

**Erwerb und Nutzung des sozialen Kapitals
in Vereinen und Gemeinschaften**

Sören Petermann (Hg.)

Der Hallesche Graureiher 2007-1

Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Forschungsberichte des Instituts für Soziologie

Emil-Abderhalden-Straße 7
D-06108 Halle (Saale)
Postanschrift: 06099 Halle (Saale)

Telefon: 0345 /5524251
Telefax: 0345 /5527150
e-mail: institut@soziologie.uni-halle.de

Druck: Druckerei der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

ISSN 0945-7011

Alle Rechte vorbehalten

Inhaltsverzeichnis

Soziales Kapital in Vereinen und Gemeinschaften	4
<i>Sören Petermann, Walter Bartl, Christian Koll und Reinhold Sackmann</i>	
Warum sinken die Mitgliederzahlen in Gewerkschaften?	12
<i>Maria Hofmann, Janine Brunner, Axel Frankenberg, Christian Heyner und Marc Reher</i>	
Der Zusammenhang zwischen sozialem Kapital und Internet	22
<i>Frauke Laufer, Carmen Muntel und Susanne Klüsener</i>	
Der Einfluss von Zeit und Geld auf den Aufbau von Sozialkapital	31
<i>Katharina Ilgenstein und Eugen Rolnik</i>	
Gemeinschaft in Studentenverbindungen	42
<i>Christin Berger, Annika Löbner und Daniela Stech</i>	
Soziales Kapital in Selbsthilfegruppen und Sportvereinen	50
<i>Kathrin Ehmke, Diana Hendrich, Alexander Naß, Robert Schleider und Tobias Röver</i>	
Religiosität und Sozialkapital	60
<i>Susanne Held, Michael Höfele, Ralf Krause, Elisabeth Pönisch und Christian Schladitz</i>	
Ausblick	74
<i>Sören Petermann</i>	

Soziales Kapital in Vereinen und Gemeinschaften

Sören Petermann, Walter Bartl, Christian Koll und Reinhold Sackmann

Im Sommersemester 2006 wurde im Rahmen der Ausbildung zu den Methoden der empirischen Sozialforschung ein Lehrforschungsprojekt durchgeführt, dessen zentrales Thema „Soziales Kapital und Vereine“ war. Soziales Kapital ist ein soziologischer Begriff, der in der letzten Dekade ein sprunghaft gewachsenes Interesse sowohl in vielen sozialwissenschaftlichen Disziplinen als auch in der öffentlichen Diskussion geweckt hat. Dies lässt sich durch das exponentielle Wachstum der einschlägigen Literatur belegen (vgl. Putnam/Goss 2001: 18).

Zum sozialen Kapital gehören so verschiedene Phänomene wie die Erziehung der Kinder durch ihre Eltern, Referenzen für Bewerbungen um Projekte oder um Arbeitsplätze, der Bezug so genannter Bückware in der DDR, das Vertrauen in Mitmenschen oder in Politiker, soziale Normen der Kooperation und der Fairness, wie sie durch verschiedene Kulturen, Religionen, Gemeinschaften, Vereine und Interessenvertretungen geprägt werden, die Leistungen von Wirtschaftsunternehmen oder von politischen Institutionen, der Wandel sozialer Beziehung durch neue Technologien aber auch die Mafia, die relative Isolation von Erwerbslosen oder die schwierige Integration von Einwanderern.

Die Auswahl an Beispielen macht zweierlei deutlich. Erstens ist soziales Kapital nicht nur ein Forschungsgegenstand der Soziologie, sondern zahlreicher weiterer Sozialwissenschaften, wie Politikwissenschaft, Wirtschaftswissenschaft oder Erziehungswissenschaft. Zweitens wird deutlich, dass Sozialkapital ein weit gefasster Begriff ist, der viele soziale Phänomene erfasst, die scheinbar wenig gemeinsam haben. Ein Problem ist das Fehlen einer einheitlichen, wissenschaftlich strengen Begriffsverwendung. Spezialdefinitionen erschweren die Verständigung zwischen Wissenschaftlern unterschiedlicher Disziplinen als auch zwischen Experten und Laien. Außenstehende können kaum noch zwischen sozialem Kapital und anderen Begriffen wie bürgerschaftlichem Engagement, politischer Kultur oder Sozialisation unterscheiden. Man muss sich also fragen, was den Kern des sozialen Kapitals ausmacht.

1 Struktur und Handlung als Komponenten des sozialen Kapitals

Zunächst legt die Analogie zum wirtschaftswissenschaftlichen Kapitalbegriff nahe, dass mit sozialem Kapital soziale, also gemeinschaftliche oder gesellschaftliche Produktionsmittel gemeint sind. Tatsächlich wird der Begriff im Allgemeinen verwendet, um das wechselseitige, solidarische und freiwillige Engagement von Personen und Gruppen in einer Gesellschaft als ein produktives Mittel darzustellen.

Die produktive Wirkung des sozialen Kapitals ergibt sich nur innerhalb einer netzwerkartigen, sozialen Struktur. Diese soziale Struktur ermöglicht die Nutzung der individuellen Ressourcen aller Akteure, die in der sozialen Struktur zusammengeschlossen sind. Die soziale Struktur kann in einer engen Definition als Beziehungsnetzwerk aufgefasst werden: „... das Beziehungsnetz ist das Produkt individueller und kollektiver Investitionsstrategien, die bewußt oder unbewußt auf die Schaffung und Erhaltung von Sozialbeziehungen gerichtet sind, die früher oder später einen unmittelbaren Nutzen versprechen“ (Bourdieu 1983: 192). Die produktive Wirkung ergibt sich, wenn Ressourcen über das Beziehungsnetz verfügbar und als Ressourcenbündel genutzt werden: „Das soziale Kapital ist die Summe der aktuellen oder virtuellen Ressourcen, die einem Individuum oder einer Gruppe aufgrund der Tatsache zukommen, dass sie über ein dauerhaftes Netz von Beziehungen, einer - mehr oder weniger institutionalisierten - wechselseitigen Kenntnis und Anerkenntnis verfügen; es ist also die Summe allen Kapitals und aller Macht, die über ein solches Netz mobilisierbar sind“ (Bourdieu/Wacquant 1996: 151f.).

Doch die soziale Struktur muss nicht nur ein Beziehungsnetzwerk sein. Coleman (1995: 392) legt einen weiter gefassten Beziehungsstrukturbegriff zugrunde und betont ebenfalls den Produktionsgedanken: „Ich werde diese sozialstrukturellen Ressourcen als Kapitalvermögen für das Individuum bzw. als soziales Kapital behandeln. Soziales Kapital [...] ist kein Einzelgebilde, sondern ist aus einer Vielzahl verschiedener Gebilde zusammengesetzt, die zwei Merkmale gemeinsam haben. Sie alle bestehen nämlich aus irgendeinem Aspekt einer Sozialstruktur, und sie begünstigen bestimmte Handlungen von Individuen, die sich innerhalb der Struktur befinden“. Eine soziale Struktur in Form eines dauerhaften Netzes wechselseitiger Beziehungen kann beispielsweise ein informelles Freundschaftsnetzwerk, ein Familienverband, eine formale Organisationsstruktur und auch ein Verein oder eine Gemeinschaft sein. Der

Aspekt der Sozialstruktur bezieht sich für einige Autoren nicht nur auf Netzwerke. Eine sehr weite Definition von Sozialstruktur findet sich bei Putnam (1995: 664-5): "Features of social life - networks, norms, and trust - that enable participants to act together more effectively to pursue shared objectives". Hier zielt der Strukturaspekt auf einen umfassenderen Bereich sozialen Lebens, bei dem vor allem soziale Normen als gesellschaftliches Bindeglied eine große Rolle spielen.

Die empirischen Arbeiten in diesem Band folgen jedoch überwiegend dem engeren Verständnis des dauerhaften Netzes von Beziehungen, wobei vor allem formal gesatzte Vereine und Gemeinschaften gemeint sind. Sie beziehen sich auf Gewerkschaften (Beitrag von Hofmann u.a.), Internetplattformen (Laufer u.a.), allgemeine freiwillige Vereinigungen (Ilgenstein/Rolnik), Studentenverbindungen (Berger u.a.), Selbsthilfe-gruppen und Sportvereine (Ehmke u.a.) sowie Religionsgemeinschaften (Held u.a.).

Doch die Zugehörigkeit zu einem Beziehungsnetzwerk oder allgemein zu einer sozialen Struktur ergibt noch kein soziales Kapital. Eine zweite Komponente des sozialen Kapitals bezieht sich - wie in den obigen Definitionen bereits deutlich geworden ist - auf den sozialen Austausch zwischen den Mitgliedern der sozialen Struktur. Dadurch stehen allen Mitgliedern potenziell die Ressourcen des gesamten Netzes zur Verfügung. Diese Ressourcen, die einer Person durch die Einbettung in solche dauerhaften Netze sozialer Beziehungen zukommen, sind beispielsweise schnelle Informationen, Unterstützungsleistungen, Geselligkeit oder Vertrauen. Die soziale Struktur ermöglicht das eingangs erwähnte, wechselseitige, freiwillige Engagement innerhalb des Beziehungsnetzes. Soziales Kapital ist eine soziale Struktur (z.B. Vereine oder Gemeinschaften), die unseren Handlungen zugrunde liegt und damit soziales Handeln bestimmt.

Aus soziologischer Sicht ermöglicht das dauerhafte Netz sozialer Beziehungen, zentrale Probleme des sozialen Handelns zu mindern oder gar zu lösen. Eines dieser Probleme ist das Ordnungsproblem (Parsons 1968), das die Bedingungen untersucht, unter denen Handlungen in beiderseitigem Einvernehmen, ohne List und Betrug - also kooperativ - stattfinden (vgl. Schmid 2004: 74). Das Kooperationsproblem wird gelöst, weil in dauerhaften Beziehungen die Kooperationsfähigkeit der Netzwerkmitglieder offenbar wird und sich Vertrauen etabliert. Kurzfristige Vorteile aus rücksichtslosem

Verhalten müssen gegen langfristige Nachteile, die sich aus dem Beziehungsabbruch und dem Verlust von zukünftigen Handlungsgelegenheiten ergeben, abgewogen werden. Beispielsweise ist die Mitgliedschaft in Vereinen und Gemeinschaften auf Dauer angelegt, weil die Mitglieder damit langfristige oder dauerhafte Ziele verfolgen. Zudem müssen die wechselseitigen Handlungen zwischen den Mitgliedern kooperativ verlaufen, damit die Vereinsziele erreicht werden. In einer solchen Situation wird kurzfristig profitables, aber vereinsschädigendes Verhalten die Ausnahme bleiben, wenn dies den Ausschluss aus dem Verein nach sich zieht. Die zukünftige Nutzung der Ressourcen innerhalb des Vereins oder der Gemeinschaft, etwa der Nutzen aus dem Erreichen der Vereinsziele, bleibt dann dem unkooperativen Mitglied versagt.

Soziales Kapital ist die Summe aller Ressourcen, die sich über ein bestehendes Netzwerk mobilisieren lassen. Wer auf ein solches Beziehungsnetz zurückgreift, kann soziale Handlungen ausführen, die ohne das Beziehungsnetz nicht oder nur zu höheren Kosten möglich sind.

