

Einleitung

AKTUELLE THEMEN UND DISKUSSIONEN DER SOZIALKAPITALFORSCHUNG

Axel Franzen und Markus Freitag

Zusammenfassung: Das Ziel unseres Beitrages ist es, den Leserinnen und Lesern dieses Sonderhefts eine kurze Einleitung und einen Überblick über den Stand der Forschung zum Thema „Sozialkapital“ zu geben. Wir verweisen zunächst auf einige Klassiker der Soziologie und der Politikwissenschaft, die schon früh die Bedeutung der sozialen Eingebundenheit für das Handeln von Individuen betont haben. Seit Beginn der 1990er Jahre hat sich dann immer mehr der Begriff „Sozialkapital“ als Bezeichnung für diesen Sachverhalt durchgesetzt. In der modernen empirischen Sozialforschung befassen sich mittlerweile viele Studien mit den Fragen, wie Sozialkapital in Gesellschaften verteilt ist, wie es entsteht und welche Auswirkungen mit einer unterschiedlichen Ausstattung verbunden sind. Dies wird durch die Beiträge in diesem Sonderheft demonstriert, die wir in dieser Einleitung zusammenfassen und vorstellen.

Die Vorstellung, dass Individuen in ihren Werten, Einstellungen und Handlungen von ihrem sozialen Umfeld beeinflusst werden und ihre Handlungen ihrerseits im Hinblick auf die Wirkung für ihr soziales Umfeld ausrichten, ist eine der wesentlichen Grundideen der Soziologie. Dieser Kerngedanke zieht sich wie ein roter Faden durch die Schriften der soziologischen Klassiker bis zu neuesten empirischen Untersuchungen über die Bedeutung von der Einbettung in soziale Netzwerke. Bei den Klassikern wie Max Weber, Georg Simmel oder Émile Durkheim findet sich dieser Grundgedanke in ganz unterschiedlichen Formulierungen. Für Max Weber sollte sich die Soziologie um das Verstehen von „sozialem Handeln“ kümmern, wobei damit jenes Handeln gemeint war, „welches seinem von dem oder den Handelnden gemeinten Sinn nach auf das Verhalten anderer bezogen wird und daran in seinem Ablauf orientiert ist“ (Weber 1980: 1; zuerst 1921). Bei Georg Simmel bestand der neue Ansatz der Soziologie darin, die Formen der Vergesellschaftung zu untersuchen, die aus dem „Wechselwirken und dem Zusammenwirken der Einzelnen“ entstehen. Gruppen, so Simmels Formulierung, existieren zwar zu ganz unterschiedlichen Zwecken, aber die „gleichen formalen Verhaltensweisen (...)“ wie „Über- und Unterordnung, Konkurrenz, Nachahmung, Arbeitsteilung, Parteibildung, Vertretung, Gleichzeitigkeit des Zusammenschlusses nach innen und des Abschlusses nach außen und unzähliges Ähnliches findet sich an einer staatlichen Gesellschaft wie an einer Religionsgemeinde, an einer Verschwörerbande wie

an einer Wirtschaftsgenossenschaft, an einer Kunstschule wie an einer Familie“ (Simmel 1958: 7; zuerst 1908).

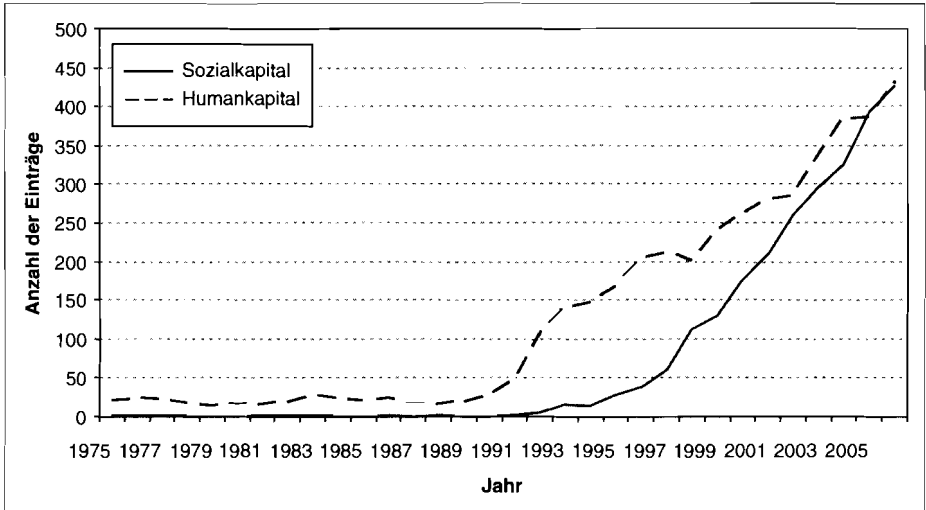
Die Bedeutung des sozialen Umfelds steht auch bei Émile Durkheim im Zentrum seines Werks. Nach Durkheim führen unterschiedliche Formen der Arbeitsteilung zu verschiedenen Formen der Solidarität und der Begriff „soziale Tatsache“ sollte verdeutlichen, dass die Normen einer Gesellschaft dem Einzelnen so real wie physische Tatsachen entgegentreten: „Wenn ich meine Pflichten als Bruder, Gatte oder Bürger erfülle, oder wenn ich übernommene Verbindlichkeiten einlöse, so gehorche ich damit Pflichten, die außerhalb meiner Person und der Sphäre meines Willens im Recht und in der Sitte begründet sind“ (Durkheim 1965: 105; zuerst 1896).

Freilich wurde die Bedeutung des Sozialen durch Durkheim und in der Folge durch den Strukturfunktionalismus von Talcott Parsons oder in der Rollentheorie von Ralf Dahrendorf überbetont. Individuen haben in diesen Theorietraditionen keine Entscheidungsfreiheiten, sondern folgen mehr oder weniger automatisch gesellschaftlichen Pflichten und Normen. In der Ökonomik wurde dagegen lange Zeit typischerweise unterstellt, dass Individuen zumindest auf Märkten isoliert eine eigeninteressierte Nutzenmaximierung betreiben, ohne die Interessen anderer Akteure zu berücksichtigen. Das Wohl aller stellt sich bekanntlich dennoch nach Adam Smith von selbst ein, so als würden die Handlungen der Individuen durch eine „unsichtbare Hand“ gelenkt. James Duesenberry hat beide Disziplinen deshalb treffend mit dem Satz beschrieben „economics is all about how people make choices, sociology is all about how they don't have any choice to make“ (1960: 233, zitiert nach Granovetter 1985). Beide Sichtweisen stellen Extreme dar. Es lässt sich kaum leugnen, sondern ganz im Gegenteil auch experimentell belegen, dass Individuen häufig ihre Handlungen an ihren individuellen materiellen Interessen ausrichten. Aber es lassen sich auch Beispiele und experimentelle Befunde anbringen, die zeigen, dass Menschen zuweilen kooperativ sind, altruistisch handeln oder Fairnessüberlegungen und andere Normen in ihren Entscheidungen berücksichtigen.¹ Viele Sozialwissenschaftler wie die Soziologen Mark Granovetter (1985) oder James Coleman (1990) oder auch Politologen wie Robert Axelrod (1984) haben deshalb versucht, beide Sichtweisen zu verbinden und darauf hingewiesen, dass sich Akteure in der Regel kennen, eine gemeinsame Vergangenheit haben oder durch den „Schatten der Zukunft“ miteinander verbunden sind. Es ist diese Eingebundenheit in soziale Netzwerke, die bestimmte Handlungen, Transaktionen oder Kooperation erst ermöglicht.

