

3 Sozialkapital

Wie ein roter Faden zieht sich »die Vorstellung, dass Individuen in ihren Werten, Einstellungen und Herausforderungen von ihrem sozialen Umfeld beeinflusst werden und ihre Handlungen ihrerseits im Hinblick auf die Wirkung für ihr soziales Umfeld ausrichten« (Franzen & Freitag, 2007, S. 7) durch die Grundgedanken der Soziologie. Bereits Max Weber forderte, dass sich die Soziologie um das Verstehen von *sozialem Handeln* bemühen soll, wobei er damit jenes Handeln meinte »welches seinem von dem oder den Handelnden gemeinten Sinn nach auf das Verhalten *anderer* bezogen wird und daran in seinem Ablauf orientiert ist« (Max Weber, 1922, S. 1). Für Weber ist soziales Handeln eine besondere Form des Handelns. Handeln ist für ihn »ein menschliches Verhalten (einerlei ob äusseres oder innerliches Tun, Unterlassen oder Dulden) (...), wenn und insofern als der oder die Handelnden mit ihm einen subjektiven Sinn verbinden« (Max Weber, 1922, S. 1).

Durkheim (1894/2009) beschäftigte sich besonders mit der Bedeutung des sozialen Umfelds für das soziale Handeln. Dabei hebt er in erster Linie hervor, dass die Normen und Werte einer Gesellschaft dem Individuum wie eine physische Tatsache entgegentreten und es sich dieser nicht entziehen kann. Auch wenn die Nachfolger von Durkheim im Strukturfunktionalismus (vgl. Parsons, 1978) die Bedeutung des Sozialen als Rollenerfüllung (vgl. Dahrendorf, 1965) stark überbetonen, gewann die Einsicht an Boden, dass Menschen zuweilen auch kooperativ und altruistisch handeln und Überlegungen zu Fairness in ihren Entscheidungen berücksichtigen. So haben beispielsweise Granovetter (1985) und Coleman (1990) versucht, diese Grundannahmen zu einer Theorie zu verbinden und weisen darauf hin, dass sich die Handelnden in aller Regel kennen, eine gemeinsame Zukunft haben und durch den *Schatten der Zukunft* verbunden sind. »Es ist die Eingebundenheit in soziale Netzwerke, die bestimmte Handlungen, Transaktionen der Kooperation erst ermöglicht« (Franzen & Freitag, 2007, S. 8).

Mit der Verwendung des Begriffs *Sozialkapital* umschrieben Bourdieu (1983) und Coleman (1988) in einer knappen Formulierung die Einbettung von Individuen in soziale Strukturen. Ihr liegt die Idee zu Grunde, dass Individuen über unterschiedliche Ressourcen, welche sich gegenseitig bedingen, verfügen. Die Herangehensweise der beiden Soziologen scheint einen Schutz vor der Überbetonung sozialer Determinanten auf menschliches Verhalten zu bieten.

Der Begriff Sozialkapital war in den 1980er-Jahren nicht neu, bereits Anfang des 20. Jahrhunderts hatte Hanifan (1916) ihn eingeführt. In der Folge verwendeten ihn unter anderem J. Jacobs (1961), aber ohne, dass er sich fest etablieren konnte.

Erst die grundlegenden Arbeiten von Bourdieu (1983), Coleman (1988) und Putnam (1993) verhalfen dem Konzept zum öffentlichen und akademischen Durchbruch. Im Zuge der Verbreitung wurden verschiedene Definitionen von Sozialkapital formuliert, die auch heute noch kontinuierlich erweitert werden. Eine Übereinstimmung findet sich darin, dass mindestens vier unterscheidbare Aspekte genannt werden: Ressourcen, Netzwerke, Normen und Vertrauen (Tabelle 3) sowie die Voraussetzung, dass für die Produktion von Sozialkapital immer soziale Beziehungen aufgebaut und erhalten werden müssen.

Bourdieu (1983) ergänzte diese Vorstellung von Sozialkapital darüber hinaus mit dem Konzept der Reproduktion von Ungerechtigkeit: Die einer gesellschaftlichen Struktur eigenen Ungleichheitsverhältnisse versorgt die Individuen in ungleichem Ausmass mit Sozialkapital.

Auf der anderen Seite ist für Coleman (1988) Sozialkapital weniger an das Individuum gebunden und mehr an soziale Beziehungen sowie den Kontext. Sozialkapital manifestiert sich für ihn in sozialen Verpflichtungen, Vertrauen, Informationspotenzialen oder auch gemeinschaftsbezogenen Normen. Für Coleman ist Sozialkapital über seine Funktion definiert. Es ist demnach ein Gebilde aus verschiedenen Einheiten, welche einerseits soziale Strukturen enthalten und andererseits soziale Handlungen ermöglichen.

Als dritte wichtige Ergänzung ist der Ansatz von Putnam (1993, 1995a) zu verstehen. Unter Sozialkapital fasst er allgemeine Aspekte des sozialen Zusammenlebens wie Vertrauen, gemeinschaftsbezogene Werte und Normen oder zwischenmenschliche Kontakte und Netzwerke zusammen. Diese haben soziale Kooperation zum Ziel, welche das Wohlergehen und der gegenseitige Nutzen fördern. Als Repräsentanten dafür sieht er Dichte und Verbreitung des Vereinslebens, das in sozialen Gruppen erworbene Vertrauen und die ge-

*Tabelle 3**Definitionen von Sozialkapital (vgl. Franzen & Freitag, 2007, S. 10)*

Das Sozialkapital ist die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten *Beziehungen* gegenseitigen Kennens oder Anerkennens verbunden sind; oder, anders ausgedrückt, es handelt sich dabei um Ressourcen, die auf der *Zugehörigkeit zu einer Gruppe* beruhen (Bourdieu, 1983).

(Social capital refers to) friends, colleagues, and more general contacts through whom you receive opportunities to use your financial and human capital (Burt, 1992/1995).

Social capital is defined by its function. It is not a single entity, but a variety of different entities having two characteristics in common: They all consist of some aspect of social structure, and they facilitate certain actions of individuals who are within the structure (Coleman, 1990).

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, 1995).

In the use of the phrase *social capital* no reference here is made to the usual acceptation of the term *capital*, expect in a figurative sense. We not refer to real estate or to personal property or to cash, but rather to that in life which tends to make those tangible substances count for most in the daily lives of people: namely good will, fellowship, sympathy, and social intercourse among the individuals and families who make up a social unit (Hanifan, 1916).

Networks are a city's irreplaceable social capital. Whenever the capital is lost, from whatever cause, the income from it disappears, never to return until and unless new capital is slowly and chancily accumulated (J. Jacobs, 1961).

Schliesslich besteht die wichtigste Komponente von Sozialkapital im Niveau des tatsächlichen Engagements der Bürger einer Gesellschaft in informellen Netzwerken oder formellen Vereinigungen (Offe & Fuchs, 2001).

Social capital can be defined as *resources embedded in a social structure which are accessed and/or mobilized in purposive actions* (Lin, 1999a).

Social capital stands for the ability of actors to secure benefits by virtue of membership in social networks (Portes, 1998).

We begin by redefining social capital as those expectations for action within a collectivity that affect the economic goals and goal-seeking behavior of its members, even if these expectations are not oriented toward the economic sphere (Portes & Sensenbrenner, 1993).

By social capital I mean features of social life, network norms, and trust that enable participants to act together more effectively to pursue shared objectives.

Social capital refers to connections among individuals, social networks and the norms of reciprocity and trustworthiness that arise from them (Putnam, 1995a).

(Social capital is defined) as the willingness of citizens to trust others including member of their own family, fellow citizens, and people in general (Whiteley, 2000).