2 Erwerb und Nutzung des sozialen Kapitals

Bevor man aber soziales Kapital nutzen kann, muss zunächst ein Beziehungsnetzwerk aufgebaut und anschließend ständig gepflegt werden. Ohne Beziehungspflege würden Kontakte in Vergessenheit geraten und sich das Netzwerk im Lauf der Zeit auflösen, denn das soziale Kapital unterliegt einem inflationsähnlichen Wertverlust (Flap 1999). Soziales Kapital wird also bereitgestellt, indem man sich engagiert und ein dauerhaftes Beziehungsnetz aufbaut und pflegt. Vereine und Gemeinschaften bleiben beispielsweise erhalten und prosperieren, wenn die Mitglieder regelmäßig am Vereinsleben teilnehmen und sich aktiv für den Verein engagieren.

Dabei sind Beziehungsaufbau und Beziehungspflege nicht zwangsläufig als bewusste, zielgerichtete Handlungen aufzufassen. Sie können auch Nebenprodukte sein, d.h. soziale Beziehungen ergeben sich, wenn Handlungen unter anderer Zielstellung ausgeübt werden. Einem Verein tritt man beispielsweise bei, weil man seine Freizeit sinnvoll nutzen möchte und weil man Interessen hat, die mit dem Vereinsziel in Einklang stehen, etwa Sport treiben oder soziales Engagement. Durch das Engagement im Verein ergeben sich soziale Beziehungen zu anderen Vereinsmitgliedern quasi von allein.

Um soziales Kapital bereitzustellen, kann man sich auf informelle oder formelle Weise engagieren. Informelles Engagement erleben wir vor allem im Familienverband oder in Nachbarschaftsnetzwerken. Beispielsweise helfen Eltern ihren Kindern bei den Schulaufgaben oder man leiht gelegentlich dem Nachbarn dringend benötigte Lebensmittel oder Werkzeuge. Unter formellem Engagement versteht insbesondere die politische Soziologie die Mitgliedschaft in freiwilligen Vereinigungen, also etwa in Gewerkschaften, Sportvereinen oder religiösen Gemeinschaften (Offe 2002). Dabei ist die Grenzziehung zwischen formell und informell alles andere als exakt bestimmbar. Dies lässt sich insbesondere an der Nutzung des Internets belegen. Man kann sagen, dass solche Nutzergruppen informell sind, weil praktisch kein Mitgliedsbeitrag erhoben wird und weil es keine regelmäßigen Sitzungen gibt. Legt man aber ein weites Verständnis von formellem Engagement zugrunde, reicht die oftmals übliche Nutzerregistrierung aus, um diesen Gruppen einen formellen Status zuzuweisen.

Die Nutzung des sozialen Kapitals ist vielfältig. „Soziale Netzwerke und die damit zusammenhängenden Normen der Gegenseitigkeit lassen sich als soziales ‚Kapital‘ bezeichnen, weil sie [...] sowohl individuellen als auch kollektiven Wert schöpfen ...“ (Putnam/Goss 2001: 22; vgl. auch Haug 1997). Nutznießer kann eine Einzelperson sein, etwa ein Körperbehinderter, dessen Nachbarn für ihn einkaufen. Nutznießer kann eine Gemeinschaft von Akteuren sein, etwa ein Sportverein. Deutlich wird dies insbesondere bei Mannschaftssportarten, denn von einem Sieg profitiert die gesamte Mannschaft. Einen Nutzen kann es aber auch für die Gesellschaft geben, weil aus dem Engagement in dauerhafte Beziehungen soziale Normen der Kooperation und der Fairness sowie Vertrauen resultieren. Daraus kann sich wirtschaftliches Wachstum und politische Stabilität ergeben. Einen Zusammenhang zwischen sozialem Kapital und wirtschaftlicher Entwicklung ostdeutscher Kleinstädte konnte Hannemann nachweisen (Hannemann 2002). Allerdings werden zu oft die positiven Ergebnisse sozialen Kapitals aufgrund des bürgerschaftlichen Engagements in Vereinigungen in den Vordergrund gestellt. Gleichwohl Personen oder Gemeinschaften einen Nutzen aus sozialem Kapital ziehen, können sich aber aus sozialem Kapital auch gesellschaftliche Übel mit durchaus extrem negativen Folgen für große Bevölkerungsteile ergeben. Terroristen haben oftmals starke Beziehungen zu ihresgleichen in stark verbundenen Netzwerken. Die gesellschaftlichen Folgen dieses sozialen Kapitals sind aber negativ

zu bewerten, weil sie Angst und Schrecken verbreiten. Ein zweites, nicht so offensichtliches Beispiel sind Immigranten. Auch sie haben starke, wechselseitige Beziehungen unter ihresgleichen. Sie bilden eine Gemeinschaft in der Gesellschaft. Insofern aber die Kultur der Immigranten, also ihre Sprache, Religion und ihre Lebensart stark von der Kultur der Gesellschaft abweicht, erschweren diese starken Gemeinschaften die soziale Integration und soziale Aufstiege der Einwanderer innerhalb der Gesellschaft.

Sozialkapitalforschung lässt sich nun dahingehend unterteilen, ob der Erwerb von Sozialkapital und damit der Aufbau des Beziehungsnetzes und der Umfang der sozialen Ressourcen untersucht werden soll, oder ob die individuellen und kollektiven Folgen des Sozialkapitals im Fokus des Interesses stehen. Die folgenden empirischen Arbeiten erforschen mehrheitlich den Erwerb des sozialen Kapitals. Zwei Beiträge (Laufer u.a. und Berger u.a.) beschäftigen sich auch mit den individuellen Folgen des sozialen Kapitals.

3 Die Projektarbeiten

An der eingangs erwähnten Lehrveranstaltung waren über ein Dutzend Dozenten, Übungsleiter und Tutoren sowie rund 150 Studierende beteiligt. Aus den 28 Projektgruppen wurden sechs Projektarbeiten ausgewählt, deren Ergebnisse nun vorgestellt werden. Die ersten drei Arbeiten behandeln Aspekte des sozialen Kapitals in der Arbeits- und Erwerbswelt. Hofmann u.a. greifen den Mitgliederschwund der Gewerkschaften auf, um die Anreize für eine Mitgliedschaft und damit für die Erstellung des sozialen Kapitals zu untersuchen. Laufer u.a. beschäftigten sich mit einer Internetplattform für Arbeitssuchende. Sie gehen dem Zusammenhang zwischen der Größe des Beziehungsnetzes und dem Erfolg bei der Arbeitsplatzsuche bzw. erfolgreichen Geschäftsabschlüssen nach. Damit untersuchen sie die individuellen ökonomischen Vorteile des sozialen Kapitals. Ilgenstein und Rolnik erörtern den Zusammenhang zwischen der Erwerbslosigkeit und dem Engagement in Vereinen. Ihr Modell vergleicht unterschiedliche Ressourcenausstattungen von Personen und deren soziales Kapital.

Die weiteren Projektarbeiten stützen sich zwar ebenfalls auf das soziale Kapital von Vereinen und Gemeinschaften, allerdings ohne den Bezug zur Arbeitswelt. Berger u.a.

stellen Untersuchungen zu Studentenverbindungen vor. Ehmke u.a. vergleichen das soziale Kapital von Selbsthilfegruppen und Sportvereinen. Gezeigt wird, dass die Vereinsziele einen nicht unbedeutenden Einfluss auf die Bindung an den Verein und damit auf die Art des Sozialkapitals haben. Schließlich analysieren Held u.a. die Auswirkungen der Religionszugehörigkeit auf das soziale Kapital. Sie gehen insbesondere der Frage nach, in welchen Religionsgruppen verstärkt binnenorientiertes Sozialkapital vorhanden ist.

Abschließend sei nochmals allen Personen, die das Lehrforschungsprojekt durch ihre Mithilfe bei Recherchen, durch ihr Expertenwissen oder durch die Teilnahme an den vielfältigen Datenerhebungen unterstützt haben, auf das herzlichste gedankt. Sie haben damit zum Gelingen des Lehrforschungsprojekts beigetragen.

Literatur

- Bourdieu, Pierre, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183-198 in: Reinhard Kreckel (Hg.): *Soziale Ungleichheiten*. Göttingen: Schwartz.
- Bourdieu, Pierre und Loïc J.D. Wacquant, 1996: *Reflexive Anthropologie*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Coleman, James S., 1995: *Grundlagen der Sozialtheorie. Band 1: Handlungen und Handlungssysteme*. München: Oldenbourg.
- Flap, Henk, 1999: Creation and Returns of Social Capital: A New Research Program, *Tocqueville Review* 20 (1): 5-26.
- Hannemann, Christine, 2002: Miteinander Kegeln: Soziales Kapital in ostdeutschen Kleinstädten. S. 255-273 in: Michael Haus (Hg.): *Bürgergesellschaft, soziales Kapital und lokale Politik: Theoretische Analysen und empirische Befunde*. Opladen: Leske und Budrich.
- Haug, Sonja, 1997: *Soziales Kapital: Ein kritischer Überblick über den aktuellen Forschungsstand*. Mannheim: Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung (MZES).
- Offe, Claus, 2002: Reproduktionsbedingungen des Sozialvermögens. S. 273-282 in: Enquete-Kommission „Zukunft des Bürgerschaftlichen Engagements“ Deutscher Bundestag (Hg.): *Bürgerschaftliches Engagement und Zivilgesellschaft*.

Opladen: Leske und Budrich.

Parsons, Talcott, 1968 [1937]: *The Structure of Social Action. A Study in Social Theory with Special Reference to a Group of Recent European Writers*. New York: Free Press.

Putnam, Robert D., 1995: Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America, *PS (American Political Science Association)* 28 (4): 664-683.

Putnam, Robert D. und Kristin A. Goss, 2001: Einleitung. S. 15-43 in: Robert D. Putnam (Hg.): *Gesellschaft und Gemeinsinn*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.

Schmid, Michael, 2004: *Rationales Handeln und soziale Prozesse. Beiträge zur soziologischen Theoriebildung*. Wiesbaden: VS Verlag.

Warum sinken die Mitgliederzahlen in Gewerkschaften?

Maria Hofmann, Janine Brunner, Axel Frankenberg, Christian Heyner und Marc Reher

1 Theoretisches Konzept zur Gewerkschaftsmitgliedschaft

Die Wiedervereinigung der Bundesrepublik Deutschland und der DDR im Jahre 1990 verursachte einen Anstieg im Bereich der Mitgliedschaften in Gewerkschaften. Zur damaligen Zeit betragen die Mitgliederzahlen der Gewerkschaften allein im Osten 4 Millionen. Innerhalb des letzten Jahrzehntes jedoch sanken die Mitgliederzahlen fortlaufend. Allein im Zeitraum von 1992 – 1998 kam es zu einem Schwund von rund 3,5 Millionen Mitgliedern (Statistisches Bundesamt, 1999), der im westlichen Teil der Bundesrepublik Deutschland bereits in den 1980er Jahren einsetzte. In dieser Studie wird anhand von zwei Hypothesen versucht, den Ursachen dieser Entwicklung nachzugehen.