Die Soziologen James Coleman (1988) und Pierre Bourdieu (1983) haben den Begriff „Sozialkapital“ verwendet, um die Einbettung von Individuen in soziale Strukturen zu umschreiben. Diese knappe Formulierung, die bereits etablierte Konzepte wie das Finanz- und Humankapital ergänzt, ist bei Soziologen, Politikwissenschaftlern und Ökonomen auf fruchtbaren Boden gefallen. Die Idee, dass Individuen über unterschiedliche Ressourcen verfügen und dass sich diese Ressourcen gegenseitig bedingen,

¹ Übrigens hat das auch Adam Smith (1926: 1; zuerst 1759) schon gesehen: „Mag man den Menschen für noch so egoistisch halten, es liegen doch offenbar gewisse Prinzipien in seiner Natur, die ihn dazu bestimmen, an dem Schicksal anderer Anteil zu nehmen, und die ihm selbst die Glückseligkeit dieser anderen zum Bedürfnis machen, obgleich er keinen anderen Vorteil daraus zieht, als das Vergnügen, Zeuge davon zu sein“.

Abbildung 1: Die Verbreitung der Begriffe „Sozialkapital“ und „Humankapital“ in SSCI-Zeitschriften



scheint einen Schutz vor der Überbetonung sozialer Determinanten menschlichen Verhaltens zu bieten. Vielleicht liegt darin einer der Gründe für die Popularität und den vergleichsweise hohen interdisziplinären Anklang des Sozialkapitalkonzepts. Anhand einer Literaturrecherche wird die enorme Verbreitung des Begriffs „Sozialkapital“ seit den 1990er Jahren ersichtlich (s. *Abbildung 1*): 2006 betrug die Anzahl der Aufsätze aus Zeitschriften, die im Social Science Citation Index (SSCI) enthalten sind und das Wort „social capital“ im Titel, in der Zusammenfassung oder als Stichwort enthielten 427. Zum Vergleich: Für den Begriff Humankapital wurden 2006 insgesamt 431 Einträge gezählt.

Die Grafik täuscht allerdings zwei Sachverhalte vor: Erstens sieht es zunächst danach aus, als sei die Berücksichtigung der sozialen Eingebundenheit menschlichen Verhaltens eine Erfindung der 1990er Jahre. Dies ist natürlich, wie erörtert, nicht so. Neben den Klassikern haben sich auch vorher bereits viele Untersuchungen mit sozialen Netzwerken und den Ressourcen, die damit verbunden sind, befasst. Als Beispiele lassen sich die Studien von Granovetter (1973, 1974), Ronald Burt (1988), Barry Wellman und Scot Wortley (1990), Nan Lin et al. (1981) oder Peter Marsden und Jeanne Hurlbert (1988) anführen. Die Grafik bringt lediglich zum Ausdruck, dass viele solcher Studien seit den 1990er Jahren vermehrt das Label „Sozialkapital“ verwenden.

Zweitens täuscht die einheitliche Namensgebung vor, dass eine kumulative Forschung entstanden wäre, vergleichbar derjenigen zum Humankapital. Davon ist die Sozialkapitalforschung aber noch weit entfernt. Historisch gesehen trugen verschiedene Beiträge in unterschiedlichen Kontexten und Dekaden mehr oder weniger unabhängig voneinander zur Entwicklung des Konzeptes bei. Bereits vor nahezu einhundert Jahren prägte Lyda Judson Hanifan (1916) den Begriff des Sozialkapitals, indem er auf die Bedeutung des gemeinschaftlichen Engagements für den Erhalt der gesellschaftlichen Entwicklung hinwies. Hanifan bezieht Sozialkapital dabei vor allem auf Eigenschaften

wie Gemeinschaftsgeist, Mitgefühl und den geselligen Austausch zwischen den Akteuren einer sozialen Gemeinschaft. Die begriffliche Neuschöpfung Hanifans verschwand zwar zunächst, wurde aber im Verlauf des 20. Jahrhunderts immer wieder durch voneinander unabhängige Beiträge in die akademische Diskussion eingebracht (vgl. Putnam und Goss 2001: 17). John Seeley et al. (1956) wiesen beispielsweise unter expliziter Verwendung der Begrifflichkeit darauf hin, dass die Mitgliedschaft in Vereinen und Clubs eine nicht zu unterschätzende Ressource mit Blick auf die Entwicklung der beruflichen Karriere ist. In den 1960er Jahren erörterte Jane Jacobs (1961) den Nutzen gemeinschaftlich-nachbarschaftlicher Einrichtungen und Beziehungen als Sozialkapital in der großstädtischen Umgebung. In den Analysen von Glenn Loury (1977) wiederum ist mit sozialem Kapital die Menge an Ressourcen gemeint, die in Familienbeziehungen und in sozialen Organisationen der Gemeinschaft enthalten sind und welche die kognitive oder soziale Entwicklung eines Kindes oder eines Jugendlichen fördern. Hierbei variieren die Erträge von Investitionen in Humankapital mit der sozialen Herkunft der Personen.

Es sind dann die Arbeiten von Bourdieu (1983), Coleman (1988, 1990) und Putnam (1993, 1995a, 1995b, 2000), die dem Konzept schließlich in den 1990er Jahren zum akademischen und öffentlichen Durchbruch verhelfen. Allerdings bleiben auch neuere Definitionen von „Sozialkapital“ (vgl. *Tabelle 1*) heterogen. Die Definitionen sprechen mindestens vier unterscheidbare Aspekte von Sozialkapital an: Ressourcen, Netzwerke, Normen und Vertrauen. Bourdieu (1983: 190f.) definiert Sozialkapital vor allem als eine individuelle Ressource, die wie Vermögen oder Bildung zur Förderung individueller Ziele eingesetzt werden kann. Darüber hinaus verknüpft Bourdieu (1983)

Tabelle 1: Definitionen von Sozialkapital

„Das Sozialkapital ist die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes oder Anerkennens verbunden sind; oder, anders ausgedrückt, es handelt sich dabei um Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen“ (Bourdieu 1983: 190–191).
„(Social capital refers to) friends, colleagues, and more general contacts through whom you receive opportunities to use your financial and human capital“ (Burt 1992: 9).
„Social Capital inheres in the structure of relations between persons and among persons“ (Coleman 1990: 302).
„Social capital can be defined simply as a set of informal values or norms shared among members of a group that permits cooperation among them“ (Fukuyama 2000: 16).
„Schließlich besteht die wichtigste Komponente von Sozialkapital im Niveau des tatsächlichen Engagements der Bürger einer Gesellschaft in informellen Netzwerken oder formellen Vereinigungen“ (Offe und Fuchs 2001: 419).
„Social capital stands for the ability of actors to secure benefits by virtue of membership in social networks or other social structures“ (Portes 1998: 6).
„By social capital I mean features of social life, networks, norms, and trust, that enable participants to act together more effectively to pursue shared objectives“ (Putnam 1995b: 664–665).
„Social capital refers to connections among individuals, social networks and the norms of reciprocity and trustworthiness that arise from them“ (Putnam 2000: 19).
„(Social capital is defined) as the willingness of citizens to trust others including members of their own family, fellow citizens, and people in general“ (Whiteley 2000: 450).