Anmerkung. Die grundlegenden netzwerktheoretischen Arbeiten von Granovetter (1973, 1985) enthalten keine Definition von Sozialkapital.

meinschaftlichen Werte und Reziprozitätsnormen. Putnams Analysen fussen in der Politikwissenschaft. Er bezieht sich mit seinem Konzept von Sozialkapital in grossen Teilen auf de Tocqueville (1835/1840/2014), welcher mit seinen Studien zu den sich verändernden sozialen Sitten und Beziehungen Verbindungen zur Leistungsfähigkeit einer Demokratie untersuchte. Ähnlich wie Simmel, Durkheim oder Tönnies war de Tocqueville überzeugt, dass gemein-

schaftliche Verbindungen in modernen Gesellschaften in Gefahr seien und institutioneller Ersatz geliefert werden müsse.

Die Verortung von Sozialkapital auf verschiedenen Ebenen führt dazu, dass sich grundsätzliche Fragen der Repräsentationsformen von Sozialkapital stellen. Einerseits sind dies individuelle Merkmale auf der Mikroebene, wie Vertrauen, und solche auf der Makroebene, wie Netzwerke und Normen. Die Wirkungsrichtungen der kausalen Verknüpfungen der verschiedenen Faktoren sind nicht eindeutig. Ob soziales Vertrauen eine notwendige Bedingung für das Eingehen sozialer Beziehungen ist oder umgekehrt soziale Netzwerke soziales Vertrauen produzieren, ist genauso ungeklärt wie das Verhältnis dieser Komponenten zum Gesamtkonzept Sozialkapital (Kriesi, 2007).

Granovetter (1973) hingegen sieht Sozialkapital als Mesoebenenkonstrukt. Diese Sichtweise haben in der Folge auch andere angenommen (Haug, 2007), aber ohne allerdings den Doppelcharakter zu vernachlässigen, der eine Verortung auf der Mikro- beziehungsweise Makroebene mit sich bringt. So unterscheidet Esser (2002) von vornehmlich zwei Formen von Sozialkapital, dem Beziehungskapital auf individueller Ebene und dem Systemkapital auf kollektiver Ebene.

Das Konzept des Sozialkapitals lässt sich also auf verschiedenen Ebenen anwenden. Gemäß Lin (2002, S. 25) kann es auch als »the resources embedded in social networks and used by actors for actions« verstanden werden, was wiederum auf eine Wechselwirkung der Ebenen hindeutet.

3.1 Formen von Sozialkapital

Wird davon ausgegangen, dass Sozialkapital eine eng mit dem jeweiligen Netzwerk verbundene Ressource ist, welche gegebenenfalls aktiviert werden kann, macht die Analyse der Wirkung von Sozialkapital vor dem Hintergrund seiner Beziehung zum sozialen Netzwerk Sinn (Lin, 2002). Das soziale Netzwerk ist in dieser Denkweise als erklärende Variable für die Ausprägungen von Sozialkapital vorgesehen. Eine andere Herangehensweise wäre die synonyme Verwendung von sozialem Vertrauen und Sozialkapital als rationale Wahl in der sozialen Handlung bezogen auf eine Gewinnoptimierung (Coleman, 1990). Diese Gleichsetzung und die damit verbundene Grundannahme der rationalen Wahl schränkt die Analyseperspektiven von Sozialkapital gegenüber der ganzheitlichen Betrachtung von sozialen Beziehungen erheblich ein.

Hinsichtlich der Wirkweisen von Sozialkapital auf den verschiedenen Ebenen der Beziehungsstrukturen können gewisse Ordnungsformen vorgenommen werden. Diese sind in der Analyse der Produktion von Sozialkapital von zentraler Bedeutung. Bei der Betrachtung von Putnams Arbeiten und seinen theoretischen Ansätzen können drei verschiedene Formen des Sozialkapitals, bezogen auf die Beziehungsstruktur, herausgearbeitet werden: Horizontale versus vertikale Beziehungen, formelle versus informelle Beziehungen und starke versus schwache Beziehungen (Kriesi, 2007):

Horizontale versus vertikale Beziehungen

Putnam (1993) unterscheidet zwischen horizontalen und vertikalen Netzwerken der interpersonellen Kommunikation und des Austauschs. Die beiden Arten von Netzwerken unterscheiden sich darin, dass Status und Macht bei horizontalen Beziehungen in etwa vergleichbar sind. Dementsprechend sind Status und Macht bei vertikalen Beziehungen unterschiedlich verteilt, es lässt sich ein soziales Gefälle zwischen den Handelnden beobachten lässt. In Putnams Argumentation wird davon ausgegangen, dass ausschliesslich in horizontalen Netzwerken vertrauensbildende und kooperative Wirkungen entstehen können, da, seiner Meinung nach, in vertikalen Netzwerken der Informationsfluss zu wenig ausgeprägt ist und die Kontrolle der Reziprozitätsnormen nicht in beide Richtungen gleichermassen vorgenommen werden kann.

Massnahmen zur Vertrauensförderung zwischen vertikalen Netzwerken greifen kaum. So konnten beispielsweise Bohnet et al. (2001) zeigen, dass Sanktionen sogar das Gegenteil bewirken und die intrinsische Motivation sich vertrauenswürdig zu verhalten stören, wobei die Frage offen bleibt, ob Zwangsmassnahmen per se vertrauensfördernd sind.

Formelle versus informelle Beziehungen

Formelle Beziehungen entstehen nach Putnam (1993) im Rahmen der Mitgliedschaft in einer Institution, informelle hingegen ohne Vorgabe von aussen. Formen von Sozialkapital, die formell organisiert sind, verfügen über offizielle Funktionäre, reglementarische Satzungen, finanzielle Beiträge und regelmässige Versammlungen, dies beispielsweise in Freiwilligenorganisationen und Vereinen. Die informellen Formen verorten sich ausserhalb organisatorischer Kontexte, in welchen sich Personengruppen zu sozialen Aktivitäten gemeinsamen Interessens treffen. Sowohl formelle wie informelle Beziehun-

gen entwickeln sich in vergleichbaren Mustern, die privaten wie öffentlichen Nutzen stiften können (Stadelmann-Steffen & Freitag, 2007, S. 298).

In Gesellschaften mit traditionell breit verankertem Vereinswesen überschneiden sich formelle und informelle Beziehungen stark, die Trennschärfe fehlt. So unterscheidet Putnam (2000, S. 93) zwischen den aktiv Gestaltenden *machers*, welche in formelle Institutionen investieren und jenen passiv Gestaltenden *schmoozers*, die viel Zeit damit verbringen in informellen Gesprächen Beziehungen zu pflegen.

Die Mitgliedschaft in formellen Vereinigungen bringt Verpflichtungen, Erwartungen und Informationsaustausch mit sich. Das ist ein Grund dafür, warum sich Investitionen in formelle Beziehungen lohnen. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass der institutionelle Kontext die Entwicklung von Normen reziproken Verhaltens und damit die Fähigkeit zur Zusammenarbeit garantiert (Putnam, 1993). Zwar ist ein Fortbestand von Beziehungen informeller Art nicht in der gleichen Art gewährleistet, aber der Einfluss dieser auf Grundhaltungen in Form von Vertrauen, auf die Reziprozität sowie auf die Kooperationsfähigkeit ist nicht zu unterschätzen (Stadelmann-Steffen & Freitag, 2007, S. 298).