Eine erste These geht davon aus, dass eine hohe Zahl von Arbeitslosen zu vermehrten Gewerkschaftsbeitritten führt. Eine hohe Arbeitslosenzahl bedeutet eine Bedrohung, zumindest aber eine Unsicherheit der Arbeitsverhältnisse zwischen den Arbeitnehmern und einem Unternehmen. Die Vermutung liegt daher nah, dass Arbeitnehmer aus dieser Bedrohung heraus den Wunsch der Sicherung ihres Arbeitsplatzes entwickeln. Aus diesem Grund haben sie einen Anreiz, Gewerkschaften beizutreten, da diese neben Tarifverhandlungen ebenso juristische Beratungen und Unterstützungen bei anstehenden Entlassungswellen leisten.

Eine zweite These gründet auf der Annahme, dass das Individuum einer Gewerkschaft nicht beitrifft, weil Flächentarif- und Haustarifverträge dazu führen, dass Arbeitnehmer auch ohne eine Mitgliedschaft von den Verhandlungserfolgen der Gewerkschaften profitieren. Bereits der amerikanische Ökonom Mancur Olson stellte fest, dass das Individuum einer Gewerkschaft nicht beitreten muss, um von den von der Gewerkschaft errungenen Erfolgen zu nutzen. Er wies daraufhin, dass die wesentlichen gewerkschaftlichen Leistungen öffentliche Güter¹ sind. So gilt der

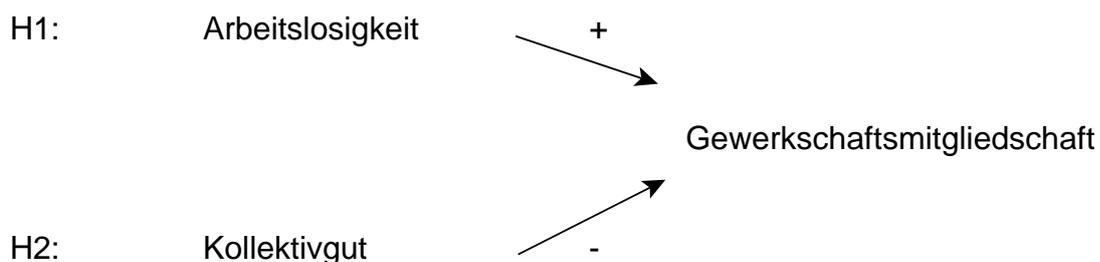
¹ Öffentliche Güter sind solche Güter, die für jeden frei nutzbar sind. Es greift kein Ausschlussprinzip und meist herrscht keine Rivalität im Konsum. Ein Beispiel für ein öffentliches Gut stellt die Landesverteidigung dar. Diese kann von allen Landesbürgern „konsumiert“ werden, ohne dass ein einzelnes Individuum davon ausgeschlossen werden kann oder durch den Konsum der anderen beeinträchtigt wird.

Tarifvertrag in Deutschland auch für Nichtgewerkschaftsmitglieder. Die Arbeitgeber zahlen de facto auch Nichtmitgliedern den Tariflohn, um keinen positiven Anreiz zu bieten, in eine Gewerkschaft einzutreten.

Es treten so genannte Motivationsverluste auf. Man versteht darunter „die Tendenz, den anderen die Arbeit zu überlassen, während man sich die Tatsache zu nutze macht, dass der Betrag der Eigenleistung nicht identifizierbar ist, dass man jedoch denselben Anteil am Gruppenprodukt teilt, was es für jedes Mitglied attraktiv macht, die Eigenleistung zurückzuhalten“ (Stroebe 1996: 353). Dieses Verhalten wird in der Theorie öffentlicher Güter als Trittbrettfahreneffekt bezeichnet. Es entsteht ein soziales Dilemma für jeden Einzelnen. Man ist daran interessiert, möglichst wenig für die Schaffung des öffentlichen Gutes zu leisten. Trägt jedoch keiner etwas bei, wird das öffentliche Gut nicht erstellt. Dann geht es jedem schlechter als in der Situation, in der jeder einen paritätischen Teil zu öffentlichen Gut beiträgt.

Nach Olson kann das Problem des Trittbrettfahrens nur durch so genannte „selektive Anreize“ umgangen werden. Zu solchen selektiven Anreizen zählen unter anderen Versicherungsleistungen oder die Gewährleistung einer Entlohnung im Streikfall, die nur den Gewerkschaftsmitgliedern zugänglich sind. Versicherungsleistungen verlieren jedoch immer mehr an Bedeutung. So gibt auch Mancur Olson zu, dass „die Verbreitung der staatlich geförderten Arbeitslosen und Sozialversicherungen sowie die Ausdehnung privater Versicherungsgesellschaften die Verwendbarkeit gewerkschaftlicher Versicherungssysteme als Mittel der Mitgliederwerbung stark gemindert“ hat und „die nicht-kollektiven Vorteile ... in der Regel nicht mehr ausreichen, um viele Mitglieder anzuwerben“ (Olson 1998:74).

Abbildung 1: Das Erklärungsmodell



Unsere Hypothesen über die individuelle Gewerkschaftsmitgliedschaft sind in einem Erklärungsmodell zusammengefasst (Abbildung 1). Der zu erklärende Sachverhalt, nämlich die Mitgliedschaft in Gewerkschaften, wird durch einen problematischen Arbeitsmarkt mit vielen Arbeitslosen gefördert, während die Kollektivgutproblematik eher hinderlich für eine Gewerkschaftsmitgliedschaft ist.

2 Methodisches Design

Für unsere Fragestellung haben wir unterschiedliche quantitative und qualitative Erhebungsmethoden genutzt. Beide Hypothesen wurden durch eine quantitative Befragung überprüft. Um eine methodische Vielfalt zu erreichen, wurden außerdem qualitative Experteninterviews und ein Verhaltensexperiment durchgeführt. Alle drei Datenerhebungen basieren auf einem Querschnittsdesign.

Die quantitative Befragung diente als primäre Erhebungsmethode. Der zugrunde liegende Fragebogen wurde in zwei Formen für Gewerkschaftsmitglieder und für Nichtmitglieder erstellt. Gewerkschaftsmitglieder wurden auf Gewerkschaftstreffen schriftlich befragt. Sie mussten einen Fragebogen mit 17 Fragen beantworten. Dagegen beantworteten Nichtmitglieder 16 Fragen an Telefon. Die quantitative Befragung wurde wie folgt operationalisiert.

Da man Trittbrettfahrerverhalten oder die Assoziationen mit erlebter Arbeitslosigkeit nur schwer direkt messen kann, wurden die unabhängigen Variablen „Kollektivgut“ und „Arbeitslosigkeit“ durch die Zuweisung von Indikatoren operationalisiert. Es wurde davon ausgegangen, dass man durch Fragen nach bisheriger eigener Arbeitslosigkeit, Arbeitslosigkeit von Personen aus dem eigenen Umfeld und Auffassungen über das Gemeinschaftsgefühl in Gewerkschaften einen Aufschluss über die Arbeitslosigkeitshypothese erhalten kann. Einstellungsfragen zu Zielen der Gewerkschaften und zur Realisierung dieser Ziele, zum Vertrauen in Gewerkschaften und Interessenvertretungen sowie zu Unterschieden in der Auffassung zur Gewerkschaft sollten Aufschluss über die Kollektivguthypothese geben.

In den qualitativen Experteninterviews wurde mit Hilfe von Leitfadenfragen gezielt auf Aussagen und Vermutungen zu beiden Hypothesen geachtet, die eine direkte Überprüfung der Hypothesen ermöglichen. Die Experten waren hauptberuflich tätige Gewerkschaftsvertreter.

Das durchgeführte Verhaltensexperiment erlaubt Schlüsse auf die Kollektivgutthese. Mit dem Experiment sollte nachgewiesen werden, dass Mitglieder einer Gewerkschaft eher einen Betrag zu einem öffentlichen Gut leisten als Nichtmitglieder. Die Versuchspersonen des Experimentes hatten die Aufgabe, sich unabhängig voneinander zwischen zwei Alternativen zu entscheiden. Die Entscheidung für die erste Alternative (Alternative A) hatte zur Folge, dass die Versuchsperson 50 Punkte erhielt. Die Entscheidung für die zweite Alternative (Alternative B) hatte zur Folge, dass die Versuchsperson 100 Punkte erhielt, wenn mindestens eine andere Versuchsperson die Alternative A wählte. Andernfalls hatte die Entscheidung für die Alternative B zur Folge, dass die Versuchsperson 0 Punkte erhielt. In diesem Verhaltensexperiment entspricht die Alternative A der Erstellung des Kollektivguts und die Alternative B dem Trittbrettfahren. Wenn nun Gewerkschaftsmitglieder häufiger die Alternative A wählen als Nichtmitglieder, wäre die Kollektivguthypothese nicht widerlegt. Da in der Kollektivguttheorie die Gruppengröße ein wichtiger Erklärungsfaktor für die Erstellung des Kollektivguts darstellt, wurde im Verhaltensexperiment die Gruppengröße systematisch variiert.²

Die Grundgesamtheit bezieht sich auf alle Personen, die potenziell Mitglied einer Gewerkschaft sein können. In der Regel sind das alle erwerbsfähigen Personen. Aus pragmatischen Gründen (Kosten- und Zeitaufwand) ist es nicht möglich gewesen eine Vollerhebung durchzuführen. Der Untersuchungsbereich wurde entsprechend in mehrfacher Hinsicht eingeschränkt. Eine erste Beschränkung erfolgt nach dem Alter. So wurden nur Personen, die 18 Jahre oder älter sind, einbezogen. Ferner beschränkten wir den räumlichen Untersuchungsbereich auf drei große Städte aus drei verschiedenen Bundesländern: Berlin, Leipzig und Halle. Eine dritte Einschränkung der Grundgesamtheit bezog sich auf die gewählte Gewerkschaft. Hier fiel die Wahl auf Ver.di, weil das die mitgliedsstärkste und branchenvielfältigste Gewerkschaft im Deutschen Gewerkschaftsbund³ ist. Für die quantitative Befragung wurden zwei Stichproben gezogen. Für die schriftliche Befragung der Gewerkschaftsmitglieder wurden pro Stadt 25 Personen ausgewählt. Für die telefonische Befragung der

² Mit zunehmender Gruppengröße sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass eine Versuchsperson die Alternative A wählt (Murnighan, Kim und Metzger 1993). Die Versuchspersonen wurden in Gruppen zu 3, 5 und 7 eingeteilt. Die Gruppengröße ist jedoch für unsere Fragestellung von geringerer Bedeutung.

³ 2004 betrug der Anteil von Ver.di im DGB 35,1%.

Nichtmitglieder wurden ebenfalls pro Stadt 25 Personen ausgewählt. Die Auswahl erfolgt anhand der Telefonbucheinträge per Zufallsverfahren. Die quantitative Befragung umfasst somit 150 Personen, wobei jeweils 75 Personen der Gewerkschaft Ver.di angehören oder keiner Gewerkschaft angehören, und jeweils 50 Personen in einer der drei Städte leben.

