gestellt, die man sonst nur mit Mühe oder gar nicht erworben hätte. Diese Informationen werden durch soziale Beziehungen weitergegeben und sind ein Anreiz für kooperative Handlungen.¹² Durch die Informationsweitergabe können Handlungen erleichtert werden, da die Zeit zum Erwerb der Informationen wegfällt. Die Informationskanäle sind daher nicht nur in der Eltern-Kind-Beziehung für die Eltern nützlich, sondern generell in allen sozialen Beziehungen. Die Art der Information kann das Vertrauensverhältnis beeinflussen. Ist eine Information sehr wertvoll, verstärkt sie die Verpflichtung zur Gegenleistung (vgl. Coleman 1988: 104).¹³

3.1.2 Geschlossenheit der Netzwerke

Nachdem die Vertrauenshematik zwischen je zwei Personen erläutert wurde, werden nun größere Personen-Gruppen (Netzwerke) sowie soziale Organisationen genauer beleuchtet. Damit rücken auch Kontrollrechte und Machtkonstellationen in den Blickpunkt. Außerdem lassen sich in diesem Zusammenhang weitere Formen des sozialen Kapitals, neben den Verpflichtungen oder der Informationsweitergabe, verdeutlichen.

Die soziale Beziehung zweier Personen kann im Zusammenhang mit weiteren interpersonellen Beziehungen stehen, die Coleman (1995: 407 f.) „geschlossene Systeme“, „nicht geschlossene Systeme“ sowie „fast geschlossene Systeme“ nennt. Abbildung 2 zeigt die unterschiedlichen Systeme hinsichtlich ihrer Geschlossenheit. Diagramm 1. zeigt die oben bereits eingeführte allgemeine Drei-Personen-Struktur, die nur generelle Beziehungen zwischen den Akteuren A, B und C angibt. Die Punkte symbolisieren das Humankapital, die Pfeile das soziale Kapital.

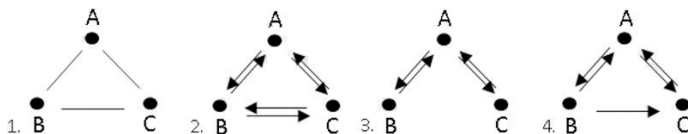


Abbildung 2: Art der geschlossenen Systeme (Coleman 1995: 395, 407 ff.)

¹² Granovetter (1985) hat den Punkt der Informationsweitergabe zum Kern seines Sozialkapitalansatzes – „strength of weak ties“ – gemacht, indem er auf die Wichtigkeit von schwachen Beziehungen verweist. Lin (2001) zeigt, dass die schwachen Beziehungen nicht nur in der Theorie, sondern auch empirisch von Bedeutung sind.

¹³ Diekmann (1993) hat die kooperativen Beziehungen anhand verschiedener Beispiele unterstrichen. Diekmann teilt zudem den Grundgedanken Colemans Sozialkapitalkonzept, kritisiert jedoch auch, dass eine empirische Theorie vorliege, die nicht operationalisierbar sei, sodass eine empirische Prüfung ausbleibe (Diekmann 1993:23).

Die Diagramme 2.–4. verdeutlichen über die Pfeilrichtungen die jeweilige Abhängigkeit einer Person von einer anderen. Diagramm 2. nennt Coleman ein vollständig geschlossenes System mit drei Akteuren, da die Akteure untereinander jeweils etwas von Interesse für die anderen anzubieten haben. Die Abhängigkeiten, die nach Coleman auch mit einem Machtgefüge¹⁴ gleichgesetzt werden können, sind in diesem Fall zwischen allen drei Akteuren ausgeglichen. Coleman beschreibt ausgeglichene Macht eines Akteurs in einem solchen System als einen direkten Maßstab für das soziale Kapital innerhalb des Systems. Diagramm 3. zeigt ein nicht geschlossenes System, in dem die Machtverhältnisse sowie das Sozialkapital der einzelnen Akteure nicht ausbalanciert sind. Akteur A hat durch seine wechselseitige Abhängigkeit zum Akteur B sowie Akteur C eine doppelt so hohe Anzahl an Gutschriften – jedoch auch an Belastungen jeweils in Form einer Abhängigkeit – wie Akteur B oder C, was sich in einem Ungleichgewicht von Macht und sozialem Kapital ausdrückt. Die vierte und letzte Darstellung des Diagrammes (4.) ist eine Mischung aus den beiden vorherigen Diagrammen: Akteur B und C haben keine interdependente Beziehung, da C von B abhängig bzw. an etwas interessiert ist, was Akteur B Akteur C anbieten kann, jedoch nicht umgekehrt. Das soziale Kapital ist bei A und B gleichermaßen vorhanden, während Akteur C nur auf einen Teil sozialen Kapitals zurückgreifen kann, in diesem Fall wäre dies Akteur A als Ressource.

Fügt man den Beziehungskonstellationen Rollendifferenzierungen, bspw. in Form von Eltern-Kind-Beziehungen oder, generell gesagt, in Form verschieden gearteter – einflussreicherer und schwächerer – Positionen, hinzu, erhält die Geschlossenheit eine weitere wichtige Rolle hinsichtlich sowohl der Emergenz und Durchsetzung von Normen als auch hinsichtlich der Vertrauensvergabe. Coleman demonstriert dies an den beiden Abbildungen 3 (a) und (b). A sowie B repräsentieren einflussreichere Positionen, wie bspw. Eltern, Lehrer oder Unternehmen, während a oder b die schwächeren Positionen vertreten, wie bspw. Kinder, Schüler oder Kunden.