Starke versus schwache Beziehungen

Die Unterscheidung von starken und schwachen Beziehungen und die analytische Beschreibung von Wirkweisen gehen auf Granovetter (1973) zurück. Er nimmt an, dass die Stärke einer Beziehung (*tie*) davon abhängt, wie sich die Aspekte Zeit, emotionale Intensität und reziproken Leistungen miteinander verbinden. Während sich zwischen Familienmitgliedern und engen Freunden eher starke Beziehungen (*strong ties*) finden lassen, bestehen zwischen Personen im oberflächlichen Verhältnis eher schwache Beziehungen (*weak ties*). Nach Granovetter gilt: Je stärker die Beziehung von zwei Personen, desto höher der Anteil der gemeinsamen Beziehungen. Dies kann aber in der Folge zu einer sozialen Schließung führen, woraus Granovetter ableitet, dass schwache Beziehungen für den Informationsaustausch wesentlich dienlicher sind.

Diese These wurde fast exakt gleich von Putnam (2000) als gemeinschaftsbildendes (*bonding*) und brückenschlagendes (*bridging*) Sozialkapital beschrieben. Das erste entspricht den starken Beziehungen zwischen Personen gleicher Netzwerke, bei denen der emotionale Gewinn im Vordergrund steht, das zweite den schwachen Beziehungen zwischen Personen unterschiedlicher Netzwerke, die den informationellen Gewinn im Fokus haben.

Dem gemeinschaftsbildenden und brückenschlagenden Sozialkapital misst Putnam (2000, S. 22) grossen Wert bei: »Of all dimensions along which forms of social capital vary, perhaps the most important is the distinction between bridging (or inclusive) and bonding (or exclusive).«

Ein klassisches Beispiel aus der Forschung von Granovetter (1974) ist die Suche nach einem Arbeitsplatz. Für diese erweisen sich, neben der reinen Informationsvermittlung über zu besetzende Stellen, auch Personen für die Herstellung von Kontakten als dienlich. Weil es sich dabei um eine aktive Unterstützung handelt, braucht es einen gewissen Grad an gegenseitigem Vertrauen, welches in der gewünschten Form eigentlich nur in starken Beziehungen zu beobachten ist. Da Personen in starken Beziehungen meist schon über den gleichen Wissensstand verfügen, werden Informationen zu neuen Stellen auf dem Arbeitsmarkt eher von Personen in schwachen Beziehungen ausgetauscht. Die schwache Beziehung bringt hier gegenüber der starken einen deutlichen Vorteil. Bei der eigentlichen Besetzung der neuen Arbeitsstelle spielen hingegen starke Beziehungen eine tragende Rolle, da eine Person des Vertrauens, beispielsweise eine enge Freundin oder ein enger Freund, sich für die sich bewerbende Person einsetzen kann (Kriesi, 2007).

Die Stärke schwacher Beziehungen wurde in Bezugnahme auf Granovetter von Burt (1992/1995) weiter bearbeitet. Burt führte ein Konzept ein, um die Entstehung von Unterschieden im Sozialkapital zu erklären. Die Theorie nimmt an, dass Individuen bestimmte positionelle Vor- und Nachteile davon haben, wie sie in soziale Strukturen eingebettet sind. Er führt den Begriff *strukturelles Loch (structural hole)* ein und definiert ihn als Lücke zwischen zwei Individuen, die über komplementäre Informationsquellen verfügen. Für den Informationsfluss bedeutet dies, dass strukturelle Löcher entstehen, wenn mindestens zwei Gruppen in Netzwerken über nur eine oder höchstens wenige Brücken miteinander verbunden sind. Individuen aus den verschiedenen Gruppen tauschen Informationen über diese Brücken aus, ohne selbst zueinander in Beziehung zu stehen. Die vermittelnden Individuen verfügen über entscheidende Vorteile und können die Weitergabe von Informationen kontrollieren, beispielsweise durch Informationsvorsprung. Der wesentliche Unterschied zur Theorie von Granovetter besteht darin, dass Burt den Informationsgewinn aus schwachen Beziehungen eher als Ergänzung, im Sinne eines Korrelats, und nicht als Ursache mit Kausalwirkung sieht.

3.2 Vermittlung von Sozialkapital

Sozialkapital hat die Eigenschaft, nicht vollständig im Besitz der handelnden Person zu sein. Es steht in Abhängigkeit von direkten und indirekten Beziehungen in einem Netzwerk oder über das Netzwerk hinaus. Das bedeutet, dass die handelnden Personen nicht direkt miteinander verbunden sein müssen, sie brauchen sich nicht zu kennen (Burt, 1992/1995). Dies erlaubt es, die Frage zu stellen, welches Sozialkapital die handelnden Personen beziehen können und wie sie seine Verfügbarkeit beeinflussen können. Ähnlich wie bei anderen Formen von Kapital kann der Zugang zu Sozialkapital für bestimmte Gruppen einfacher sein, weil es beispielsweise geerbt wird oder weil der Zugang durch die Angehörigkeit einer Organisation gewährleistet ist. Die Strukturen, welche Sozialkapital vermitteln, sind selbst andere Kapitalformen, wie ökonomisches Kapital und Humankapital beziehungsweise Information, Macht, Werte und Normen. So lassen sich die folgenden sechs grundlegenden Ressourcen in der Vermittlung von Sozialkapital unterscheiden (Jansen, 2006, S. 27-32):

Familie- und Gruppensolidarität

Die Grundlagen sind starke Beziehungen, die oft sozial geschlossen sind und eine hohe Überlappung und Reziprozität aufweisen. Die Gefahren, welche soziale Schließung mit sich bringt, liegen in den auf sich bezogenen Solidaritätsnormen, der starken sozialen Kontrolle und möglicher Polarisierungen, welche Modernisierungsprozesse verhindern können oder den Aufbau von »Mafiastrukturen« begünstigen. Damit ist das hierarchische Modell gemeint, in welchem eine Figur die oberste Befehlsgewalt hat und alle anderen sich dieser absolut unterordnen müssen.

Vertrauen in die Geltung universaler Normen

Hier steht eine Verhaltenssicherheit im Zentrum, welche durch den Gehorsam an gute Sitten, Moral und rechtstreuen Verhalten gewährleistet wird. Diese schwachen Beziehungen verhelfen einer Gesellschaft trotz Integration von funktionaler und sozialer Differenzierung das Vertrauen in geltende Normen und das Rechtssystem zu unterstützen.

Information

Informationskanäle sind Formen von schwachen Beziehungen, welche der handelnden Person die Möglichkeit eröffnen, aus verschiedenen Quellen günstige Gelegenheiten zu erfahren.

Macht durch strukturelle Autonomie

Hier wird Sozialkapital hergestellt durch die Fähigkeit, Beziehungen über strukturelle Grenzen zu bilden. Der Gewinn der handelnden Person wird über eine Maklerposition zwischen zwei in sich geschlossenen Gruppen erzielt, indem Informationen und Handlungsmöglichkeiten erschlossen werden. Die Gefahr liegt darin, dass es zu einer Ausbeutung der strukturellen Löcher zwischen den beiden Gruppen kommen kann, da schwache Beziehungen kaum geeignet sind, starke normative Verpflichtungen zu bilden und die handelnde Person zwischen den Gruppen mit der Zeit abgelehnt wird.

Selbstorganisation von Kollektiven

- Hierarchisierung von Stratifizierung

Ressourcen wie Prestige, Macht und Einfluss werden von einer handelnden Person meistens von einer anderen handelnden Person mit ähnlichen Ressourcen bezogen. Die höher positionierten Handelnden sind besser geeignet, in Netzwerken Aufgaben der Koordinierung und Strukturierung zu übernehmen. Diese werden um ihrer Position willen selbst zum Ziel von Kooperations- und Tauschangeboten, was in der Folge zu einem Prozess von sich verstärkender Stratifizierung führt.

Macht durch sozialen Einfluss

Ähnlich wie die Macht der strukturellen Autonomie nützen die handelnden Personen eine bestimmte Position in ihrem Netzwerk aus, um Ressourcen zu gewinnen. Anders handelt es sich hierbei aber um Macht durch sozialen Einfluss, wie sie beispielsweise in Beziehungen zwischen Anleitenden und Angeleiteten vorkommt, denen soziale Unterstützung durch eine andere Person gewährleistet wird.