Die qualitativen Experteninterviews wurden mit jeweils einem Bezirksleiter pro Stadt geführt. Der Stichprobenumfang für diese Erhebungsmethode beträgt demnach drei. Für das kontrollierte Verhaltensexperiment wurden die Versuchspersonen aus den 150 Teilnehmern der quantitativen Befragung gewonnen. Das Experiment wurde in den Städten Halle und Berlin durchgeführt. Pro Ort wurden 15 Gewerkschaftsmitglieder und 15 Nichtmitglieder ausgewählt. So dann wurden pro Ort aus den Gewerkschaftsmitgliedern drei Gruppen mit drei, fünf und sieben Mitgliedern und aus den Nichtmitgliedern ebenfalls drei Gruppen mit drei, fünf und sieben Mitgliedern gebildet. Es wurden also 12 Experimente durchgeführt. Jeweils sechs pro Stadt, jeweils sechs mit Gewerkschaftsmitgliedern und mit Nichtmitgliedern und jeweils vier mit drei, mit fünf und mit sieben Versuchspersonen.

Während der Untersuchung können einige Fehler durch fehlende Objektivität, Reliabilität oder Validität auftreten. Die Durchführungs- und Auswertungsobjektivität sollte durch Einsatz unterschiedlicher Arbeitsgruppenmitglieder gewährleistet werden. Zum einen wurden die qualitativen Experteninterviews durch das Zufallsverfahren „Losziehen“ auf unterschiedliche Versuchsleiter aufgeteilt und von diesen durchgeführt. Das „Versuchsleiterproblem“⁴ sollte durch eine Interviewerschulung und die unterschiedliche Kombination von Interviewern verringert werden. Dies sollte vor allem zur Durchführungsobjektivität beitragen. Zum anderen wurden die Daten der quantitativen Befragung und der qualitativen Experteninterviews per Losverfahren in fünf Gruppen aufgeteilt und von je einem Gruppenmitglied ausgewertet. Somit wurde ebenfalls eine höhere Auswertungsobjektivität gewährleistet.

Die Validität des Fragebogens, der Interviewfragen und des Experimentes wurden durch zwei Pretests überprüft. Diese ermöglichten einen erschöpfenden,

⁴ Unter dem Versuchsleiterproblem versteht man die mögliche Beeinflussung der Versuchsperson oder des Interviewten durch den Versuchsleiter. Dieser könnte den Befragten durch seine Erwartungen an das Ergebnis in die gewünschte Richtung lenken, was zu einer Verzerrung des Ergebnisses führen würde.

präzisierenden Blick auf die Formulierungen und Kategorien, der zur Verbesserung des Fragebogens beitrug.

Nach Diekmann stehen drei Methoden zur Verfügung, um die Zuverlässigkeit einer Erhebung, also die Reliabilität, zu prüfen. Diese sind das Test-Retest-Verfahren, die Split-half-Methode und der Paralleltest (Diekmann 2005: 216-223). Das Test-Retest-Verfahren würde sich bei unserer Erhebung anbieten. Für dieses benötigt man eine erneute Erhebung des Fragebogens, sowie ein erneutes Experteninterview nach einem gewissen Zeitraum.

3 Ergebnisse für die Arbeitslosigkeitshypothese

Nach der Arbeitslosigkeitshypothese treten Menschen eher den Gewerkschaften bei, wenn sie sich subjektiv vom Arbeitsplatzverlust bedroht fühlen. Demnach müsste unter den Gewerkschaftsmitgliedern mehr Personen anzutreffen sein, die Arbeitslosigkeit direkt an sich selbst oder indirekt durch Freunde, Bekannte und Verwandte erfahren haben, als unter den Nichtmitgliedern. Dies ist jedoch nicht der Fall. So befinden sich von den befragten Gewerkschaftsmitgliedern lediglich 12% im Zustand der Arbeitslosigkeit, während immerhin 42% der Nichtmitglieder angeben, schon einmal arbeitslos gewesen zu sein oder Freunde, Verwandte und Bekannte in ihrem Umfeld zu haben, die arbeitslos waren oder sind. Mit diesen Ergebnissen kann die Hypothese nicht bestätigt werden.

Zwar sind die befragten Gewerkschaftsmitglieder davon überzeugt, dass durch Solidarität und Stärkedemonstration das nötige Aktionspotential der Gewerkschaften bei Auseinandersetzungen mit den Arbeitgebern gewährleistet wird. Allerdings sind die befragten Mitglieder überwiegend der Meinung, dass trotz der Solidarität unter den Gewerkschaftsmitgliedern und des dadurch erhöhten Handlungspotentials der Gewerkschaften, diese trotz allem nicht vor Arbeitslosigkeit schützen können. Dagegen haben Nichtmitglieder nur sehr wenig Vertrauen in Gewerkschaften. Auch vertritt die Mehrheit der Befragten den Standpunkt, dass ihre Interessen nicht gut genug von Gewerkschaften repräsentiert würden.

Die Ergebnisse der quantitativen Befragung der Mitglieder wie der Nichtmitglieder wichen von den Aussagen der Experten ab. Zudem äußerten sich die Gewerkschaftsexperten widersprüchlich in der Frage, ob bei hoher Arbeitslosigkeit die Mitglieder-

zahlen in Gewerkschaften steigen. Ein Bezirksleiter sah einen durchweg positiven Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Gewerkschaftsmitgliedschaft. Dies belegte er mit seinen Erfahrungen, nach denen Arbeitnehmer durch Bedrohung des Arbeitsplatzes häufig in Gewerkschaften eingetreten sind. Sie erhoffen sich vom Eintritt in die Gewerkschaft eine Arbeitsplatzsicherung und bessere Sozialregelungen.

Ein weiterer Bezirksleiter sprach sich ebenfalls im Sinne der Arbeitslosigkeitshypothese aus. Er schilderte seine Beobachtungen, nach denen Bei- bzw. Austritte aus Gewerkschaften eng mit der Sicherheit des Arbeitsplatzes im Zusammenhang stehen. Gesetzlich haben nur Gewerkschaftsmitglieder Anspruch auf Tarifverträge. Vor allem in Ausnahmesituationen, wie beispielsweise bei Betriebsübergängen, erzeugt diese Regelung Verunsicherungen, die zu Gewerkschaftsbeitritten führen.

Der dritte Experte konstatierte hingegen einen negativen Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit und Gewerkschaftsmitgliedschaft. Die prekäre Arbeitsmarktlage führt seiner Ansicht nach eher zu einem Mitgliederschwund als zu einem Mitgliederwachstum. Er bezieht sich jedoch auf einen anderen Aspekt, indem die vermehrte Abwesenheit aus dem Erwerbsleben eine Interessenvertretung gegenüber Unternehmen irrelevant macht.

4 Ergebnisse für die Kollektivguthypothese

Die Kollektivguthypothese gründet auf der Annahme, dass das Individuum einer Gewerkschaft nicht beitrifft, weil es auch ohne eine Mitgliedschaft von den seitens der Gewerkschaft ausgehandelten Tarifverträgen profitiert.

Fasst man die Äußerungen der Gewerkschaftsmitglieder zusammen, kann festgestellt werden, dass sich viele Gewerkschaftsmitglieder nicht nur dem Problem des Kollektivguts bewusst sind, sondern auch das Trittbrettfahrerverhalten verurteilen. Gerade bei älteren Gewerkschaftsmitgliedern ist diese Tendenz klar zu erkennen. Diese lehnen das Trittbrettfahrertum völlig ab. So lehnen es 71% der Befragten ab, dass auch Personen von der Gewerkschaftsarbeit profitieren, die nicht Mitglied einer Gewerkschaft sind.

Die quantitative Befragung belegt eindeutig, dass viele befragte Nichtmitglieder der Äußerung zustimmen, auch ohne Mitgliedschaft von der Arbeit der Gewerkschaften zu profitieren. 65% der befragten Personen geben dies zu. Da sich das Problem der

„sozialen Erwünschtheit“ nicht völlig ausschließen lässt, liegt die Vermutung nahe, dass die „Dunkelziffer“ noch höher liegt. Gleichzeitig sind die meisten Nichtmitglieder froh, in Form der Gewerkschaften ein Gegengewicht zu den Arbeitgebern zu besitzen. Daraus resultierte für sie jedoch nicht die Notwendigkeit, sich selbst aktiv zu beteiligen. Auch die Höhe des Mitgliedsbeitrages war für einen Großteil der befragten Nichtmitglieder nicht das Motiv, kein Mitglied einer Gewerkschaft zu sein.

Alle Gewerkschaftsexperten äußerten sich im Sinne der Kollektivguthypothese. Die Ursache dieser Entwicklung liegt nach Meinung der Gewerkschaftsvertreter in der Veränderung des Kollektivbewusstseins der Arbeitnehmer. Diese würden ihre individuellen Interessen heutzutage mehr in den Mittelpunkt stellen und dabei erwarten, dass andere Personen, auch ohne ihr Zutun, für sie Tarifregelungen aushandeln. Des Weiteren besteht häufig nicht mehr die Bereitschaft zur Solidarität, die mit eigenen Einschnitten verbunden ist. Die Gewerkschaftsexperten waren der Auffassung, dass das Problem für die Mitgliederentwicklung ernst zu nehmen sei und Handlungsbedarf bestehe, um diese ungerechtfertigte Vorteilsnahme von Nichtmitgliedern zu unterbinden. Es besteht so ein starkes Interesse daran, nur diejenigen vom Tarifvertrag profitieren zu lassen, die auch Mitglied einer Gewerkschaft sind. Diese Forderung stößt jedoch auf Widerstand seitens der Arbeitgeber. Sie erfüllen diese Tarifverträge lieber flächendeckend, als durch eine Ungleichbehandlung der Arbeitnehmer, einen höheren Organisationsgrad zu provozieren. Durch diesen würden Gewerkschaften nur zusätzlich an Handlungspotential gewinnen. Zum anderen besteht innerhalb der Gewerkschaften selbst häufig Widerstand gegen eine solche Regelung. Aktuell gelingt es lediglich, einige Sonderregelungen, häufig in Abstimmung mit den Arbeitgebern, speziell für Gewerkschaftsmitglieder zu treffen, um eine weitere Verringerung der Mitgliederzahlen zu unterbinden.

Das Verhaltensexperiment sollte zeigen, dass Gewerkschaftsmitglieder tendenziell mehr dazu neigen, sich dem Gemeinwohl unterzuordnen, während unter Nichtmitgliedern mehr egoistische Gedanken vorhanden sind. Die Ergebnisse des Verhaltensexperiments zeigen bestätigend, dass knapp zwei Drittel der Gewerkschaftsmitglieder (63,3%) aber nur ein reichliches Viertel der Nichtmitglieder (26,6%) bereit sind, ein Kollektivgut zu erstellen. Nichtmitglieder neigen deutlich stärker zum Trittbrettfahrerverhalten. Unsere Kollektivguthypothese kann aufgrund der eindeutigen Ergebnisse

der quantitativen Befragung, aufgrund der völligen Übereinstimmung zwischen den drei Gewerkschaftsexperten und aufgrund der Ergebnisse des Verhaltensexperiments vollends bestätigt werden.