seine Gedanken über das Sozialkapital mit der Reproduktion sozialer Ungleichheit, da die in Gesellschaften immanente Ungleichheitsstruktur die unterschiedlichen sozialen Gruppen mit einem ungleichen Ausmaß an sozialem Kapital versorgt. Colemans (1988, 1990) Analysen indes konzentrieren sich insbesondere auf die Grundlagen von Eigennutz maximierenden Formen des sozialen Austausches, aus denen sich kooperative Beziehungen und Vertrauen ergeben können. Soziales Kapital ist für Coleman (1988) weniger eine Eigenschaft von Akteuren und stärker an soziale Beziehungen und Kontexte gekoppelt: Soziales Kapital manifestiert sich in so verschiedenen Formen wie sozialen Verpflichtungen, Vertrauen, Informationspotenzialen oder auch gemeinschaftsbezogenen Normen. Ferner zeigen sich in sozialen Organisationen besondere Kontexte für die Genese und Aufrechterhaltung sozialen Kapitals. Während soziologische Betrachtungen eher der Tradition von Granovetter oder Coleman folgen und sich auf personenbezogene Netzwerke beziehen, wird in ökonomischen Studien dagegen stärker das Vertrauen in andere Menschen thematisiert, das mutmaßlich Transaktionskosten senkt und damit positive Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum von Gesellschaften hat.

Die Popularität des Sozialkapitalansatzes in der Politikwissenschaft lässt sich in erster Linie auf die Analysen von Robert Putnam (1993, 1995a, 1995b, 2000) zurückführen. Putnam versteht unter sozialem Kapital allgemeine Aspekte des sozialen Zusammenlebens wie Vertrauen, gemeinschaftsbezogene Werte und Normen oder zwischenmenschliche Kontakte und Netzwerke, welche die soziale Kooperation zum gegenseitigen Nutzen und Wohlergehen fördern. Sozialkapital ist bei Putnams Analysen vornehmlich als Amalgam dreier Elemente zu verstehen: Zum ersten aus der Dichte und Reichweite des Vereinslebens, zum zweiten durch das in sozialen Gruppen erworbene Vertrauen und zum dritten durch eine sozial vermittelte Orientierung an gemeinschaftlichen Werten und Reziprozitätsnormen. Unverkennbar an Putnams Konzeption ist der Rückgriff auf die Arbeiten Alexis de Tocquevilles (1994), der eine funktionierende Gemeinschaft vor allem auf das zivile Engagement der Bürgerinnen und Bürger in Freiwilligenvereinigungen zurückführte. Tocqueville (1994) schildert den Zustand der amerikanischen Zivilgesellschaft in den 1830er Jahren wie folgt: „Die Amerikaner jeden Alters, jedes Standes, jeder Geistesrichtung schließen sich fortwährend zusammen. Sie haben nicht nur kaufmännische und gewerbliche Vereine, denen alle angehören, sie haben auch noch unzählige andere Arten: religiöse, sittliche, ernste, oberflächliche, sehr allgemeine und sehr besondere, gewaltige und ganz kleine (248)“. „So erweist sich das demokratischste Land der Erde als dasjenige, in dem die Menschen die Kunst, gemeinsam das Ziel gemeinschaftlichen Begehrens zu erstreben, in unserer Zeit am vollkommensten entwickelt ... haben (249)“. „Meines Erachtens verdient nichts eine größere Aufmerksamkeit als die zu geistigen und sittlichen Zwecken gegründeten Vereine Amerikas (253)“. Den Stellenwert gemeinschaftlichen Handelns verdeutlichte Tocqueville (1969: 176) allerdings nicht nur durch seine Beobachtungen der amerikanischen Zivilgesellschaft, sondern bereits in seinen Analysen über den alten französischen Staat und die Revolution, deren Fortgang und Nachhaltigkeit er mit Blick auf das Vereinswesen kritisch beurteilte: „Als die Revolution ausbrach, würde man im größten Teil Frankreichs vergebens zehn Männer gesucht haben, die gewohnt waren gemeinschaftlich in einer geregelten Weise zu handeln.“ Noch bevor Putnam das Vereinswesen als zentra-

len Baustein seiner Sozialkapitaltheorie ausmachte, erkannte die politische Kulturforschung der 1960er Jahre die Relevanz assoziativer Muster und wies freiwillige Vereinigungen als „the most important foundations“ stabiler Demokratien aus (Almond und Verba 1965: 220ff.). Vereine dienen hier sowohl als Medium der politischen Sozialisation als auch als „Schulen der Demokratie“, da sie in der sozialen Praxis die Verbindung von Mitgliedschafts- und Staatsbürgerrolle ermöglichen. Die engagierten Vereinsmitglieder sind in politischen Fragen besser informiert, zeigen größeres politisches Interesse und Vertrauen und sind in der Regel auch politisch aktiver als die Nichtmitglieder.

Das vorliegende Sonderheft gibt bewusst keine einheitliche und für alle Beiträge bindende Begriffsbestimmung vor. Stattdessen spiegeln die einzelnen Texte die Vielfalt an Vorstellungen und Definitionen zum Sozialkapital wider und veranschaulichen diese auf unterschiedlichen Anwendungsgebieten. Der Band ist in drei Kapitel gegliedert. Das erste Kapitel „Grundlagen, Modelle, Konzepte“ enthält drei Beiträge, die sich ausführlicher als diese Einleitung mit den Fragen beschäftigen, was unter Sozialkapital verstanden wird, welche Dimensionen unterschieden werden und welche Vorschläge zur Messung von Sozialkapital existieren. Im zweiten Teil „Entstehung und Entwicklung von Sozialkapital“ stehen die Entstehungsbedingungen, der Aufbau und die Entwicklung sozialen Kapitals im Mittelpunkt des Interesses. Dabei wird insbesondere die Rolle politischer, sozioökonomischer und kultureller Bedingungen untersucht, die den Sozialkapitalbestand von Individuen und Gesellschaften beeinflussen. Der dritte Teil des Sonderbands widmet sich schließlich den Auswirkungen und Konsequenzen des Sozialkapitals. Die verschiedenen Studien zeigen, dass Sozialkapital in fast allen inhaltlichen Gebieten der Sozialwissenschaften, auf Güter- und Dienstleistungsmärkten, für die Unternehmensgründung, für wirtschaftliches Wachstum, auf dem Arbeitsmarkt, auf illegalen Märkten, für Migrations- und Fertilitätsentscheidungen, für die politische Beteiligung, für Stadtentwicklung oder beim Bildungserwerb eine wesentliche Funktion einnimmt.