Der Nutzen und die positiven Wirkungen von sozialen Netzwerken auf die physische und psychische Gesundheit und Zufriedenheit sowie instrumentell für die Erreichung von Zielen und für den Erfolg konnten bereits früh nachgewiesen werden (Granovetter, 1974). Zusammengefasst kann gesagt werden, dass sich Nutzen einstellt, wenn potenzielle Ressourcengebende vorhanden

sind, diese ihre Hilfsbereitschaft anbieten und die Struktur des Netzwerks mit ihren Werten und Normen es erlaubt, Hilfsmittel rasch und gezielt einzusetzen. Der Wert eines Netzwerks leitet sich aus dem Zusammenspiel dieser Dimensionen ab.

Grundsätzlich wird Sozialkapital positiv konnotiert, das heisst, es wird von einer förderlichen und dienlichen Wirkung für Individuen und Gemeinschaften ausgegangen. Dass dem nicht ausschliesslich so ist, hat beispielsweise Putnam beschrieben. Er stellt in *Bowling alone* eben diese »dark side of social capital« (Putnam, 2000, S. 350) dar, welche sich in geringer Toleranz von sehr engen Gemeinschaften zeigen kann. Ähnlich argumentierte Portes (1998), der feststellt, dass in bestimmten Gruppen von Migrantinnen und Migranten die Herkunftsnetzwerke beziehungsweise -gemeinschaften hinderlich für die Integration in die Einwanderungsgesellschaft sein können. So werden individuelle Erfolge, die Handlungsfreiheit und die Privatsphäre durch die Forderung nach Konformität mit der Herkunftsgemeinschaft eingeschränkt. In kriminellen Netzwerken und Organisationen wird Sozialkapital verwendet, um Strukturen aufzubauen und zu festigen (Ostrom, 1999).

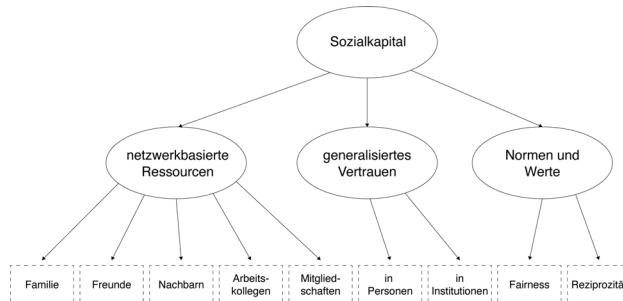
3.3 Empirische Erfassung von Sozialkapital

Die obengenannten Vermittlungsstrukturen werden von Franzen und Pointner (2007) in drei Dimensionen als netzwerkbasierte Ressourcen, generalisiertes Vertrauen, sowie Normen und Werte beschrieben. Sie fassen diese Komponenten in einem Modell (Abbildung 3) zusammengefasst und stellen die Frage, ob und in welchem Ausmass sie empirisch zusammenhängen.

Netzwerkverbindungen, die im Modell netzwerkbasierte Ressourcen genannt werden, können durch den Namensgenerator von Fischer (1977) erhoben werden. Die Befragten geben in der Folge Personen an, mit welchen sie Wichtiges besprechen. Dabei wird teilweise der Zeitraum variiert oder die Anzahl höchstens zu nennenden Personen. Von den Genannten werden dann in den meisten Fällen weitere Angaben, wie Geschlecht, höchster Bildungsabschluss, berufliche Position und Ähnliches erfragt. Daraus lassen sich die Netzwerkgrösse, die Heterogenität, die Dichte und Multiplexität ableiten. Ebenfalls werden weitere Ressourcen, die die Befragten von ihren Netzwerkkontakte erhalten können, erhoben sowie wie auch die Zuverlässigkeit dieser Ressourcen.

Abbildung 3

Unterschiedliche Dimensionen von Sozialkapital (Franzen & Pointner, 2007, S. 72)



Erhebungen mit dem Namensgenerator sind sehr aufwändig, so dass die Befragten dazu neigen nicht alle wichtigen Netzwerkkontakte zu erwähnen. Ein weiterer Mangel besteht darin, dass die Fragestellung auf starke Beziehungen fokussiert ist, so dass schwache Beziehungen unterschätzt werden (Franzen & Pointner, 2007).

Der Vorschlag des Positionsgenerators von Lin und Dumin (1986) soll diese Ungenauigkeiten ausgleichen. Die Befragten geben dabei aus einer Liste von zwanzig Berufen an, ob jemand aus der Familie, dem Freundes- oder Bekanntenkreis eine der Positionen innehat. Der Zugang zu einer Ressource wird über die Stärke einer Beziehung mit einer bestimmten Berufsposition gemessen. Der Positionsgenerator ist übersichtlich und zeigt das Vorhandensein eines Kontaktnetzes ebenso an wie mögliche Lücken in Bezug auf bestimmte Berufspositionen.

Im Positionsgenerator wird nicht die konkrete Ressource ermittelt, die ausgetauscht wird, sondern es wird davon ausgegangen, dass ein Austausch auch potenziell stattfindet, wenn eine bestimmte Person im Netzwerk vorhanden ist. Auch werden Positionen im Netzwerk, die nicht an eine Berufsgruppe gebunden sind, ausser Acht gelassen. Deshalb können keine Aussagen über andere wichtige Ressourcen gemacht werden, beispielsweise solche für emotionale Unterstützung. Diese Ressourcen sind meistens unabhängig von der beruflichen Position einer Person. Der Positionsgenerator bleibt auch

bei der Abfrage von Multiplexität weit hinter dem Namensgenerator zurück (Franzen & Pointner, 2007).

Eine weitere Herangehensweise ist der Ressourcengenerator, vorgeschlagen von van der Gaag und Snijders (2005). Aus einem Satz von Ressourcen, die so gewählt sind, dass sie den Bedürfnissen einer durchschnittlichen Person einer Gesellschaft entsprechen, werden jene ausgewählt, welche die befragte Person in ihrem Netzwerk abrufen kann.

Mit dieser Vorgehensweise wird die Verfügbarkeit von Ressourcen gut abgebildet, nicht aber die Multiplexität oder die Grösse und Dichte eines Netzwerks. Daher wäre eine Kombination aus Namensgenerator und Ressourcengenerator empfehlenswert. Sie würde den Zugang zu diversen Ressourcen, Berechnungen zu Grösse, Dichte und Multiplexität eines Netzwerks ebenso erlauben, wie das Erstellen einer Namensmatrix. Zusätzlich erscheint eine Erhebung des Vertrauensmasses als notwendig. Diese Vorgehensweise bringt jedoch den Nachteil mit sich, dass eine Untersuchung enorm aufwändig ist, weil mit jeder weiteren abgefragten Ressource der Umfang proportional zunimmt (Franzen & Pointner, 2007).

Die zweite Dimension, jene des generalisierten Vertrauens, wird oft in der Tradition von Putnam (1993, 2000) gemessen. Die landläufig verwendete Frage dazu lautet (vgl. Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften): »Manche Leute sagen, dass man den meisten Menschen trauen kann. Andere sagen, dass man nicht vorsichtig genug sein kann im Umgang mit anderen Menschen. Was ist Ihre Meinung dazu?« In der Antwort wird auf verschiedene Arten der Grad der Zustimmung gemessen. Diese Frage wird von der Annahme geleitet, dass Personen mit hohem generalisiertem Vertrauen eher Transaktionen eingehen als solche mit geringem generalisiertem Vertrauen. Auf der Makroebene wäre das hohe generalisierte Vertrauen durch wirtschaftlich stärkere Gesellschaften repräsentiert.