5 Fazit

Nach Auswertung der gesamten Daten ist festzustellen, dass sich die Arbeitslosigkeitshypothese nicht bewahrheitet hat. Paradox ist, dass das theoretische Konstrukt von Experten bestätigt wurde, dieses sich aber in der Realität nicht nachweisen ließ. Die Erfahrung eigener Arbeitslosigkeit und der Arbeitslosigkeit im persönlichen Umfeld führt unserer Untersuchung nach nicht zu dem unmittelbaren Entschluss, sich einer Gewerkschaft anzuschließen. Die überwiegende Mehrheit an Mitgliedern und Nichtmitgliedern erkennen lediglich einen geringen Einfluss der Gewerkschaften auf die Arbeitgeber und fühlen sich durch die Arbeit der Gewerkschaft nicht vor einem eventuellen Verlust des Arbeitsplatzes geschützt.

Die Kollektivguthypothese wurde durch die Befragung, die Experteninterviews und durch das Verhaltensexperiment bestätigt. So gestehen Nichtmitglieder überwiegend ein, dass sie auch ohne eine Gewerkschaftsmitgliedschaft von den Errungenschaften der Gewerkschaft profitieren. Dabei ist hervorzuheben, dass sich sowohl Experten als auch Gewerkschaftsmitglieder der Gefahr des Trittbrettfahrertums bewusst sind. Dieses sei erst seit einigen Jahren zu einem Problem geworden. Durch unterschiedliche Regelungen soll gegen ein Ausnutzen der Tarifverträge durch Nichtmitglieder vorgegangen werden, jedoch scheint hierbei noch Unklarheit über die Gründe des Anstieges der Trittbrettfahrer zu herrschen. Stark vermutet wird hierbei der Wandel der Einstellung durch den Prozess der Individualisierung. Wäre dies der Hauptgrund, so würde es bedeuten, dass die selektiven Anreize der Gewerkschaften umdefiniert bzw. ausgebaut werden müssten, da der "free rider" immer mehr in der Masse auftauchen würde.

Literatur

Diekmann, Andreas 2005: *Empirische Sozialforschung*. 14. Auflage. Hamburg: Rowohlt.

Murnighan, J. Keith, Jae Wook Kim und A. Richard Metzger, 1993: *The Volunteer*

- Dilemma, *Administrative Science Quarterly* 38: 515-538.
- Niederhoff, Horst-Udo und Wolfgang Pege, 1997: *Gewerkschaftshandbuch*. Köln: Deutscher Instituts-Verlag.
- Olson, Mancur 1998: *Die Logik kollektiven Handelns*. Tübingen: Mohr.
- Schnell, Rainer, Paul B. Hill und Elke Esser, 2005: *Methoden der empirischen Sozialforschung*. 7. Auflage. München: Oldenbourg.
- Schroeder, Wolfgang und Bernhard Wessels, 2003: *Die Gewerkschaften in Politik und Gesellschaft der Bundesrepublik Deutschland: Ein Handbuch*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Statistisches Bundesamt, 1999: *Gewerkschaften*. Köln: Institut der deutschen Wirtschaft.
- Stroebe, Wolfgang, 1996: *Sozialpsychologie: Eine Einführung*. Berlin: Springer.

Der Zusammenhang zwischen sozialem Kapital und Internet

Frauke Laufer, Carmen Muntel und Susanne Klüsener

1 Einleitung

Wie nützlich ist die Netzwerkgröße auf einer Internetplattform für die Suche nach Arbeit und Geschäftsabschlüssen? Die vermehrte Nutzung digitaler Netzwerke gewinnt immer mehr an Bedeutung für die soziale und ökonomische Kontaktaufnahme (Schechler 2002: 13). Mit der Verbreitung und zunehmenden Benutzerfreundlichkeit solcher Netzwerke, sowie dem beschleunigten Datentransfer, ist es heute einfacher geworden, mit anderen Personen auch über weite Distanzen hinweg in Kontakt zu treten. Somit werden Computernetzwerke in zunehmendem Maße zu einem Medium der sozialen Interaktion. Diese „computervermittelte Kommunikation“ (Rauchfuß 2003: 51) kann über den Austausch von Meinungen in Chaträumen, Foren, Internetplattformen oder Blogs erfolgen. Daher stellt sich die Frage, ob das Internet zur Vermehrung von Kontakten und somit zu sozialem Kapital¹ beitragen kann und ob die Möglichkeit, schnell und ohne örtliche Bindung ein großes und vielfältiges Netzwerk zu knüpfen, für Nutzer von Internetplattformen tatsächlich von Vorteil ist, um Geschäftsverbindungen und Arbeitsangebote zu erlangen. Ein weiteres Ziel der Untersuchung war es herauszufinden, welche Faktoren neben der Netzwerkgröße Einfluss auf eine erfolgreiche Arbeitsuche über eine Internetplattform haben.

Im nächsten Abschnitt konzeptualisieren wir zunächst die Internetplattform openBC theoretisch als eine Form von sozialem Kapital und formulieren eine prüfbare Hypothese. Anschließend stellen wir unsere methodische Vorgehensweise bei der Datenerhebung dar und präsentieren im darauf folgenden Abschnitt die Ergebnisse unserer Untersuchung. Schließlich fassen wir die zentralen Ergebnisse zusammen und geben einen kurzen Ausblick auf weiteren Forschungsbedarf.

¹ Grundlage unserer Arbeit zu sozialem Kapital ist die Definition Bourdieus (1983: 190): „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 einer Gruppe beruhen“. Auch auf einer Internetplattform ist es möglich, ein „dauerhaftes Netz von weniger institutionalisierten Beziehungen“, das heißt also lose Bekanntschaften, zu knüpfen.

2 Die Internetplattform openBC als soziales Kapital

Die Internetplattform openBusinessClub (www.openBC.de)² ist eine Networking-Plattform, die sicheres und professionelles Kontaktmanagement im Internet verspricht. Diese Plattform ist ausgerichtet auf weltweite Nutzung und zählt insgesamt 1,5 Millionen Mitglieder. Nach eigenen Angaben stellt sie eine „riesige Datenbank“ dar und ist ideal für professionelles Networking. Jeder angemeldete Benutzer hat die Möglichkeit, sein eigenes Profil mit persönlichen Daten zu gestalten, auf welches die anderen Mitglieder je nach Mitgliederstatus Zugriff haben. Möchte man mit einer Person Kontakt aufnehmen, kann man diese anschreiben und das Anliegen seines Anschreibens erläutern. Bestätigt diese Person den Kontakt haben beide Personen uneingeschränkter Zugriff auf die dargestellten Daten und können sich jederzeit Nachrichten senden. Zudem ist der Austausch in nach Interessengebieten sortierten Foren, so genannten Gruppen, möglich. Die Internetplattform openBC bietet somit die Möglichkeit, in einem sehr freien und offenen, aber doch geschützten Rahmen vielfältige und weit verzweigte, nationale und internationale Kontakte zu knüpfen. Diese so genannten bestätigten Kontakte sind ein Indiz für die Größe des bestehenden Netzwerkes auf der Internetplattform openBC.

Im Zeitraum von November 2005 bis Ende Januar 2006 gaben die Betreiber der Internetplattform openBC die zweite internationale openBC-Studie „Kommunikation & Networking im Internet“ in Auftrag, welche mit 24.511 Befragten weltweit³ durchgeführt wurde. Das Ziel dieser Studie war es, das Kommunikations- und Networking-Verhalten der openBC-Nutzer zu analysieren und weltweit zu vergleichen. Hierzu wurden die Nutzer detailliert zu ihrem Kommunikationsverhalten und der Nutzung der Networking-Plattform befragt. Das Ergebnis der Studie zeigt, dass die befragten Mitglieder im Durchschnitt ein Netzwerk von 50 bestätigten Kontakten aufweisen. Des Weiteren wird beschrieben, dass „Im Hinblick auf ein tatsächliches Neugeschäft mit Umsätzen durch openBC Kontakte 16% von mindestens einem Erfolg berichten, davon jeder Vierte mit mehr als sechs Abschlüssen“ (www.fittkaumaass.com/download/openBC-Studie_PM_

² Mittlerweile wurde diese Internetplattform in Xing (www.xing.com) umbenannt.

³ Die Untersuchungsmethode war eine schriftliche Internet-Befragung auf Deutsch, Französisch, Englisch, Chinesisch und Spanisch. Zur Grundgesamtheit gehörten alle Nutzer von openBC. Die Zufallsstichprobe wurde mittels E-Mail und Links auf zentralen Seiten von openBC gezogen (www.fittkaumaass.com/download/openBC-Studie_PM_03-2006.pdf).

03-2006.pdf). Diese Daten waren eine interessante Vergleichsbasis für unsere Untersuchung.

Es ist anzunehmen, dass das Netzwerk, das man durch eine aktive Mitgliedschaft bei openBC erlangen kann, zu einem großen Teil aus Kontakten besteht, die meistens erst auf openBC geknüpft wurden. Schließlich soll openBC nicht nur die Möglichkeit bieten, alte Kontakte wieder zu beleben, sondern auch die Möglichkeit, Menschen außerhalb des eigenen Umfeldes kennen zu lernen. Demnach handelt es sich um eher lose Kontakte⁴, so genannte weak ties, die mit wenigen (freundschaftlichen) Verpflichtungen verbunden sind (Schechler 2002: 238ff.). Gerade diese scheinen in beruflichen Situationen, bei der Arbeitssuche oder der Suche nach speziellen Informationen hilfreicher zu sein, als enge Kontakte, so genannte strong ties. Diese Beobachtung beschreibt der Soziologe Mark Granovetter in seiner Studie „Getting a Job“ (1974), in dem er die Bedeutung von weak ties bei der Arbeitssuche unterstreicht. Es wird angenommen, dass gerade in starken Beziehungen der Informationsaustausch dichter ist als in schwachen Beziehungen, da die Verpflichtung zur Informationsweitergabe höher ist. Allerdings stellen starke Beziehungen meistens auch in sich geschlossene Netzwerke dar, die nur wenig externe Information kommunizieren. Virtuelle Gemeinschaften aus mehr oder weniger institutionalisierten Beziehungen, wie sie auf Internetplattformen entstehen, stellen eine Brückenfunktion zwischen Menschen unterschiedlicher Branchen und Herkunft dar und wirken überregional. Je weitreichender dieses Netzwerk ist, desto höher ist also der Informationsgehalt der Kommunikation und daher ist die Aussicht auf eine Arbeit oder einen Geschäftsabschluss in losen Netzwerken größer.

Laut einer These der Internetplattform openBC ist besonders die Netzwerkgröße entscheidend für eine erfolgreiche Nutzung der Plattform. Denn openBC behauptet: „Je größer ihr Netzwerk, desto mehr Wert hat openBC für sie“ (www.openBC.de). Diese These war Grundlage der vorliegenden Untersuchung. Die Netzwerkgröße und somit das soziale Kapital wurden bestimmt durch die Kontakte der Nutzer der Internetplattform⁵. Wert wurde definiert als erfolgreiche Arbeitssuche oder als erfolgreicher

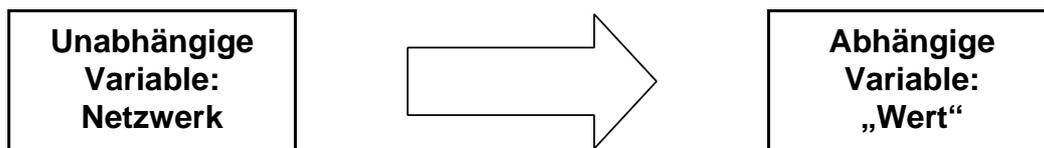
⁴ Sowohl lose als auch enge Kontakte stellen soziales Kapital im Sinne von Bourdieu dar.