Der Beitrag von *Hanspeter Kriesi* stellt die ideengeschichtlichen Ursprünge und Entwicklungen des Begriffs dar. Im ersten Abschnitt bespricht der Autor zunächst die Definitionen von Pierre Bourdieu, James Coleman und Alejandro Portes. Der Beitrag verdeutlicht dann die vor allem von Robert Putnam vorgenommene Reduktion des Konzepts auf horizontale Verbandsstrukturen und soziales Vertrauen. Putnam folgt dabei der Tradition von Alexis Tocqueville, der bekanntlich nach seiner Amerikareise die Eigentümlichkeiten und den Erfolg der amerikanischen Demokratie in erster Linie dem funktionierenden Vereinswesen zuschrieb. Kriesi zeigt, dass die These von der Wichtigkeit zivilbürgerlicher Vereine in der Politikwissenschaft heftig umstritten ist. Insbesondere argumentieren viele Politologen, dass Vereine zwar zu Tocquevilles Zeiten einen zentralen Stellenwert einnahmen, dass aber in modernen Demokratien diese Funktionen von anderen Institutionen wie z.B. den politischen Parteien und Lobbyisten übernommen wurden. Außerdem verweist Kriesi auf zahlreiche Studien, die betonen, dass sich weder die Anzahl an Organisationen und Vereinen noch an Mitgliedern verringert hat, sondern vielmehr ein Wandel der Partizipationsform beobachtet werden kann. Schließlich diskutiert der Autor die Beziehungsstrukturen, die in der Literatur unterschieden werden (vertikale vs. horizontale, formelle vs. informelle, und starke vs.

schwache Beziehungen) und verweist auf die unterschiedlichen Konsequenzen dieser Formen von Sozialkapital. Hier wird deutlich, dass die bisherige Forschung viele unbeantwortete Fragen und Unstimmigkeiten bereithält. Dennoch endet der Beitrag mit einem positiven Ausblick: Das Konzept beinhaltet zwar in großen Teilen lediglich eine Neuformulierung bekannter Probleme, fördert aber in den Augen von Hanspeter Kriesi den Brückenschlag zwischen theoretischen Ansätzen und Disziplinen und eröffnet damit neue Einsichten und Entwicklungsmöglichkeiten.

Andreas Diekmann diskutiert in seinem Beitrag „Dimensionen von Sozialkapital“ den Stellenwert unterschiedlicher Aspekte von Sozialkapital für die Entstehung von Kooperation. Zunächst wird anhand von zwei Fallbeispielen, der Gemeinschaft der Amish-People in Pennsylvania und am Beispiel von Transaktionen im Internet, beschrieben, wie Kooperation zwischen Individuen in ganz unterschiedlichen Situationen aufrechterhalten werden kann. Diekmanns Argument ist, dass in beiden Fällen die Kooperation auf der einen Seite durch institutionelle Regeln gewährleistet und auf der anderen Seite durch bestimmte Aspekte von Sozialkapital erreicht wird. Als Beispiel für institutionelle Regeln wird u.a. die Zahlungsmodalität bei Internet-Auktionen genannt. Beim Sozialkapital betont Diekmann vor allem den Stellenwert der Fairness- und Reziprozitätsnorm. Beide Normen hängen allerdings auch mit den sozialen Netzwerken zusammen, in die die Individuen eingebunden sind. Um die Wirkungen von Sozialkapital besser analysieren zu können, plädiert der Autor für eine genauere Unterscheidung der einzelnen Dimensionen des Sozialkapitals. Eine Präzisierung verspricht sich der Autor vor allem von einer besseren Verknüpfung spieltheoretischer Modelle mit den Aspekten von Sozialkapital, was an einigen Beispielen verdeutlicht wird.

Während sich die beiden ersten Beiträge primär mit den unterschiedlichen Definitionen und Verwendungen von Sozialkapital beschäftigen, steht im dritten Beitrag die empirische Analyse der Zusammenhänge verschiedener Facetten von Sozialkapital im Vordergrund. Im Anschluss an eine definitorische Einleitung wenden sich *Axel Franzen* und *Sonja Pointner* den unterschiedlichen Methoden zur Messung von Sozialkapital in der Umfrageforschung zu. Mittlerweile sind in fast allen größeren nationalen und internationalen Surveys einige Indikatoren über Sozialkapital enthalten. Allerdings konzentrieren sich viele Umfragen nur auf bestimmte Dimensionen des Konzepts. Für die Analyse greifen die Autoren deshalb auf eine eigene Umfrage zurück, in der vergleichsweise viele Aspekte von Sozialkapital aufgegriffen werden. Die Ergebnisse zeigen, dass private Freundesnetzwerke, Kontakte zu den Nachbarn und Mitgliedschaften untereinander nur schwache Korrelationen aufweisen. Auch die weiteren Dimensionen von Sozialkapital wie das Vertrauen in andere Personen und Institutionen sowie die Fairness- und Reziprozitätsnorm weisen nur einen schwachen Zusammenhang untereinander als auch zu den Netzwerkvariablen auf. Die Korrelations- und Faktorenanalysen ergeben damit, dass die in der Literatur besprochenen Bedeutungen nicht nur analytisch, sondern auch empirisch deutlich unterscheidbar sind. Keineswegs lässt sich ein einfacher Indikator identifizieren, der quasi als Proxy für alle Dimensionen herangezogen werden könnte. Die Autoren schlagen deshalb vor, den Begriff Sozialkapital im Sinn Bourdieus für die Ressourcen zu reservieren, auf die Individuen aufgrund ihrer Netz-

werkkontakte zugreifen können. Andere Aspekte wie Vertrauen oder Normen sollten dagegen auch wie bisher als Vertrauen und Normen bezeichnet werden.

Die Beiträge im zweiten Kapitel des Sonderhefts konzentrieren sich auf die Analyse der Entstehungsbedingungen und der Entwicklung von Sozialkapital.

Thomas Wöhler und *Thomas Hinz* nehmen den für die USA behaupteten Zerfall von Sozialkapital und den beobachteten Schwund persönlicher Netzwerke zum Anlass, die Entwicklung von Diskussionsnetzwerken als Form des Sozialkapitals für Deutschland empirisch auszuleuchten. Die Autoren kommen dabei auf der Basis von Auswertungen des DJI-Familien surveys zu dem Schluss, dass es in Deutschland, anders als in den USA, nicht zu einer Verkleinerung der Netzwerke kam. Die Anzahl der Menschen ohne Diskussionspartner ist in Deutschland auf niedrigem Niveau gleich geblieben, eine Tendenz hin zu einer größeren sozialen Isolation kann nicht bestätigt werden. Ebenso ist der Trend zu einem größeren Anteil verwandtschaftlicher Beziehungen in Deutschland nicht nachweisbar, da deutsche Diskussionsnetzwerke im Zeitverlauf auch etwas höhere Anteile von Nicht-Verwandtschaftskontakten enthalten. Allerdings bestehen die deutschen Netzwerke zu größeren Teilen aus Verwandten als die Netzwerke in den USA und sind im Durchschnitt kleiner als diese. In den deutschen Familien nimmt die Rolle des Partners anders als in den USA in der Bedeutung ab, dafür werden Kinder verstärkt zu Bezugspersonen. Die Beziehungen zu den Eltern und Geschwistern nehmen ebenfalls eher zu. Sehr deutlich ist allerdings die Zunahme der Nennung von Freunden. Während in den USA im Zeitrend die Partner die Freunde als Diskussionspartner ersetzen, verhält es sich in Deutschland tendenziell eher umgekehrt. Die unterschiedlichen Entwicklungen in den USA und in Deutschland versuchen die Autoren insbesondere mit der ungleich verlaufenden Ausbreitung des Internets und einem damit einhergehenden Wandel der Kommunikationsformen zu erklären. Die Zunahme der nicht-partnerbezogenen, familiären Beziehungen in Deutschland wird hingegen mit dem einsetzenden Wandel des Familienbildes von der klassischen Familie hin zur „modernen“ Patchworkfamilie begründet.