Der Aspekt des Vertrauens in Institutionen wird mit folgender Frage ermittelt: »Man kann unterschiedliche Arten von Vertrauen in gesellschaftliche Einrichtungen haben. Wie ist das bei Ihnen, können Sie für jede der folgenden Einrichtungen angeben, wie viel Vertrauen Sie in diese haben?« Aus einer Liste von Organisationen und Institutionen kann die befragte Person sich zu ihrem Vertrauen in politische Parteien, Gewerkschaften, Kirchen, Bildungseinrichtungen und Ähnlichem äussern (Franzen & Pointner, 2007).

Beide Vorgehensweisen zur Abfrage von Vertrauen sind weit davon entfernt, Aussagen zu einem netzwerkbasierten Begriff des Sozialkapitals zu machen. Können beim generalisierten Vertrauen noch die Vermutungen an-

gestellt werden, dass es mit der Einbettung ins soziale Netzwerk korreliert, hängt das Vertrauen in Institutionen wohl eher mit individuellen Erfahrungen zusammen, die durch andere Einflüsse, wie beispielsweise Medien, konfundiert werden (Franzen & Pointner, 2007).

In der dritten Dimension zur Erfassung allgemeiner Werte und Normen wie Fairness und Reziprozität (Putnam, 2000) werden Aspekte der Spieltheorie in Experimenten eingesetzt. Mithilfe des *Diktatorspiels*, welches reziprokes Verhalten in Entscheidungssituationen zeigt, konnte gezeigt werden, dass die Hälfte der Mitspielenden einen zuvor erhaltenen Geldbetrag altruistisch an Mitspielende abgibt, ohne ein strategisches Ziel zu verfolgen (Diekmann, 2004).

Die Verschiedenheit der Dimensionen in ihrer Art und ihren Erfassungsmöglichkeiten stellt die grundlegende Frage, ob damit ein Gesamtkonzept Sozialkapital abgebildet werden kann. Diekmann (2007, S. 48) zufolge ist es »ein wenig so, als würde man die Temperatur an einem Ort in Celsius und Fahrenheit messen, nur dass es in Celsius warm und in Fahrenheit kalt wäre. Das kann nicht passieren, denn ›Celsius‹ ist linear transformierbar zu ›Fahrenheit‹, was bei den verschiedenen Verfahren zur Messung von Sozialkapital leider nicht möglich ist.«

Franzen und Pointner (2007) zeigen in ihrem Untersuchungsbeitrag exemplarisch, dass sich die theoretisch festgelegten Kategorien auch empirisch unterscheiden. Die verschiedenen Dimensionen korrelieren untereinander nur schwach. Davon ausgenommen ist die Korrelation zwischen der Anzahl Mitgliedschaften und der Anzahl Nachbarinnen und Nachbarn, die namentlich bekannt sind und mit denen Gespräche geführt werden. Eine Faktorenanalyse zeigt weiter, dass sich die Indikatoren für Sozialkapital in vier Dimensionen unterscheiden lassen: Mitgliedschaft in Vereinen, Nachbarschaftskontakte, Kontakte zu Freundinnen und Freunden und Vertrauen. Auch zeigen Franzen und Pointner, dass je nach soziodemografischen Merkmalen einer bestimmten sozialen Gruppe spezifische Ausprägungen der vier Dimensionen von Sozialkapital beobachtet werden können. Daraus ergeben sich zwei grundlegend verschiedene Möglichkeiten für die Konzeptualisierung von Sozialkapital: Entweder wird nur eine der Dimensionen mit dem Begriff Sozialkapital bezeichnet oder aber alle Dimensionen werden zusammengefasst, so dass Sozialkapital als multidimensionales Konzept verstanden wird. Für eine differenzierte Betrachtungsweise und Analyse von Sozialkapital spricht, dass ein Individuum in den Aufbau und die Pflege eines Netzwerks investieren kann, wohingegen eine Interventionsmöglich-

keit beim generalisierten Vertrauen sowie den Normen und Werten in der gleichen Form nicht gegeben ist. Umgekehrt kann es sein, dass bestimmte Netzwerke die Entstehung von generalisiertem Vertrauen sowie Normen und Werten beeinflussen.

Auch Diekmann (2007, S. 52) führt aus, dass sich die meisten Definitionen von Sozialkapital an den Dimensionen Vertrauen, Reziprozität und soziales Netzwerk orientieren: »Entsprechend gibt es Messverfahren, die die Mitgliedschaft in Organisationen und Netzwerken heranziehen und Verfahren, die die Beantwortung von Fragen in Umfragen über den Grad des Vertrauens verwenden.«

Nun werden aber »Vertrauensprobleme« sehr oft über Institutionen gelöst. So führt die Abgabe eines kleinen Pfandes dazu, dass die Benutzenden von Einkaufswagen, diese auch wieder an den vorgesehenen Ort zurückbringen. In gleicher Weise ersetzen das Vorlegen eines Strafregisterauszugs und das Hinterlegen einer Mietkaution, das Vertrauen zwischen Mietenden und Vermietenden.

In einer Übersicht zur Verwendung von Sozialkapital in Untersuchungen zeigt Haug (2000), dass Sozialkapital als unabhängige und abhängige Variable verwendet wird. Es kommt sogar vor, dass in der gleichen Studie Sozialkapital als Ursache und Wirkung modelliert wird (Putnam, 1993, 1995a, 1995b). Die wichtigsten Einflussfaktoren für die Entstehung von Sozialkapital, verstanden als abhängige Variable (z.B. Putnam, 2000), sind historisch gewachsene kulturspezifische Traditionen gesellschaftlicher Regulierung sowie der Grad ökonomischer Modernisierung. Darüber hinaus beeinflussen demografische und sozioökonomische Merkmale Sozialkapital auf individueller Ebene ebenso wie Partizipationsverhalten und Moralität auf gesellschaftlicher Ebene. Wird Sozialkapital als unabhängige Variable verstanden (z.B. Coleman, 1988; Portes, 1998; Whiteley, 2000), so werden Einflüsse auf institutionelle Leistungsfähigkeit, wirtschaftliches Wachstum sowie urbane Entwicklung angenommen. Über diesen Effekt auf gesellschaftlicher Ebene hinaus wird Sozialkapital ein Effekt auf individueller Ebene, bezüglich Wohlfahrt (Einkommen, Gesundheit) und Arbeitsmarktchancen, zugeschrieben.

Die Fülle an Informationsressourcen für Sozialkapital bedingt, dass der Fokus jeweils auf die für die Untersuchungsgruppe zentralen Aspekte gelegt werden. Für Kinder und Jugendliche wird von vier Mikrosystemen ausgegangen, welche einen Einfluss auf die Entwicklung des Sozialkapitals haben: Familie (z.B. Crosnoe, 2004), Schule (z.B. Rosenfeld et al., 2000), Nachbarschaft (z.B. N. K. Bowen et al., 2002) und Peers (z.B. Gerard & Buehler, 2004).