⁵ Wir operationalisieren die Netzwerkgröße durch die Kontakte ersten und zweiten Grades sowie jene Kontakte, die über den Austausch in Gruppen entstehen.

Geschäftsabschluss. Wir vermuten, dass ein monoton steigender Zusammenhang zwischen den beiden Variablen besteht (Diekmann 2005: 217): Vergrößert sich das Netzwerk, steigt der individuell realisierte Wert (vgl. Abbildung 1).

Abbildung 1: Theoretisches Modell

„Je größer ihr Netzwerk, desto mehr Wert hat openBC für Sie.“



3 Methodische Vorgehensweise

Per Zufallsstichprobe wurden 200 Personen für eine quantitative Befragung ausgewählt. Insgesamt 44 Personen (24,7%) nahmen an der Umfrage teil. Diese für Internetbefragungen hohe Ausschöpfung lässt sich zum einen auf die Anwendung der Tailored-Design-Methode⁶ zurückführen. Zum Anderen haben die Autoren selbst ein persönliches Profil als Mitglied von openBC eingestellt, auf das die angeschriebenen Personen jederzeit Zugriff hatten und Fragen zur Untersuchung stellen konnten.

Der Ausgang bei der Erstellung des Fragebogens war die These über die wertvollen Kontakte der Internetplattform. Die zentrale Frage des Fragebogens lautet demnach: „OpenBC bietet seinen Mitgliedern sehr vielfältige Möglichkeiten. Auf welche, der hier aufgelisteten Möglichkeiten, legen Sie am meisten Wert?“ Insgesamt konnte man fünf verschiedene „Werte“ (z.B. erfolgreiche Arbeitssuche) anhand eines Rankings nach der persönlichen Bedeutung sortieren. In den folgenden 18 Fragen wurde jeder einzelne Wert näher hinterfragt. Somit konnte untersucht werden, ob das persönliche Werte-Ranking mit den weiteren Antworten übereinstimmt. Wichtig war immer, den Zusammenhang zu der Größe des Netzwerkes des Teilnehmers herzustellen. Weitere Fragen gaben zudem Aufschluss über den Aufbau des persönlichen Netzwerkes. Unter anderem wurde gefragt, ob die Kontakte weitgehend über openBC geknüpft wurden oder ob sie außerhalb von openBC entstanden.

⁶ Die Tailored-Design-Methode sieht unter anderem das wiederholte persönliche Anschreiben der Teilnehmer vor. Ein weiterer entscheidender Faktor zur Erhöhung der Rücklaufquote ist das ansprechende Design des Fragebogens.

Um den Fragebogen noch einmal auf Verständlichkeit zu überprüfen, wurde mit einigen Mitgliedern ein Pretest durchgeführt. Der Pretest war sehr hilfreich, um zu erfahren, welche Schwierigkeiten beim Ausfüllen des Fragebogens zu erwarten waren. Die Hinweise der Teilnehmer trugen maßgeblich zur Verbesserung des Fragebogens bei.

Normalerweise liegt die Rücklaufquote bei Internetumfragen bei ungefähr 15% und ist demnach sehr gering. Um diese zu erhöhen, orientierte sich das Anschreibeverfahren an der Tailored-Design-Methode. An zwei zufällig gewählten Tagen wurden 200 Mitglieder über die Suchanfrage: „Mitglieder die kürzlich eingeloggt waren“ per Zufall ausgesucht. Von diesen Personen wurden 178 angeschrieben, da 22 Mitglieder doppelt gezogen wurden oder sie aufgrund ihrer persönlichen Profileinstellungen bei openBC nicht zu kontaktieren waren. Die 178 ausgewählten Personen wurden in zwei Phasen persönlich angeschrieben. Das erste Anschreiben diente der Vorstellung des Projektes. Die angeschriebenen Personen wurden gebeten, bei Interesse an einer Teilnahme, als Antwort ein „Ja“ und eine Emailadresse zum Versand des Fragebogens anzugeben. Falls kein Interesse bestand, wurde um eine kurze Rückantwort mit „Nein“ gebeten, um den Aufwand für die Angeschriebenen so gering wie möglich zu halten. Von den 178 angeschriebenen Mitgliedern antworteten 91 (51%) Personen. Ihre Unterstützung sagten 63 (35%) Personen zu. In der zweiten Phase wurden den 63 Personen, die sich bereit erklärt hatten an der Umfrage teilzunehmen, der Fragebogen zu geschickt. 16 Personen sendeten keinen Fragebogen zurück. Aufgrund der knappen Zeit war es leider nicht mehr möglich, diese, wie in der Tailored-Design-Methode vorgesehen, ein drittes Mal persönlich anzuschreiben.

4 Auswertung und Ergebnisse

Die zentrale abhängige Variable „Wert“ wurde über die Frage: „Hat Ihnen openBC schon einmal zu einer Arbeit/einem Auftrag/einem Geschäftsabschluss verholfen?“ gemessen. Die Befragten konnten mit Ja oder Nein antworten. Um zeitliche Verzerrungen einzuschränken, wurde gefragt, ob man zwischen Mai 2005 und April 2006 eine Arbeit oder einen Auftrag über die Internetplattform openBC gefunden beziehungsweise einen Geschäftsabschluss getätigt hat. In Tabelle 1 ist der Wert von openBC in Abhängigkeit von der Netzwerkgröße dargestellt.

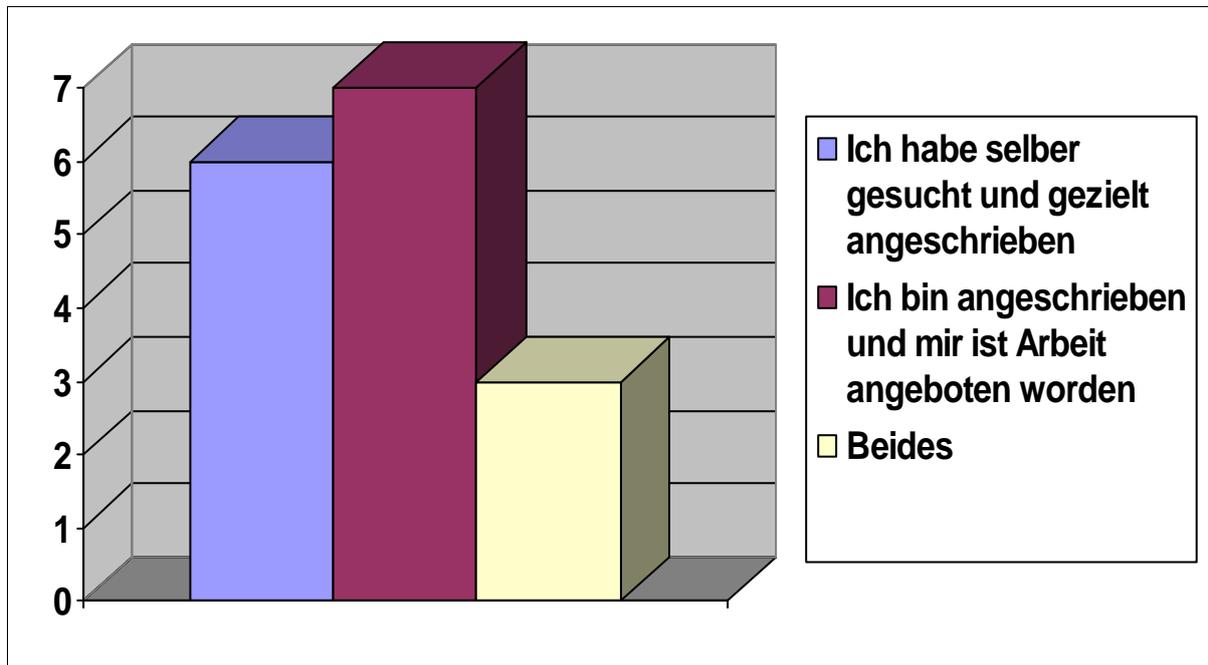
Tabelle 1: Wert von openBC nach Netzwerkgröße

	bis 50 Kontakte		über 50 Kontakte		Gesamt	
mit Wert	5	28%	11	42%	16	36%
ohne Wert	13	72%	15	58%	28	64%
Gesamt	18	41%	26	59%	44	100%

Es zeigt sich, dass ein reichliches Drittel von der Mitgliedschaft profitiert. Innerhalb eines Jahres haben 36% der openBC-Nutzer einen Arbeitsplatz gefunden oder einen Auftrag erhalten. Um den Effekt des sozialen Kapitals bestimmen zu können, wird die Anzahl der bestätigten Netzwerkkontakte gruppiert. Aufgrund des Mittelwertes von 50 Kontakten gemäß der Vergleichsstudie bilden wir eine Gruppe mit Mitgliedern unterdurchschnittlicher Netzwerkgröße (bis zu 50 bestätigte Kontakte) und eine Nutzergruppe mit überdurchschnittlicher Netzwerkgröße (über 50 bestätigte Kontakte). Damit können 59% unserer befragten Teilnehmer auf ein großes Netzwerk von mehr als 50 bestätigten Kontakten zurückgreifen, während eine Minderheit von 41% Teilnehmern über kleine Netzwerke mit maximal 50 Kontakten verfügen. Für Personen mit weniger Sozialkapital (bis 50 Kontakte) hat openBC nur in 28% der Fälle einen Wert, während dies für Personen mit viel Sozialkapital (über 50 Kontakte) auf immerhin 42% der Fälle zutrifft. Ein positiver Zusammenhang zwischen einem großen Netzwerk und dem Wert oder dem Erfolg bei der Arbeitssuche kann anhand dieser Ergebnisse festgestellt werden. Mit anderen Worten deuten diese Ergebnisse darauf hin, dass ein überdurchschnittlich großes Netzwerk vorteilhafter für die Realisierung ökonomischer Vorteile ist als ein kleines Netzwerk.

Weiterführend wurde untersucht, ob die Netzwerkgröße das einzige Kriterium für eine erfolgreiche Suche nach Arbeit oder Geschäftsabschlüssen auf der Internetplattform openBC ist oder ob andere Einflussfaktoren eine ebenso wichtige Rolle spielen. Einer dieser Einflussfaktoren ist kulturelles Kapital in Form von Bildungszertifikaten. Es ist vorstellbar, dass Bildungszertifikate innerhalb von sozialen Beziehungen eine ähnliche Signalfunktion ausüben wie auf anonymen Märkten. Aus diesem Grunde wurden die 16 Personen, welche eine Arbeit über die Internetplattform gefunden haben, gefragt, auf welchem Wege dies geschehen ist (Abbildung 2).

Abbildung 2: Arbeit/Auftrag/Geschäftsabschluss gefunden über ...