Dietlind Stolle und *Bo Rothstein* widmen sich in ihrem Beitrag den Entstehungsbedingungen des zwischenmenschlichen Vertrauens als zentraler Erscheinungsform des Sozialkapitals. Bisherige Sichtweisen heben hervor, dass generalisiertes Vertrauen durch die Bürger selbst und durch die politische Kultur, die in den Netzwerken und Organisationen verankert ist, beeinflusst wird. Als Alternative zu den gängigen Erklärungen der Sozialkapitalproduktion wird das Hauptaugenmerk von den Autoren auf die Rolle politischer Institutionen gelegt. Hierbei argumentieren sie, dass die Bürger die politischen Institutionen entlang mindestens zweier Dimensionen beurteilen können: Einerseits werden die politischen Institutionen und Akteure der Repräsentation (z.B. Parlamente, Parteien und Regierungen) als Interessen wahrende Agenten aufgefasst. Andererseits werden die implementierenden Institutionen (z.B. Gerichte, Polizei und Schulen) anhand ihrer Neutralität, Fairness und Unparteilichkeit beurteilt. Während die wahrgenommene Unparteilichkeit der ausführenden Institutionen das generalisierte Vertrauen vorantreiben sollte, untergraben parteiisch ausgerichtete Regelwerke das zwischenmenschliche und vertrauensvolle Miteinander. Die Autoren sehen ihre Annahme

mit einer Vielzahl empirischer Überprüfungen auf der individuellen und aggregierten Ebene als bestätigt an: Sozialkapital in Form des interpersonalen Vertrauens gedeiht besonders in Gesellschaften, in denen die Bevölkerung feststellt, dass die administrativen und rechtlichen Institutionen eine Reihe ethischer Normen wie Unparteilichkeit, Gleichheit vor dem Gesetz, Abwesenheit von Diskriminierung und ein zufriedenstellendes Maß an Effizienz erfüllen.

Jan Delhey überprüft in seinem Aufsatz eine Annahme grenzüberschreitender Transaktionen, wonach der Gemeinschaftssinn zwischen den Völkern eine Funktion ihrer Austauschdichte ist: Je mehr sich Gesellschaften miteinander verflechten – wirtschaftlich, kulturell, sozial – umso größer sei der Gemeinschaftssinn und damit auch der Spielraum für staatliche Fusionen über nationale Grenzen hinweg. Diese Transaktionsthese überprüft der Autor für 156 europäische Länderpaare anhand von Vertrauen, das die Einwohnerschaft eines Landes gegenüber einer anderen Nation äußert, und einer Reihe von Austauschindikatoren. Basis seiner empirischen Auswertungen sind Eurobarometer-Umfragen und amtliche Statistiken. In den multivariaten Analysen findet der Autor keine Bestätigung seiner theoretischen Überlegungen. Den Völkern, mit denen der wirtschaftliche, kulturelle und touristische Austausch am größten ist, vertrauen die Europäer keineswegs am meisten. Grenzüberschreitende Transaktionen als Formen systemischer Verflechtungen werden von der breiten Öffentlichkeit weit weniger registriert als angenommen. Unterhalb der Wahrnehmungsschwelle der Bevölkerung verbleibend können sie gemäß Delhey gar nicht in Vertrauen münden. Modernitätsniveaus, Bevölkerungsgröße und kulturelle Ähnlichkeit sind hingegen weit wichtiger für die Zuschreibung von Vertrauen als grenzüberschreitender Austausch.

Marc Bühlmann und *Markus Freitag* fragen in ihrer Analyse nach Bedingungen, welche das bürgerschaftliche Engagement in Freiwilligenorganisationen als Hort sozialen Kapitals beeinflussen. Die Autoren argumentieren, dass sich gerade im freiwilligen Engagement eine besondere Form des Sozialkapitals manifestiert, da die unbezahlte Tätigkeit sowohl die soziale Beziehung als auch deren Wert reflektiert. Dies wird insbesondere durch das so genannte „Dritt-Personen-Kriterium“ verdeutlicht. Dieses Kennzeichen macht den Unterschied zwischen freiwilliger Arbeit und Freizeitaktivität an der Frage fest, ob das jeweilige Engagement von einer Drittperson gegen Bezahlung ausgeführt werden könnte. Jeder als freiwilliges bürgerschaftliches Engagement deklarierten sozialen Handlung kann somit über das Drittpersonenkriterium ein (im-)materiell definierter Wert zugewiesen werden. Freiwilligkeit wird auf diese Weise zum sozialen Kapital. Neben individuellen Merkmalen stellen die Autoren in ihren empirischen Analysen vor allem die politischen, gesellschaftlichen und sozioökonomischen Rahmenbedingungen individueller Wahlhandlungen in den Mittelpunkt des analytischen Interesses. Die Einflüsse der Individual- und Kontextebene werden simultan in unterschiedlichen Mehrebenenmodellen geschätzt. Die Analysen machen deutlich, dass sich unbezahlte Tätigkeiten in Vereinigungen nicht allein auf individuelle Eigenschaften zurückführen lassen. Vielmehr stimulieren auch das ländlich geprägte Gemeinwesen und Opportunitätsstrukturen politischer Mitsprache wie direktdemokratische Beteiligungsmöglichkeiten oder eine stark dezentralisierte staatliche Architektur das bürgerschaftliche Engagement

in Freiwilligenorganisationen. Die Grundlage der empirischen Untersuchungen bilden 54 251 Befragte der Schweizerischen Arbeitskräfteerhebung (SAKE) für das Jahr 2004.

Der Beitrag von *Martin Diewald* untersucht die Frage, wie stark die Arbeitsmarktsituation das Sozialkapital von Individuen beeinflusst. In der Literatur stehen sich in dieser Frage zwei Positionen gegenüber. Auf der einen Seite äußern einige Autoren die Befürchtung, dass mit zunehmenden Belastungen am Arbeitsplatz durch die Globalisierung auch die sozialen Kontakte in Mitleidenschaft gezogen werden. Auf der anderen Seite wird aber betont, dass gerade wegen zusätzlichen Belastungen die soziale Unterstützung an Bedeutung gewinnt und entsprechende Beziehungen von den Akteuren besser gepflegt werden. Diewald untersucht diese Fragen mithilfe zweier Wellen des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP, 2005 und 2006). Überraschenderweise zeigen seine Analysen, dass die Lohnhöhe, anders als erwartet, negativ mit der sozialen Unterstützung am Arbeitsplatz zusammenhängt. Personen mit höherer Arbeitsbelastung und größerem zeitlichen Druck erhalten dagegen mehr Unterstützung aus ihrem sozialen Umfeld. Dieser Befund trifft allerdings nicht für Langzeitarbeitslose zu, bei denen sich auch eine schlechte Sozialkapitalausstattung feststellen lässt. Die Analysen legen damit insgesamt den Schluss nahe, dass sich die Kapitalausstattungen von Individuen nicht immer akkumulieren, sondern dass Belastungen am Arbeitsplatz durch Sozialkapital kompensiert werden können. Dieses Ergebnis erinnert an die schon von Adam Smith formulierte These der kompensierenden Nettovorteile von Arbeitsmarktpositionen.