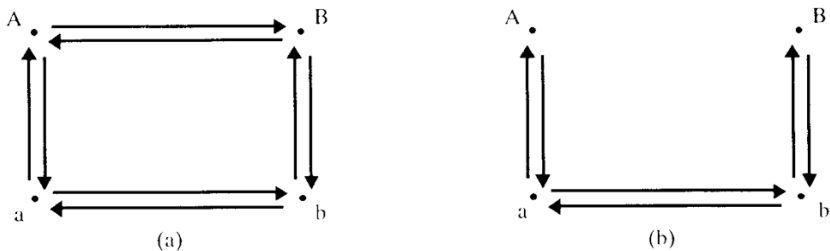


Abbildung 3: Beziehungssystem mit Rollendifferenzierungen (Coleman 1995: 414)

¹⁴ Coleman bezieht sich hier nicht auf das soziologische Weber'sche Verständnis von Macht, wonach es um die Durchsetzung des eigenen Willens geht („Macht bedeutet jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf diese Chance beruht“ (Weber 1980: 28)). Vielmehr sind mit dem Machtbegriff die Durchsetzung von Kontrollen und Sanktionen sowie die Chance an Möglichkeiten (Vorteile durch Ressourcen) gemeint.

Coleman demonstriert, wie Geschlossenheit in einem Beziehungssystem mit Rollendifferenzierungen zu unterschiedlich hohem sozialem Kapital bei unterschiedlichen Machtverhältnissen führen kann. Er zieht dazu das Beispiel zweier Familien in einer Nachbarschaft heran, das jedoch auch gegen jede andere soziale Beziehung mit differenzierten Rollentypen ausgetauscht werden kann. In seinem Beispiel können die Eltern in einem geschlossenen System (a) ihre elterliche Kontrolle besser durchsetzen, wenn ihre Kinder sich normabweichend verhalten, da sie durch den rotierenden Informationsaustausch untereinander mehr soziales Kapital in Form von Kontrolle und Sanktionsgewalt besitzen als Eltern, die diese gegenseitigen Verständigungen untereinander bzw. diese Geschlossenheit nicht haben (b). Normen innerhalb eines geschlossenen Netzwerks sind daher am effektivsten, da sie kollektiv sanktioniert werden können (Coleman 1988: 105 ff.). Die schwächeren Positionen haben in nicht geschlossenen Systemen (b) mehr Möglichkeiten, ihr soziales Kapital untereinander – etwa durch Informationsweitergabe oder Unterstützungen – einzusetzen, da die reziproke Verbindung zwischen den mächtigeren Positionen fehlt. Die schwächeren Rolleninhaber, bspw. die Kinder, können z. B. Fehlverhalten vertuschen, wodurch sie wiederum mehr soziales Kapital und folglich informale Macht akkumulieren. Coleman (1995: 415) schließt daraus:

„Wenn ein Typ von Akteur in einer Beziehung die schwächere Position einnimmt [...], werden die Akteure dieses Typs wahrscheinlich soziale Netzwerke aufbauen, die Geschlossenheit aufweisen, um ihre Position im Verhältnis zu dem mächtigeren Typ von Akteur zu stärken.“

Diese Durchsetzung von Normen und Sanktionen wie im obigen Beispiel oder auch die Weitergabe von brauchbaren Informationen für die Empfänger sind nach Coleman soziales Kapital. Neben den bereits erwähnten Erwartungen und Verpflichtungen können auch die beiden Formen der zielgerichteten sozialen Organisation sowie der übereignungsfähigen sozialen Organisation soziales Kapital darstellen. Soziale Netzwerke, die sich hinsichtlich eines gemeinsamen Ziels bilden, werden als „übereignungsfähige soziale Organisationen“ bezeichnet, sofern sie über die eigentliche Absicht hinaus bestehen und hinsichtlich anderer Zwecke fortgeführt werden. „Zielgerichtete Organisationen“ sind, wie der Name schon sagt, hinsichtlich eines bestimmten Zweckes gebildet um Ziele umzusetzen, wie bspw. Gewinnerzielung (bei gewerblichen Organisationen) oder die Durchsetzung von Interessen. Beiden Formen ist gemein, dass sie beiläufig eine Art Nebenprodukt im Sinne eines öffentlichen Gutes entstehen lassen, das als kollektives soziales Kapital bezeichnet werden kann.

3.1.3 *Doppelcharakter: individuelle Ressource und öffentliches Gut*

Die oben aufgeführten Beispiele zu den credit slips zeigen, dass soziales Kapital als Ressource zur Zielerreichung und Handlungserleichterung eingesetzt werden kann. Bei Betrachtung von Organisationen zeigen sich weitere zentrale Eigenschaften sozialen Kapitals.

Einige soziale Organisationen arbeiten vorwiegend regional in Städten oder Kreisen, andere sind deutschlandweit tätig. Sie engagieren sich in gesellschaftlichen Problemfeldern, wie bspw.