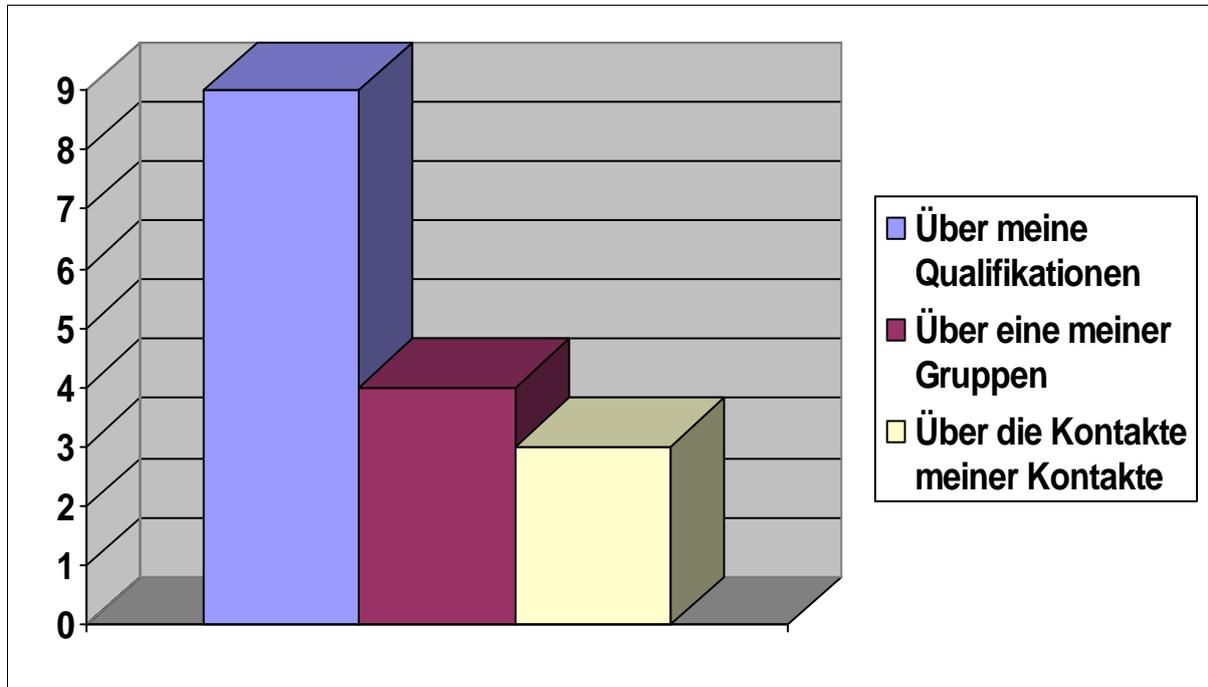


7 der 16 Personen wurden von anderen Usern der Internetplattform angeschrieben und ihnen ist eine Arbeit, ein Auftrag oder ein Geschäftsabschluss angeboten worden. 6 Personen wurden selber aktiv und sind gezielt mit anderen Personen in Kontakt getreten. 3 Personen geben an, über beide Möglichkeiten bereits an eine Arbeit, einen Auftrag oder einen Geschäftsabschluss gefunden beziehungsweise getätigt zu haben. Somit ist das Verhältnis zwischen aktiver Suche nach Arbeit und dem Angeschriebenwerden durch andere Mitglieder auf der Internetplattform sehr ausgewogen.

In einem weiteren Schritt wurden jene 10 Personen, die von anderen Mitgliedern der Internetplattform angeschrieben wurden, gefragt, wie sie von den anderen Mitgliedern gefunden wurden (Abbildung 3). Hierbei waren Mehrfachnennungen möglich. 4 Personen gaben an, dass andere Mitglieder sie über eine der Gruppen, zu denen sie Kontakt hielten, gefunden wurden. 3 Personen nannten ihre Kontakte oder wiederum deren Kontakte. Beide genannten Möglichkeiten sprechen abermals dafür, dass ein großes Netzwerk den Erfolg bei der Arbeitssuche auf einer Internetplattform erhöht. Die Mehrzahl der befragten Personen gab an, dass sie aufgrund ihrer Qualifikationen (9-mal genannt) von anderen Nutzern der Plattform gefunden und angeschrieben wurden. Dies lässt darauf schließen, dass nicht allein die Netzwerkgröße verantwortlich für die Erfüllung des Wertes Arbeit ist, sondern die persönliche Qualifikation eine

entscheidende Rolle spielt und der Haupteinflussfaktor bei der Suche nach Arbeit, Aufträgen oder Geschäftsabschlüssen sein könnte.

Abbildung 3: Mitglied mit Arbeit/Auftrag/Geschäftsabschluss wurde gefunden über ...



5 Zusammenfassung und Ausblick

Generell ist zu sagen, dass die Nutzung von Internetplattformen die Chancen zum Auffinden einer Arbeit, eines Auftrages oder eines Geschäftsabschlusses erhöhen. Die Gesamtanzahl der Personen, welche über diese Möglichkeit bereits eine Arbeit gefunden haben, ist erstaunlich hoch. Für mehr als ein Drittel der befragten Personen hat sich dieser Wert bereits erfüllt. Von diesen 16 Personen greifen 11 auf ein Netzwerk zurück, welches über 50 bestätigten Kontakten pro Person liegt. Im Gegensatz hierzu ist die Anzahl derer, die weniger als 50 bestätigte Kontakte aufweisen, aber dennoch Arbeit über openBC gefunden haben, mit 5 von 16 Personen recht gering. Diese Daten bestätigen die These, dass ein größeres Netzwerk eher zur Erfüllung des Wertes Arbeit, Aufträge oder Geschäftsabschlüsse beiträgt.

Trotz alledem ist nicht geklärt, ob sich dieses Faktum allein auf die Größe des persönlichen Netzwerkes zurückführen lässt. Gerade die Tatsache, dass Personen mit

einem kleinen Netzwerk ebenfalls erfolgreich Arbeit oder Aufträge über Internetplattformen akquirieren, legt die Vermutung nahe, dass, wie in Abbildung 3 dargestellt, die persönlichen Qualifikationen neben der Netzwerkgröße ebenfalls einen wichtigen Einflussfaktor darstellen. Es kann also nicht gesagt werden, dass die Größe des Netzwerkes allein ein Garant für das Auffinden einer Arbeit, eines Auftrages oder eines Geschäftsabschlusses auf einer Internetplattform wie openBC ist. Vielmehr scheinen Bildungszertifikate und andere Qualifikationsnachweise auch im Kontext von sozialen Beziehungen eine wichtige Signalfunktion auszuüben. Allerdings lässt sich mit Sicherheit feststellen, dass ein großes Netz von losen Kontakten sehr nützlich sein kann bei der Suche nach Arbeit und Geschäftsabschlüssen, diese positiv beeinflusst und somit durchaus zur Vermehrung von sozialem Kapital beiträgt.

Literatur

- Bourdieu, Pierre, 1983. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183-198 in: Reinhard Kreckel (Hg.): *Soziale Ungleichheiten*. Göttingen: Schwartz.
- Diekmann, Andreas, 2005: *Empirische Sozialforschung: Grundlagen, Methoden, Anwendungen*. 14. Auflage. Reinbek: Rowohlt.
- Granovetter, Mark, 1974: *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge: Harvard University Press.
- Rauchfuß, Katja, 2003: *Soziale Netze*. Marburg: Tectum.
- Schechler, Jürgen M., 2002: *Sozialkapital und Netzwerkökonomie*. Frankfurt a.M.: Lang.
- www.fittkaumaass.com/download/openBC-Studie_PM_03-2006.pdf (letzter Zugriff 15.01.2007)
- www.openBC.de (letzter Zugriff 23.05.2006)
- www.xing.com (letzter Zugriff 01.01.2007)

Der Einfluss von Zeit und Geld auf den Aufbau von Sozialkapital

Katharina Ilgenstein und Eugen Rolnik

1 Theorie

Aufgrund des hochaktuellen und kontroversen Themas Arbeitslosigkeit beschäftigt sich unser Beitrag mit dem Einfluss verfügbarer Zeit und verfügbaren ökonomischen Kapitals auf den Aufbau von Sozialkapital. Im Zuge der Theorieaufbereitung entschieden wir uns für die Sozialkapitaldefinition nach Bourdieu. Denn er versucht alle Erscheinungsformen des Kapitals und Profits so zu erfassen, dass bestimmt werden kann, inwiefern diese Kapitalformen „[...] gegenseitig ineinander transformiert werden“ können (Bourdieu 1983: 184). Dabei geht er von einer Dreiteilung des Kapitals aus und unterscheidet zwischen ökonomischem Kapital (Besitz, Vermögen, Einkommen), kulturellem Kapital (Schul- und Berufsausbildung, Bildungsstand der Eltern, Reflexionsvermögen, Intelligenz, Qualifikation) und sozialem Kapital (Soziale Beziehungen, Bindungen, Netzwerke, Kommunikationsfähigkeiten) (Bourdieu 1983: 185). Das Sozialkapital wird als Netzwerkphänomen angesehen und entsteht innerhalb von sozialen Beziehungen. Die reine Zugehörigkeit zu einer sozialen Gruppe fasst Bourdieu als Ressource auf, die es einem Akteur ermöglicht, sowohl für sich selbst als auch für die Gruppenmitglieder positive Auswirkungen zu erzielen: „[...] es handelt sich dabei um Ressourcen, die auf der *Zugehörigkeit zu einer Gruppe* beruhen“ (Bourdieu 1983: 190).

Während Coleman Sozialkapital häufig auch als Nebenprodukt von alltäglichen Beziehungen definiert und sich positive Auswirkungen aus Gruppenzugehörigkeiten meist nebenbei entwickeln (Coleman 1988, 1990), hat das Individuum nach Bourdieu die Möglichkeit, durch sogenannte „Beziehungsarbeit“, sein Sozialkapital zu vergrößern: „Der Umfang des Sozialkapitals, das der einzelne besitzt, hängt demnach sowohl von der Ausdehnung des Netzes von Beziehungen ab, [...], als auch von dem Umfang des (ökonomischen, kulturellen oder symbolischen) Kapitals, das diejenigen besitzen, mit denen er in Beziehung steht“ (Bourdieu 1983: 191). In diesem Zusammenhang weist er darauf hin, dass unter gewissen Transformationsbedingungen eine Umwandlung einer Kapitalart in eine andere erfolgen kann. So sagt er: „Aus der Zugehörigkeit zu einer derartigen Gruppe ergeben sich materielle Profite, wie etwa

die vielfältigen mit nützlichen Beziehungen verbundenen 'Gefälligkeiten' und symbolische Profite, die z.B. aus der Mitgliedschaft in einer erlesenen und angesehenen Gruppe entstehen" (Bourdieu 1983: 192). Daher existieren Sozialkapitalbeziehungen nur auf der Grundlage von materiellen und symbolischen Tauschbeziehungen, zu deren Aufrechterhaltung sie beitragen. Eine gesellschaftliche Institutionalisierung und Garantierung schließt er dabei nicht aus. Bourdieu weist außerdem darauf hin, dass sich in den Austauschbeziehungen materielle und symbolische Aspekte nicht von einander trennen lassen. Nur durch die Erkennbarkeit dieser Verknüpfung können die Beziehungen entstehen und aufrechterhalten werden.