Monika Jungbauer-Gans und *Christiane Gross* untersuchen in ihrem Beitrag die Frage, wie sich das Ausmaß an generalisiertem Vertrauen und die Mitgliedschaft in Vereinen und Verbänden international unterscheiden. Anhand der Daten des European Social Survey 2002/03 und 2004/05 zeigen die Autorinnen, dass die Bevölkerungen in den wohlhabenden skandinavischen Ländern, allen voran in Dänemark, Norwegen, Finnland und Schweden, über ein hohes generalisiertes Vertrauen verfügen, während ein geringeres Ausmaß an Vertrauen in den ärmeren südeuropäischen Ländern geäußert wird. Vertrauen und Organisationsgrad hängen aber nicht nur vom Wohlstand ab, sondern korrelieren positiv mit dem Bildungsniveau, geringer Einkommensungleichheit, hohen Gesundheitsausgaben und einem hohen Ausmaß an Demokratie in einem Land. Zusätzlich untersuchen die Autorinnen die Frage nach den Ursachen ungleicher Verteilung der Indikatoren zum Sozialkapital. Ihren Überlegungen zufolge sollten ein hohes Bildungsniveau, ein ausgeprägter Wohlfahrtsstaat, dauerhafte Demokratien und ein hoher Modernisierungsgrad zur einer gleichmäßigeren Verteilung an Sozialkapital führen. Diese Hypothesen lassen sich größtenteils mit den Daten des European Social Survey bestätigen.

Der dritte Abschnitt „Wirkungen und Konsequenzen des Sozialkapitals“ besteht aus zehn vorwiegend empirischen Studien, in denen der Vorteil von Sozialkapital für die beteiligten Akteure in den unterschiedlichsten sozialen Zusammenhängen aufgezeigt wird. Im ersten Beitrag des Kapitels untersuchen *Werner Raub*, *Gerrit Rooks* und *Fritz Tazelaar* die Rendite des Sozialkapitals von Betrieben auf Güter- und Dienstleistungsmärkten. Die Autoren verdeutlichen dies am Beispiel der Transaktionen zwischen Lieferanten und Käufern von IT-Produkten. Die Leistungen der Lieferanten, so die Argu-

mentation der Autoren, hängt zum einen von den Beziehungen zwischen Abnehmer und Lieferant ab, zum andern aber auch von den Beziehungen, die der Käufer mit anderen Kunden des Lieferanten sowie mit alternativen Anbietern unterhält. Die Autoren zeigen mithilfe einer empirischen Analyse von 1 200 Transaktionen, dass die Leistungen des Lieferanten dann besser sind, wenn sich die Branche des Abnehmers durch eine hohe Kontaktdichte auszeichnet. Etwas günstiger fallen die Leistungen des Lieferanten auch dann aus, wenn dem Abnehmer weitere potenzielle Lieferanten bekannt sind.

Mit dem Verhalten auf Märkten beschäftigt sich auch der zweite Aufsatz des dritten Kapitels. *Peter Preisendörfer* gibt in seinem Beitrag „Sozialkapital und unternehmerisches Handeln“ einen umfassenden Überblick zum so genannten „network approach to entrepreneurship“. Die Ausgangshypothese dieses Ansatzes ist, dass persönliche und betriebliche Netzwerke, Netzwerkaktivitäten und entsprechende Unterstützungsleistungen für die Gründung und den Erfolg neuer Unternehmen von großer Bedeutung sind. Insbesondere wird in der Literatur vermutet, dass die personenbezogenen Netzwerke von Gründern die Erfolgs- und Überlebenschancen ihrer jungen Unternehmen positiv beeinflussen. Wider Erwarten lässt sich dies aber empirisch oft nicht belegen. Personenbezogene Netzwerke können offensichtlich nicht nur mit Vorteilen, sondern eben auch mit einigen Nachteilen verbunden sein. Eine weitere Vermutung ist, dass Unternehmensgründer, die ihr Netzwerk stark an der Unternehmensgründung beteiligen, damit andere Schwächen zu kompensieren versuchen. Preisendörfer schlägt deswegen auch einige theoretische Klärungen und Korrekturen des „network approach to entrepreneurship“ vor.

Isabelle Stadelmann-Steffen und *Markus Freitag* widmen ihren Beitrag den ökonomischen Wirkungen des Sozialkapitals. Ausgangspunkt ihrer Untersuchung ist dabei die Frage, inwiefern zwischenmenschliches Vertrauen sowie informelle und formelle soziale Netzwerke das wirtschaftliche Wachstum beeinflussen. Ihre theoretischen Argumentationslinien stützen sich zum einen auf das Potenzial des interpersonalen Vertrauens zur Senkung der im Wirtschaftsprozess anfallenden Koordinations- oder Transaktionskosten. Zum anderen fördern den Autoren zufolge soziale Netzwerke eine effektive Verfolgung gemeinsamer ökonomischer Ziele, da sich Informationen, Wissen und neue Technologien zwischen den miteinander verbundenen Individuen ohne Reibungsverluste verbreiten. Die Datengrundlage der Untersuchung bildet die für die Wachstumsforschung bislang vernachlässigte vierte Welle des World Values Survey (1999–2001). Die Ergebnisse zeigen, dass der Bestand an sozialem Kapital das Wirtschaftswachstum hoch entwickelter Volkswirtschaften nicht generell beeinflusst, jedoch insbesondere für den ökonomischen Aufholprozess ökonomisch rückständiger Nationen von Bedeutung ist. Dies bestätigt die Grundgedanken der ökonomischen Theorie „konditionaler Konvergenz“, wonach ärmere Länder nur unter bestimmten außerökonomischen Bedingungen ihr Wachstumspotenzial ausschöpfen können. Die aufgezeigte Wirkung des Sozialkapitals ist aber auch indikatorenabhängig: Während ein stark ausgeprägtes interpersonales Vertrauen ein Aufholen der ärmeren Länder gegenüber den reichen Nationen zulässt, können informelle Netzwerke und das Vereinsengagement die wirtschaftliche Entwicklung nicht wesentlich beeinflussen.

Thomas Voss bespricht in seinem Aufsatz „Netzwerke als soziales Kapital im Arbeitsmarkt“ die theoretisch zu erwartenden und empirisch nachweisbaren Effekte von Sozialkapital für Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Seit Granovettters klassischer Untersuchung „Getting a Job“ galten Arbeitsmärkte lange Zeit als der Bereich, in dem die Bedeutung und Auswirkungen der sozialen Eingebundenheit von Individuen besonders überzeugend demonstriert werden konnten. Viele empirische Studien zeigen nämlich, dass der Zugang zu beruflichen Positionen sehr häufig über soziale Beziehungen erfolgt. Soziale Kontakte liefern der Theorie nach für Arbeitnehmer wie für Arbeitgeber besonders günstige und detaillierte Informationen, die dazu führen sollten, dass die Qualität des „Matches“ zwischen Position und Person verbessert wird. Als Folge sollte die Suche über soziale Kontakte u.a. zu höheren Gehältern bei den Arbeitnehmern führen und die Profite der Arbeitgeber erhöhen. Überraschenderweise finden aber die meisten empirischen Studien nur wenig Evidenz für diese Vermutungen. Thomas Voss diskutiert in dem Beitrag nicht nur die netzwerktheoretischen Grundlagen und den Sozialkapitalbegriff, sondern bespricht auch neuere empirische Arbeiten und zeigt einige Gründe auf, die möglicherweise für das Scheitern der postulierten Sozialkapital-Effekte verantwortlich sind.