Sozialkapital in Familie und Haushalt

Für diesen Faktor wird beispielsweise die Intensität von Zuwendung gemessen, die einem Kind gegenüber erbracht wird. Die Zeit, welche Eltern mit dem Kind verbringen, wird abgebildet in der Anwesenheit von Elternteilen, der Geschwisterzahl (Coleman, 1988; Coleman & Hoffer, 1987), dem Anteil und der Art der Erwerbstätigkeit der Elternteile (Parcel & Bixby, 2016) sowie in der Kommunikations- und Interaktionsstruktur zwischen Kindern und Eltern (Leonardi, 1995; Parcel & Bixby, 2016; Rose et al., 2013; M. H. Smith et al., 1992). Weitere Indikatoren für familiäres Sozialkapital sind Ausbildungserwartungen (Coleman, 1988; Coleman & Hoffer, 1987) und Verständnis, Gespräche und Vorbildfunktion der Eltern (M. H. Smith et al., 1992). Ebenfalls wird die soziale Kontrolle der Eltern gemessen, dies einerseits über Verbote (Hagan et al., 1995) und andererseits über deren Veränderung beim Übergang der Jugendlichen ins Erwachsenenalter (Macmillan, 1995). Die Indikatoren sind teilweise vage formuliert, auch weil es schwierig ist, diese theoretisch herzuleiten. So variieren beispielsweise je nach Alter und Anzahl der Geschwister die Art der Bedürfnisse der Kinder. In Abhängigkeit davon hat die Erwerbstätigkeit der Eltern einen unterschiedlichen Einfluss auf das familiäre Sozialkapital. Ähnlich verhält es sich bei der sozialen Kontrolle, die durch Normen und Werte in den Erwartungen gesteuert wird. Es kann auch nicht generalisiert gesagt werden, dass sich eine grosse Anzahl Kinder oder ausserhäusliche Erwerbstätigkeit der Eltern negativ auf das familiäre Sozialkapital auswirken. Die stark von traditionellen Vorstellungen geprägten Aspekte von familiärem Sozialkapital wurden vor allem durch die Studien von Coleman geprägt und entsprechen teilweise nicht mehr den heutigen Familienstrukturen (Haug, 2003).

Generalisiertes Vertrauen

Dieser ebenfalls häufig verwendete Indikator wird in vielen Studien abgebildet (Cusack, 1999; Fukuyama, 1995; Helliwell, 1996; Putnam, 1995a; Stolle & Rochon, 1998; Uslaner, 1999; Whiteley, 2000). Die Fragen richten sich nach dem Vertrauen in Institutionen, in die Nationen aber auch in das System der eigenen Familie. Die Herangehensweise ist auf der Makroeben zu verorten und misst in erster Linie das Sozialkapital einer Gemeinschaft oder Gesellschaft und nicht das individuelle.

Freiwillige Mitgliedschaft

Die Teilhabe in Vereinen und Organisationen sowie Fragen nach politischem und sozialem Einsatz spielen ebenfalls eine wichtige Rolle in der Generierung von Sozialkapital (Anheier et al., 1995; Cusack, 1999; Helliwell, 1996; Putnam, 1995a). Dabei werden Freizeitaktivitäten von Kindern und Jugendlichen (M. H. Smith et al., 1992), wie jene von Erwachsenen erfragt.

Beziehungsnetz

In den dazu vorliegenden Studien werden die enge der Beziehungen zwischen Lehrpersonen und Eltern (Coleman & Hoffer, 1987) gemessen. Allgemeinere Fragen zur sozialen Verbundenheit werden über den zivilrechtlichen Status oder dem Austausch mit Nachbarn erhoben (Uslaner, 1999). Der Eingebundenheit im Herkunftsnetzwerk wird ebenfalls grosse Bedeutung beigemessen (Zhou & Bankston, 1994). Der Zugehörigkeit zu einem Beziehungsnetz mit hohem Status und Integrationsgrad sowie engen Gefühlsbindungen werden ein grosser Effekt auf das Sozialkapital nachgewiesen (Bourdieu et al., 1981; Bourdieu, 1982/2016). Noch spezifischer wird auf individueller Ebene nach nahen Bekannten und Verwandten gefragt, welche bei der Vermittlung einer Arbeitsstelle (de Graaf & Flap, 1988; Granovetter, 1974; Lin & Dumin, 1986; Marsden & Hurlbert, 1988; Preisendorfer & Voss, 1988) oder in der Unterstützung bei Problemen (Rose et al., 2013) behilflich sein können. An dieser Stelle kommen dann jeweils netzwerkanalytische Methoden zum Zuge, dies einerseits mit der Messung der Beziehungsstärke (Marsden & Campbell, 1984), andererseits der Herstellung eines Beziehungsnetzes (Burt, 1987; Fischer, 1982). Messungen von Beziehungen in Netzwerken werden meistens retrospektiv oder aber zukunftsgerichtet in Bezug auf mögliche Ressourcen erfragt. Dieses Vorgehen ist, bezogen auf mögliche kognitive Verzerrungen wie beispielsweise den Retrospektionseffekt, problematisch. Bei einer umfassenden Analyse müssen weiter relationale und positionale Aspekte erfragt werden. Dies kann beispielsweise über Messungen zur Kontakthäufigkeit und Wohnentfernung oder über Unterstützungen und Hilfeleistungen von bestimmten Personen im Netzwerk abgerufen werden (Bertram, 1991). Ein umfangreiche Messung der Dimensionen von Sozialkapital wird im *eco-interactional developmental model* vorgenommen (G. L. Bowen et al., 2008; G. L. Bowen et al., 2012). Dabei werden vierzehn verschiedene Skalen des sozialen Umfelds angewendet: Nachbarschaft (Unterstützung, Verhalten der Jugendlichen und Sicherheit), Schule (allgemeine Zufriedenheit, Unterstützung durch die Lehrpersonen und Si-

cherheit), Peers (Unterstützung, Akzeptanz und Verhalten) und Familie (Zusammengehörigkeit, allgemeine und schulische Unterstützung durch die Eltern, Lernumfeld zu Hause und akademische Erwartungen).

Die Summe der aufgezählten Operationalisierungen legt nahe, dass der Wert des Sozialkapitals aus der Konstellation sozialer Unterstützungen herührt. Die Kombination, Organisation oder auch Singularität dieser Unterstützungen bestimmen, wie sie zu Sozialkapital verwertet werden können (Rose et al., 2013). In den meisten Studien werden die einzelnen Faktoren aber zu Gunsten einer Variablen reduzierenden Analysestrategie zusammengezogen (Woolley & Bowen, 2007). Zählende Zugangsweisen wie die Faktorenanalyse quantifizieren Sozialkapital als kontinuierliche Variable statt als diskretes Mass für die Typologie verschiedener Kombinationen von Sozialkapital. Das Ergebnis beschreibt jeweils weniger Dimensionen und enthält keine Informationen zu Art und Herkunft des Sozialkapitals. Allerdings können zwei Individuen, welche durch Zählung ein ähnliches Mass an Sozialkapital haben, diesbezüglich sehr unterschiedliche Ausprägungen zeigen. Rose et al. (2013) gehen davon aus, dass diese Unterschiede von Bedeutung sind und schlagen deshalb einen Portfolioansatz vor, die Informationen zu Quellen, Kombinationen und Muster des Sozialkapitals beibehalten. Die Idee ist angelehnt an die Konzipierung von Sozialkapital von Coleman (1988): Messungen aus verschiedenen Quellen sowie eine Methode, welche erfasst, wie diese unterschiedlichen Quellen zusammenkommen, um die Entwicklung von Individuen zu beeinflussen. Ein diskretes latentes Konstrukt des Sozialkapitals bewahrt Informationen über die Quellen und typologisiert Individuen in Gruppen mit gemeinsamen Mustern.

3.4 Empirische Befunde: Sozialkapital und die Bedeutung für den Bildungserfolg

Bourdieu bezeichnete das Sozialkapital einst als die wichtigste Kapitalform (im Bildungsbereich) und hielt fest, dass die ökonomische Ausrichtung der Humankapitaltheorie übersehe, dass »der schulische Ertrag schulischen Handelns vom kulturellen Kapital abhängt, das die Familie zuvor investiert hat, und dass der ökonomische und soziale Ertrag des schulischen Titels von dem ebenfalls ererbten sozialen Kapital abhängt, das zu seiner Unterstützung zum Einsatz gebracht werden kann« (Bourdieu, 2001, S. 113).