Norman Braun und Roger Berger wenden sich in ihrem Beitrag einem Bereich zu, der in der Soziologie äußerst selten untersucht wird, nämlich dem Verhalten auf illegalen Märkten. Akteure müssen auf Schwarzmärkten ohne den Schutz rechtlicher und staatlicher Institutionen agieren. Sie sind aus diesem Grund sehr viel stärker auf Selbstregulierung angewiesen, womit soziale Beziehungsstrukturen für die Lösung des Vertrauensproblems wichtiger sein sollten als auf legalen Märkten. Die Autoren verdeutlichen die Probleme von Transaktionen auf illegalen Märkten anhand der Drogenmärkte in einigen Schweizer Städten. Eine Hypothese ist, dass Konsumenten von illegalen Drogen ihre Käufe vorzugsweise bei persönlich bekannten Dealern vornehmen und die erstandenen Waren einen geringeren Preis und eine bessere Qualität aufweisen sollten als Käufe unter anonymen Transaktionspartnern. Die empirischen Ergebnisse, die auf einer Befragung von 972 Drogenkonsumenten in Basel, Bern und Zürich beruhen, bestätigen die Hypothese der Autoren. So werden Drogengeschäfte in erster Linie von gut vernetzten und einander bekannten Personen getätigt und die Konsumenten bescheinigen den Substanzen von bekannten Verkäufern eine bessere Qualität als bei anonymen Käufen. Die Untersuchung zeigt, dass die soziale Einbettung der Schwarzmarktteilnehmer geeignet ist, die besonderen Unsicherheiten auf diesen Märkten zu reduzieren. Sie demonstrieren damit, dass Sozialkapital auch dazu genutzt werden kann, sozial unerwünschte Subkulturen in einer Gesellschaft zu fördern.

Während sich die ersten fünf Beiträge des dritten Kapitels alle mit den Effekten von Sozialkapital auf Märkten beschäftigen, wenden sich die weiteren Beiträge der Bedeutung von Netzwerken bei Migrationsentscheidungen, Fertilitätsentscheidungen, politischer Partizipation, Stadtentwicklungen und dem Bildungserwerb zu. Sonja Haug und Sonja Pointner verdeutlichen in ihrem Beitrag den Stellenwert des Sozialkapitals in der Migrationsforschung. Sozialkapital wird hier als ressourcenbasierter Ansatz betrachtet. Damit werden die sozialen Netzwerke von Migranten und die daraus potenziell zugänglichen Ressourcen als die wesentliche Dimension des Sozialkapitals verwendet.

Nach einem Überblick über die Migrationsforschung analysieren die Autorinnen mithilfe des Sozio-ökonomischen Panels (1984 bis 1997) die Rückkehrentscheidung von italienischen Migranten in Deutschland. Die Analysen zeigen, dass die Befragten vor allem dann in ihre Heimat zurückkehren, wenn zuvor auch schon andere Familienmitglieder remigrierten. Das Vorhandensein von Familienmitgliedern in Deutschland reduziert dagegen die Remigrationswahrscheinlichkeit. Für die (Re-)Migrationsentscheidung ist also vorwiegend das Ausmaß an Sozialkapital im Zielland im Vergleich zum Sozialkapital im Herkunftsland bedeutend. Die empirischen Untersuchungen weisen damit darauf hin, dass eine Unterscheidung zwischen herkunftslandspezifischem und aufnahmelandsspezifischem Sozialkapital in der Migrationsforschung notwendig ist. Im Weiteren zeigen Haug und Pointner anhand einer Analyse von Freundschaftsnetzwerken, dass das Sozialkapital auch für die Integration von Migranten in die Aufnahmegeellschaft eine wesentliche Determinante darstellt.

Christoph Bühler beschäftigt sich in seinem Beitrag mit Fertilitätsentscheidungen von Paaren. Der Autor weist darauf hin, dass die materielle Situation eines Paares oder Haushalts von nachhaltiger Bedeutung für die reproduktiven Entscheidungen ist. Darüber hinaus stellt sich aber die Frage, welchen Einfluss Versorgungs- und Unterstützungsleistungen aus der sozialen Umwelt haben. Bühler skizziert zunächst einen theoretischen Rahmen, wie eine Integration zwischen haushaltsökonomischen Überlegungen und der Berücksichtigung des sozialen Umfelds in der Fertilitätsforschung aussehen könnte. Beide Ansätze sind nach Meinung des Autors vor allem auch deswegen kompatibel, weil soziale Unterstützungsleistungen mehr oder weniger direkt die ökonomische Position der Haushalte verbessern. Vor diesem Hintergrund wird dann ein umfassender Überblick zum Stand der empirischen Forschung gegeben. Diese zeigt, dass sowohl informelle Kinderbetreuung als auch die individuelle Eingebundenheit in Tausch- und Unterstützungsnetzwerke fertilitätsfördernde Einflüsse besitzt. Der Autor weist aber gleichzeitig auf theoretische und empirische Defizite hin. So berücksichtigt die bisherige Forschung z.B. nicht den Einfluss von Ressourcen, welche die Entscheidungsträger erst in Zukunft von ihren Netzwerken erwarten. Es ist aber genau dieser erwartete Ressourcentransfer, der nach Meinung des Autors für die Fertilitätsentscheidungen besonders wichtig sein dürfte.

Bodo Lippl erörtert in seiner Abhandlung den Zusammenhang zwischen unterschiedlichen Dimensionen des Sozialkapitals und einer Reihe von Formen politischer Partizipation im Vergleich europäischer Gesellschaften. In diesem Forschungsfeld wird angenommen, dass sich das Ausmaß an politischer Beteiligung von Individuen sowohl auf deren Ausstattung mit ökonomischen Ressourcen und Humankapital als auch auf politische Einstellungen (insbesondere auf das politische Interesse) und auf das Sozialkapital zurückführen lässt. Das Interesse am Sozialkapital als handlungsbestimmendem Element ist gemäß Lippl der gestiegenen Bedeutung der Zivilgesellschaft für die Entwicklung und Konsolidierung von Demokratien seit den 1990er Jahren geschuldet. Vor diesem Hintergrund untersucht die Studie anhand von Umfragedaten des European Social Survey von 2002/2003, inwieweit sich Indikatoren des Sozialkapitals auf die Beteiligung an unterschiedlichen elektoralen und nicht-elektoralen politischen Partizipationsformen im europäischen Vergleich auswirken. Die empirischen Analysen zeigen, dass

sich sowohl kulturelle als auch strukturelle Komponenten des Sozialkapitals in jeweils unterschiedlichen Mustern positiv auf die einzelnen Formen der politischen Beteiligung auswirken. Lediglich hinsichtlich der Wahlbeteiligung sind Einflüsse des sozialen Engagements von Menschen deutlich beschränkt.

Während die meisten Beiträge des dritten Abschnitts Sozialkapital in erster Linie als eine individuelle Ressource betrachten, stellen *Jürgen Friedrichs* und *Dietrich Oberwittler* in ihrem Beitrag „Soziales Kapital in Wohngebieten“ den Kollektivgutcharakter von Sozialkapital in den Vordergrund. Im Rahmen der interdisziplinären Stadtforschung wird soziales Kapital als eine kollektive Eigenschaft der sozialen Organisation von Wohngebieten verstanden. Die Autoren diskutieren zunächst die theoretischen Grundlagen und methodologischen Probleme, die dabei auftreten, und berichten die Ergebnisse zahlreicher empirischer Studien, die sich mit dem Zusammenhang von kollektivem Sozialkapital und Kriminalität befassen. Im dritten Teil wird das Konzept „collective efficacy“ beschrieben, mit dessen Hilfe kollektives Sozialkapital in der Stadtforschung gemessen wird. Die Autoren verdeutlichen das Konzept und seine Anwendungen anhand eigener empirischer Studien über Nachbarschaften in deutschen Städten. Die umfassenden Studien, in denen insgesamt 2 500 Personen aus 61 Nachbarschaften befragt wurden, zeigen enge Zusammenhänge zwischen den sozialstrukturellen Benachteiligungen von Wohnvierteln und ihrem sozialen Kapital auf.

Jutta Allmendinger, *Christian Ebner* und *Rita Nikolai* beschäftigen sich in ihrem Text mit der Relevanz des Sozialkapitals für die Zugangschancen und den Erwerb von Bildung. Da der Bildungserwerb nicht nur vom Sozialkapital abhängt, sondern auch von den kulturellen und den finanziellen Ressourcen der Familien bestimmt wird, beschreiben sie die Bildungsungleichheiten auch hinsichtlich dieser Faktoren. Deutschland zeichnet sich im internationalen Vergleich, wie die Autoren u.a. mithilfe der PISA-Untersuchungsergebnisse eindrucksvoll demonstrieren, durch ein relativ hohes Ausmaß an Ungleichheit von Bildungskompetenzen aus. In Bezug auf den Zusammenhang von Bildungserwerb und Sozialkapital identifizieren die Autoren noch erheblichen Forschungsbedarf. So plädieren sie dafür, neben den Effekten der Mikroebene, „übergeordnete“ Kompositions- und Institutionseffekte nicht aus den Augen zu verlieren. Neben der Berücksichtigung der familiären Netzwerke der Schüler sollten darüber hinaus auch deren Beziehungen zu Freunden, Klassenkameraden und Lehrern stärker berücksichtigt werden. Außerdem beschränken sich in den Augen der Autoren bisherige Untersuchungen häufig auf die formalen Bildungsabschlüsse der Netzwerkkontakte von Schülern und berücksichtigen zu selten die tatsächlichen Bildungskompetenzen als ausschlaggebende Ressourcen.

Insgesamt zeigen die Beiträge, in welchen vielfältigen Zusammenhängen und unterschiedlichen Gebieten Sozialkapital von Bedeutung sein kann. Wir konnten in diesem Band dabei nicht alle Themen erschöpfend berücksichtigen. Es fehlen z.B. Studien zum Zusammenhang von Ehestabilität und Sozialkapital, über Gesundheit, Mortalität und psychisches Wohlbefinden oder zur Diffusion technologischer Innovationen. Darüber hinaus finden sich in jüngster Zeit auch Anwendungen in der Agrarsoziologie oder der Geografie. Dennoch hoffen wir, dass dieses Sonderheft, trotz der Heterogenität der

Definitionen, durch die sich die momentane Sozialkapitalforschung auszeichnet, die Nützlichkeit des Ansatzes und auch den schon erreichten Erkenntnisfortschritt demonstriert.

Schließlich möchten wir uns bei allen Personen herzlich bedanken, die zu diesem Sonderheft beigetragen haben. Allen voran bei den Autorinnen und Autoren der Beiträge, den Gutachterinnen und Gutachtern und bei Volker Dreier und dem Redaktionsteam der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Besonderer Dank gilt auch Sonja Pointner, Katrin Botzen und Antje Kirchner für die vielfältige Unterstützung bei diversen Recherchetätigkeiten und fürs Korrekturlesen.

Literatur

- Almond, Gabriel, und Sidney Verba*, 1965: *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*. Boston, MA: Little Brown.
- Axelrod, Robert*, 1984: *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Bourdieu, Pierre*, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183–198 in: Reinhard Kreckel (Hg.), *Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt, Sonderband 2*. Göttingen.
- Burt, Ronald S.*, 1988: The Stability of American Markets. *The American Journal of Sociology* 94: 356–395.
- Burt, Ronald S.*, 1992: *Structural Holes*. Cambridge: Harvard University Press.
- Coleman, James S.*, 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology* 94 (Supplement): 95–120.
- Coleman, James S.*, 1990: *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Mass Belknap Press.
- Durkheim, Émile*, 1965: *Die Regeln der soziologischen Methode*. 2. Aufl. Neuwied: Luchterhand.
- Fukuyama, Francis*, 2000: *The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order*. New York: The Free Press.
- Granovetter, Mark*, 1973: The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology* 78: 1360–1380.
- Granovetter, Mark*, 1974: *Getting a Job*. Chicago: University of Chicago Press.
- Granovetter, Mark*, 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *The American Journal of Sociology* 91: 481–510.
- Hanifan, Lyda J.*, 1916: The Rural School Community Centre. *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences* 67: 130–38.
- Jacobs, Jane*, 1961: The Uses of City Neighborhoods. S. 29–54 in: *The Death and Life of Great American Cities*, Kap. 6. London.
- Lin, Nan, Walter M. Ensel und John C. Vaughn*, 1981: Social Resources and Strength of Ties: Structural Factors in Occupational Status Attainment. *American Sociological Review* 46: 393–405.
- Loury, Glenn C.*, 1977: A Dynamic Theory of Racial Income Differences. S. 153–186 in: *Phyllis Wallace und Annette La Mond* (Hg.), *Women, Minorities, and Employment Discrimination*. Lexington, MA.: Lexington Books.
- Marsden, Peter V., und Jeanne S. Hurlbert*, 1988: Social Resources and Mobility Outcomes: A Replication and Extension. *Social Forces* 66: 1038–1059.
- Offe, Claus, und Susanne Fuchs*, 2001: Schwund des Sozialkapitals? Der Fall Deutschland. S. 417–514 in: *Robert D. Putnam* (Hg.), *Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Portes, Alejandro*, 1998: Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology* 24: 1–24.
- Putnam, Robert*, 1993: *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, Robert*, 1995a: Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy* 6: 65–78.

- Putnam, Robert*, 1995b: Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America. *Political Science and Politics* 28: 664–683.
- Putnam, Robert*, 2000: *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.
- Putnam, Robert*, und *Kristin A. Goss*, 2001: Einleitung. S. 15–43 in: *Robert Putnam* (Hg.), *Gesellschaft und Gemeinsinn: Sozialkapital im internationalen Vergleich*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Seeley, John R., A.R. Sim* und *E.W. Loosley*, 1956: *Crestwood Heights: A Study of The Culture of Suburban Life*. New York: Basic Books.
- Simmel, Georg*, 1958: *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. 4. Aufl. Berlin: Duncker & Humblot.
- Smith, Adam*, 1926: *Theorie der ethischen Gefühle*, Band 1. Leipzig: Felix Meiner Verlag.
- Tocqueville, Alexis de*, 1969: *Der alte Staat und die Revolution*. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- Tocqueville, Alexis de*, 1994: *Über die Demokratie in Amerika*. Stuttgart: Reclam.
- Weber, Max*, 1980: *Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriß der verstehenden Soziologie*. 5. rev. Aufl. Tübingen: Mohr.
- Wellman, Barry*, und *Scot Wortley*, 1990: Different Strokes from different Folks: Community Ties and Social Support. *The American Journal of Sociology* 96: 558–588.
- Whiteley, Paul*, 2000: Economic Growth and Social Capital. In: *Political Studies* 48: 443–466.