Wenn Bildung etwas ist, was die Menschen mit sich und für sich machen können, wenn sie als Weltorientierung, Aufklärung, historisches Bewusstsein, Artikuliertheit, Selbsterkenntnis, Selbstbestimmung und moralische Sensibilität verstanden wird (Bieri, 2017), hat das Sozialkapital für Bildung grosse Bedeutung.

Für die Untersuchung des Bereichs Schule und Familie liegt keine einheitliche Theorie vor und so kommen unterschiedliche Erklärungsmodelle zum Einsatz, welche sich zwei grundlegenden Fachrichtungen zuordnen lassen: Sozialisationsforschung und Schuleffektivitätsforschung.

In der Sozialisationsforschung werden die Funktionen von Familie und Schule im Erwerb von schulischen Kompetenzen untersucht, und zwar hauptsächlich im Hinblick auf schulische Leistungen sowie auf den Schulerfolg und die damit verbundenen Abschlüsse und Bildungstitel. Die zugrundeliegende Hypothese, eine Zirkelhypothese, bezieht sich auf die Reproduktion von sozialer Ungleichheit, in der Annahme, dass der soziale Status der Herkunfts-familie über die Generationen vererbt wird und dies im Wesentlichen über den Schulerfolg entscheidet. Nach Bourdieu (1982/2016) verfügen demnach die oberen sozialen Schichten über grösseres ökonomisches, kulturelles und soziales Kapital, das sie in Bildung investieren können und das es ihnen zugleich erlaubt, bei Entscheidungen zur Bildungslaufbahn bestimmte Risiken einzugehen. In diesem Sinne kann eine Reproduktion sozialer Ungleichheit entstehen, welche von Boudon (1974) in Bezug auf das Schulsystem in *primäre* und *sekundäre Effekte* unterteilt werden. Die primären Effekte sind direkte Einflüsse des sozialen Status aufgrund vorteilhafter Lebensbedingungen auf die Schulleistungen. Als sekundäre Effekte werden eher latente Einstellungen und Risikobewertungen bezeichnet, die auch dann noch wirken, wenn primäre Effekte keinen Einfluss mehr haben. Dazu gehören beispielsweise Entscheidungen in der Bildungslaufbahn, die je nach sozialem Status anders bewertet werden. So kann jemand aus einer tiefen sozialen Schicht die Bildungslaufbahn möglicherweise ohne Statusverlust abbrechen, wenn er durch den Besuch einer bestimmten Schule bereits einen im Vergleich zu seinen Eltern höheren Status erreicht hat; hingegen ist es wahrscheinlich, dass der Abbruch einer Bildungslaufbahn in höheren Schichten ein Statusverlust bedeuten würde. Im Rahmen dieser Werterwartungstheorie (vgl. Esser, 2002) werden somit die erwarteten Kosten und Erträge bei einer derartigen Entscheidung in Abhängigkeit von der sozialen Position getroffen. Wer einer höheren sozialen Schicht angehört, verfolgt per se höhere Bildungsabschlüsse und kann die dabei entstehenden Kosten sozialer und monetärer Art eher

tragen. Im Vergleich zu tieferen sozialen Schichten führt das zu einer günstigeren Bilanz bei der Wahl anspruchsvollerer Bildungslaufbahnen.

Die Herkunfts familie spielt gemäss Ditton (2016) in diesen Entscheidungsprozessen nicht die einzige Rolle, die Orientierung der Schule ist auch wichtig. Die Wahrnehmung und Einschätzung von Schülerinnen und Schülern spielt in der Vergabe von Noten und Schullaufbahnempfehlungen eine wesentliche Rolle: Sie zeigen eine gewisse Bevorteilung für höhere soziale Schichten. So müssen Schülerinnen und Schüler aus tieferen sozialen Schichten bessere Leistungen erbringen als Kinder aus höheren Schichten, um von den gleichen Empfehlungen profitieren zu können. Dass dieser Vorgehensweise eine gewisse systematische Zufälligkeit anhaftet, konnte Kronig (2007) allgemein und im spezifischen für Schülerinnen und Schüler mit Migrationshintergrund (Kronig et al., 2003/2007) zeigen. Von einer gezielten Diskriminierung durch die Lehrpersonen kann aber nicht gesprochen werden, vielmehr sind die Effekte auf die Struktur des Schulsystems zurückzuführen. Gomolla und Radtke (2009) sprechen in diesem Zusammenhang von einer institutionellen Diskriminierung von Schülerinnen und Schülern aus bildungsfernen Schichten.

Im Unterschied zur Sozialisationsforschung untersucht die Schuleffektivitätsforschung Faktoren, die effektive und weniger effektive Schulen und Schulsysteme ausmachen. Es werden dabei Modelle zur Differenzierung der schulischen Prozesse in Bezug auf die fachlichen Leistungen der Schülerinnen und Schüler analysiert. Bedeutsame Faktoren können die Schulkultur, die Zusammenarbeit im Kollegium, die Koordination des Schulbetriebs sowie die Personalpolitik sein. Im Weiteren werden Qualitätsmerkmale des Unterrichts bezüglich Angemessenheit, Anregungsgehalt und Zeitnutzung untersucht. Gegenwärtig können keine abschliessenden Erklärungen für Beziehungen zwischen der schulischen Effektivität und den Leistungen der jeweiligen Schülerinnen und Schülern gemacht werden. Dies, obwohl gross angelegten internationalen Studien wie die *Trends in International Mathematics and Science Study* (TIMSS), das *Programme for International Student Assessment* (PISA) und die *Progress in International Reading Literacy Study* (PIRLS) beziehungsweise die Internationale *Grundschul-Lese-Untersuchung* (IGLU) Modelle der Schuleffektivität zugrunde liegen (Ditton, 2017).

Forschungsergebnisse allgemein zu schulbezogenem Sozialkapital

Stocké (2010, 85ff.) gibt einen Überblick des Forschungsstands zum Zusammenhang zwischen unterschiedlichen Formen des schulbezogenen Sozialkapitals von Familien und verschiedenen Dimensionen des Schulerfolgs. Nachfolgend werden ausgewählte Ergebnisse unter Einbezug relevanter Sozialstrukturkategorien dargelegt.

Untersuchungen, die sich spezifisch auf die Wirkungen von Sozialkapital auf die schulische Leistung und den Schulerfolg konzentrieren, gibt es in grosser Anzahl. Die Ergebnisse sind sehr inkonsistent. So wurde in einer Studie von Perna und Titus (2005) ein Effekt der Häufigkeit von freiwilliger Mitarbeit von Eltern auf die Wahrscheinlichkeit eines Schulabbruchs gefunden. Eine andere Untersuchung hingegen, welche die Kontaktintensität der Eltern mit der Schule und deren Effekt auf einen Schulabbruch untersuchte, fand keinen Zusammenhang (Teachman et al., 1997).

Zu den Untersuchungen, welche die Effekte von schulbezogenem Sozialkapital auf die Kompetenzen von Schülerinnen und Schülern analysiert, gehört jene von Anderson (2008). Die Häufigkeit von Telefongesprächen zwischen Eltern und Lehrpersonen zeigt signifikant positive Zusammenhänge zwischen der Kontaktintensität und den Sprachkompetenzen, nicht aber den Mathematikkompetenzen der Schülerinnen und Schüler. Pong (1998) und auch Domina (2005) kann keine Effekte der freiwilligen Unterstützung durch Lehrpersonen im Unterricht und elterlichem Engagement auf Leistungen in Lesen und Mathematik nachweisen. Zwischen der Häufigkeit, mit welcher Eltern aus unterschiedlichen Gründen die Schule aufsuchen und Leistungen in verschiedenen Fächern besteht nach Ream und Palardy (2008) sowie McNeal (1999) ein negativer Zusammenhang. Unterschiedliche Effekte für verschiedene Arten des Elternkontakts können Sui-Chu und Willms (1996) zeigen. So hat die Häufigkeit der elterlichen Kommunikation mit den Lehrpersonen einen negativen, die freiwillige Mitarbeit in der Schule hingegen einen positiven Einfluss auf die Leistungen der Schülerinnen und Schüler in Lesen und Mathematik.

Der Leistungsbeurteilung durch Lehrpersonen als Indikator für die Schuleistung und den Schulerfolg muss besondere Bedeutung beigemessen werden. Der Einfluss des schulbezogenen Sozialkapitals auf die Leistungsbeurteilung ist wenig untersucht. In drei Studien konnte gezeigt werden, dass die Teilnahme an Schulaktivitäten, freiwillige Mitarbeit und der Kontakt mit Lehrpersonen einen signifikant positiven Einfluss auf die Leistungsbeurteilung haben.

lung der Lehrpersonen beziehungsweise auf den Schulerfolg der Schülerinnen und Schüler haben (Lee & Bowen, 2006; Paulson, 1994; Stevenson & Baker, 1987).

Forschungsergebnisse zu Bildung, Migration und Sozialkapital

Der Vergleich von Sozialkapital von Einheimischen und Zugewanderten sowie von verschiedenen immigrierten ethnischen Gruppen untereinander ist beispielsweise von Haug (2000, 2003) untersucht worden. Die Autorin hat gezeigt, dass türkisch- und italienisch-stämmige Menschen in Deutschland über unterschiedliche Beziehungsstrukturen verfügen, die sich im Generationenverlauf ändern. So sind italienisch-stämmige gegenüber türkisch-stämmigen Immigrerenden besser mit aufnahmelandsspezifischem Sozialkapital ausgestattet und demnach in höherem Masse sozial integriert (Haug, 2003). Bildungsspezifisch sind beispielsweise die Untersuchungen von Modood (2012) von Interesse. Er konnte zeigen, dass in gewissen asiatischen Gemeinschaften, sowohl in Europa wie in den Vereinigten Staaten von Amerika, eine starke Aufwärtsmobilität in der zweiten Generation zu beobachten ist. Der Autor geht davon aus, dass die Eltern und andere wichtige Verwandte überdauernde Aufstiegsambitionen haben und daher (höherer) Bildung Priorität einräumen. Weiter sind sie in der Lage, ihren Kindern diese Sichtweise so zu vermitteln, dass sie selbst dann verinnerlicht wird, wenn die zweite Generation diese vielleicht nicht ganz teilt. Letztlich verfügen die Eltern und Verwandten über genügend Autorität und Macht, damit in bestimmten Phasen der Bildungsentscheidungen die Kinder die Bildungsaspirationen um jeden Preis erfüllen (wollen). Feliciano und Rumbaut (2005) gehen davon aus, dass der Zeitpunkt und die Dauer der Kommunikation der Bildungs- und Aufstiegsambitionen von Eltern an ihre Kinder eine wichtige Rolle spielen. Sie stellen dieses Phänomen in zahlreichen zugewanderten Gemeinschaften fest. Dabei gibt es aber Unterschiede zwischen der Herkunft und dem sozioökonomischen Status. Beide Variablen beeinflussen, ob das Kind, je nach Geschlecht, für höhere Bildung motiviert wird oder nicht.

Aber nicht nur das elterliche Sozialkapital spielt im Bildungsbereich eine Rolle, auch die Netzwerkressourcen von Gleichaltrigen, sprich Kollegen, Kolleginnen und Freunden, beeinflussen den Bildungserfolg. Eine Studie von Ryabov (2009) zeigt, dass der Notendurchschnitt sowie die Dichte und Heterogenität des Peer-Netzwerkes bei Jugendlichen mit Migrationshintergrund stärkere Auswirkungen auf den Schulerfolg hat als bei den einheimischen

Schülerinnen und Schülern. Die meisten Untersuchungen auf dem Hintergrund von Migration und Sozialkapital unterscheiden zwar zwischen verschiedenen ethnischen Gruppen oder der nationalstaatlichen Herkunft, bezüglich des Migrationsgrundes ist die Datenlage aber klein. Für Kinder aus Familien von Fluchtmigrantinnen und -migranten haben Smyth et al. (2012) evaluiert, wie in Schulen die Bildung von *bridging* und *bonding social capital* zwischen einheimischen und zugewanderten Kindern unterstützt und gefördert wird. Ein weiterführendes Ergebnis hat gezeigt, dass Kinder mit Migrationshintergrund, die es schaffen, Sozialkapital aufzubauen, dieses nur schwer in andere Bildungssettings transferieren können.

Forschungsergebnisse zu Bildung, Behinderung und Sozialkapital

Fisher und Shogren (2016) haben in einer Netzwerkanalyse gezeigt, dass Schülerinnen und Schüler in segregierten Institutionen über weniger Sozialkapital verfügen als andere Gleichaltrige, und zwar in Bezug auf die Grösse, Dichte, Diversität und Effizienz des sozialen Netzwerkes, auf den Gebrauch von Internet- und Kommunikationstechnologien sowie auf die Partizipation an sozialen Aktivitäten. Obwohl weniger dichte Netzwerke ein Hinweis auf brückenbildendes Sozialkapital sein können, schlossen die Autoren aufgrund der redundanten Beziehungen darauf, dass die behinderten Schülerinnen und Schüler über wenige beziehungsweise weniger nützliche Beziehungen verfügen.

Auf der Ebene der Peerbeziehungen haben Estell et al. (2009) nachgewiesen, dass Schülerinnen und Schüler mit Lernbehinderungen über mindestens eine gute Freundin beziehungsweise einen guten Freund verfügen und dass diese Beziehungen über die Zeit ebenso stabil bleiben wie jene ihrer Mitschülerinnen und Mitschüler ohne Einschränkungen. Die Ergebnisse dieser Studie stehen im Kontrast zu früheren Untersuchungen, die bei Schülerinnen und Schüler mit Behinderungen weniger reziproke Freundschaften und ein höheres Risiko für soziale Isolation gefunden haben (Hall & McGregor, 2000; Vaughn et al., 1998; Wiener & Schneider, 2002). Überdies hatten Schülerinnen und Schüler mit Lernbehinderungen signifikant öfter Freunde und Freundinnen, die ebenfalls behindert waren. Dies ist ein Hinweis darauf ist, dass in den Beziehungen kein brückenbildendes Sozialkapital erworben worden ist. Das Phänomen der *sozialen Homophilie* (Lazarsfeld & Merton, 1978) konnte in unzähligen Studien nachgewiesen werden. So auch bei Schaefer et al. (2011), die gezeigt haben, dass gemeinsame Freizeitaktivitäten einen signifikanten

Einfluss auf Freundschaften haben. Ein besonderes Ergebnis in dieser Studie ist, dass wider Erwarten die Schulleistungen, der sozioökonomische Status, und sogar das Geschlecht in etwa den gleichen Einfluss auf die Bildung neuer und die Pflege alter Beziehungen ausüben.

In einer qualitativen Analyse hat Trainor (2010) die Zusammenarbeit von Lehrpersonen und Eltern von behinderten Schülerinnen und Schülern untersucht. Sie beschreibt, dass das Sozialkapital der Lehrperson eine wichtige Rolle bei der Vermittlung von Sozialkapital und kulturellem Kapital an die Eltern spielt.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Ergebnisse der Untersuchungen zum Sozialkapital im schulischen Bereich sowohl allgemein wie auch in Zusammenhang zu spezifischen Strukturmärkten uneinheitlich bis widersprüchlich sind. Eine genauere Betrachtung der methodischen Vorgehensweisen würde möglicherweise ergeben, dass auch messtheoretische Gegebenheiten und Annahmen zu den kontroversen Ergebnissen geführt haben.