Aus diesen Aussagen ergibt sich, dass soziales Kapital von ökonomischem Kapital nicht völlig unabhängig ist, auch wenn es nicht nur darauf reduziert werden kann: „[...] außerdem übt das Sozialkapital einen Multiplikatoreffekt auf das tatsächlich verfügbare Kapital aus“ (Bourdieu 1983: 191). Mit diesen Feststellungen wird deutlich, dass aus sozialem Kapital ein Profit geschlagen werden kann. Bourdieu geht aber auch auf die Entstehung des Beziehungsnetzes ein. Er sieht darin keine natürliche Gegebenheit, sondern einen fortwährenden Institutionalisierungsakt. Dieser dient der Produktion und Reproduktion der dauerhaft entstehenden Verbindungen. Für die Reproduktion des sozialen Kapitals ist außerdem eine unaufhörliche Beziehungsarbeit, in Form von Austauschakten notwendig, so Bourdieu. Bei dieser Beziehungsarbeit wird Zeit und Geld investiert, was direkt oder indirekt aus dem ökonomischen Kapital hervorgeht. Im Zuge der soeben erläuterten Zusammenhänge ist deutlich geworden, dass Bourdieu eine Umwandelbarkeit von ökonomischem Kapital in soziales Kapital annimmt. Wobei er von zwei Annahmen ausgeht: „dass das ökonomische Kapital einerseits allen Kapitalarten zugrunde liegt, dass aber andererseits die transformierten und travestierten Erscheinungsformen des ökonomischen Kapitals niemals ganz auf dieses zurückzuführen sind, [...]“ (Bourdieu 1983: 196). In Bezug auf die Transformation von ökonomischem zu sozialem Kapital stellte Bourdieu letztendlich fest, dass es sich dabei um eine scheinbar kostenlose Verausgabung von Freizeit, Aufmerksamkeit, Sorge und Mühe handelt. Dadurch verliert aber die Austauschbeziehung ihre geldliche Bedeutung. Gleichzeitig verändert sich der Sinn der Austauschbeziehungen zu einer sicheren Investition, da man aus ihr einen Profit erhalten kann. Das heißt, mit der Herausgabe von eigenem ökonomischen Kapital in

Form von Freizeit, Geld usw. verändert sich die Anforderung an die anderen Mitglieder der Gruppe, von denen nun erwartet wird, das sie auch Teile ihres ökonomischen Kapitals investieren. Aus diesen kann dann eventuell ein persönlicher Profit geschlagen werden. Bei der Beziehungsarbeit wird Zeit und Geld und damit direkt und indirekt auch ökonomisches Kapital verausgabt“ (Bourdieu 1983, S. 193).

Anhand dieser theoretischen Überlegungen nach Bourdieu gilt es nun zu untersuchen, wie stark sich das ökonomische Kapital auf die Bildung von sozialem Kapital auswirkt. Wenn das soziale Kapital nicht nur durch Geld, sondern auch durch die freie Verfügung von Zeit gebildet werden kann, wie viel Sozialkapital kann dann entstehen, wenn wenig ökonomisches Kapital zur Verfügung steht und umgekehrt? Wenn also zwei Faktoren (Geld und Zeit) gleichermaßen beim Aufbau von sozialem Kapital beteiligt sind, wie wirkt sich dann das Fehlen eines Faktors (Geld oder Zeit) auf das Entstehen von Sozialkapital aus? Kann ein Erwerbstätiger, der wenig Zeit hat, weil er beruflich und familiär stark eingespannt ist und sich daher weniger um seine Kontakte außerhalb dieser Bereiche kümmert, mehr oder weniger Sozialkapital aufbauen, wenn ihm dafür mehr ökonomisches Kapital in Form von Geld zur Verfügung steht? Oder verfügt ein Arbeitsloser über mehr oder weniger Sozialkapital, weil er zwar weniger ökonomisches Kapital aufweisen kann, aber dafür mehr Zeit hat?

Über die Auswirkung von Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit auf die Bildung von Sozialkapital gibt es bereits einige empirische Befunde. Eine erste einschlägige Studie sind „Die Arbeitslosen von Marienthal“. Das Industriedorf in Niederösterreich war nach der Stilllegung einer Textilfabrik von hoher Arbeitslosigkeit betroffen. Die Auswirkungen der Arbeitslosigkeit wurden untersucht. Dabei hat der Ort bei den Forschern einen Eindruck der stumpfen Gleichmäßigkeit hinterlassen: „hier leben Menschen, die sich daran gewöhnt haben, weniger zu besitzen, weniger zu tun und weniger zu erwarten, als bisher für die Existenz als notwendig angesehen worden ist“ (Jahoda u.a. 1982: 55). Die arbeitslosen Bewohner dieses Ortes hatten, bedingt durch ihre Arbeitslosigkeit, mehr Freizeit als früher. Trotzdem schrumpften die Lebensäußerungen: ein vorher gut besuchter und gepflegter Park war nun verwildert, in der Bibliothek wurden weniger Bücher ausgeliehen, obwohl die früher erhobene Entlehnungsgebühr entfiel und die Abonnentenzahl der Zeitungen sank. Auch bei den Vereinsmitgliedschaften war ein starker Rückgang zu verzeichnen. So zum Beispiel

der Deutsche Turnverein mit 52% Rückgang, oder der Deutsche Gesangsverein mit 62% Rückgang vom Jahr 1927 auf das Jahr 1931. Es gab auch Vereine, die ihren Bestand an Mitgliedern erweitern konnten. Diese Vereine erbrachten auch einen materiellen Nutzen für die Mitglieder. Es wurde die These aufgestellt: „Mit steigender Not entwickelt sich die Mitgliedschaft bei Vereinen aus einer Gesinnungssache zu einer Interessenangelegenheit“ (Jahoda u.a. 1982: 61). Die durch Arbeitslosigkeit entstandene Freizeit erwies sich als „tragisches Geschenk“. Da sich die Arbeitslosen nicht mehr beeilen mussten, begannen sie auch nichts mehr. Sie glitten aus einer geregelten Existenz ab in eine Leere (Jahoda u.a. 1982: 83ff.).

Eine weitere Studie mit dem Titel „Verlaufsuntersuchungen bei Arbeitslosen 1974/75 und 1981/83“ kam zu ähnlichen Ergebnissen. Finanzielle Auswirkungen der Arbeitslosigkeit, Veränderungen der sozialen Integration, subjektiv empfundene Beeinträchtigungen der Lebenssituation, Verhaltensdispositionen, veränderte Wertorientierung usw. wurden untersucht. Dabei ergab sich zunächst eine Störung der Berufsrolle und komplementär der Freizeitrolle durch Arbeitslosigkeit. Eine Mehrzahl von Arbeitslosen gab an, dass sie unter einer finanziellen Belastung leiden. Es wurden besonders persönliche Ausgaben eingeschränkt. Stärker als die finanziellen Belastungen wurden die nicht-finanziellen Belastungen empfunden. Besonders die durch Arbeitslosigkeit entstandene Freizeit wurde zum Problem. Aber auch soziale Beziehungen wurden durch die Arbeitslosigkeit belastet. Ein Drittel der Befragten ging nicht mehr oft zu Freunden und Bekannten wie früher. Dadurch entstanden Probleme der Isolation (Vonderach 2002: 32ff.).

Zusammenfassend legen die Studienergebnisse die Vermutung nahe, dass trotz einer prinzipiellen Zunahme der verfügbaren Zeit das soziale Aktivitätsniveau im allgemeinen abnimmt, auch wenn dieses nicht unmittelbar im Zusammenhang steht mit der Verfügbarkeit von ökonomischen Ressourcen. Ausgehend von der explorativen Fragestellung „Was wiegt schwerer beim Aufbau von Sozialkapital: Geld oder Zeit?“, mit Bezug zu den erörterten Mechanismen und Voraussetzungen bei der Bildung von Sozialkapital und unter Berücksichtigung der vorgestellten Befunde lässt sich die Forschungsfrage auf folgende Hypothese zuspitzen:

Je geringer die verfügbare Zeit und je geringer das verfügbare ökonomische Kapital, desto geringer ist auch das soziale Kapital.

2 Operationalisierung

In Bezug auf unsere Fragestellung stellt die Mitgliedschaft in einem Verein die zu untersuchende Variable des sozialen Kapitals dar, das heißt also, dass für die Untersuchungsform von sozialem Kapital die Form des Vereins bzw. die reine Mitgliedschaft in einem Verein steht. Denn nach Bourdieu sind Vereine gesellschaftliche Institutionalisierungsformen von sozialem Kapital, indem sie Möglichkeiten bieten, soziale Beziehungen zu organisieren und aufrechterhalten. Die Zugehörigkeit zu einem Verein kann also als Ressource aufgefasst werden, die es einem Akteur ermöglicht, sowohl für sich selbst als auch für die Gruppenmitglieder positive Auswirkungen zu erzielen und damit Sozialkapital aufzubauen und zu nutzen. Aufgrund dessen müssen zunächst die Begriffe Verein und Arbeitslosigkeit sowie die Erwerbstätigkeit definiert und operationalisiert werden.

Nach dem bürgerlichen Gesetzbuch ist ein Verein ein Zusammenschluss mehrerer Personen, die einen gemeinsamen ideellen oder wirtschaftlichen Zweck verfolgen. Es setzt weiterhin voraus, dass er unter einem bestimmten Namen geführt wird, und dass ein Wechsel der Mitglieder stattfinden kann. Dabei wird unterschieden zwischen dem Verein, dessen Zweck nicht auf einen wirtschaftlichen Geschäftsbereich gerichtet ist, dem so genannten „Idealverein“, sowie dem „wirtschaftlichen Verein“, dessen Zweck auf einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb hin ausgerichtet ist, und der die Erwirtschaftung von Vermögensvorteilen für die Mitglieder anstrebt. Rein wirtschaftliche Vereine (z.B. Konsumvereine, privatärztliche Verrechnungsstellen) sind heute selten und finden sich in Form einer GmbH, AG oder Genossenschaft wieder. Der wirtschaftliche Verein kommt für unsere Erhebung auch nicht in Betracht, da im Zusammenhang des Sozialkapitals die Entscheidung zum Eintritt in einen Verein freiwillig getroffen wird. Der wirtschaftliche Aspekt spielt daher eine untergeordnete Rolle. Nicht ausgeschlossen ist jedoch, dass der Idealverein auch einen gewissen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb entfaltet. Das wirtschaftliche Interesse muss beim Idealverein jedoch im Hintergrund bleiben, da beispielsweise einige Steuervergünstigungen nur für letztere gelten (Geckle 1995: 32). Nach unserer Definition eines Vereins muss dieser im Vereinsregister einer Kommune eingetragen sein. Auf der Internetplattform für halleseche Vereine fanden wir in diesem Zusammenhang Gruppierungen, welche einen Überblick der Vereinstypen darstellen (www.vereine.halle.de).

Die Definition von Arbeitslosigkeit orientiert sich an der arbeitsrechtlich basierten Definition der Bundesagentur für Arbeit der Bundesrepublik: „Es gelten alle bei der Agentur für Arbeit registrierten erwerbstätigen Personen als arbeitslos, wenn sie folgende Merkmale aufweisen: jünger als 65 Jahre, nicht in der Ausbildung, nicht arbeitsunfähig erkrankt, bei der Arbeitssuche nicht auf ein Unternehmen fixiert und auf der Suche nach einer über 3 Monate hinausgehenden Beschäftigung mit mindestens 18 Stunden je Woche“ (www.arbeitsagentur.de). Weiterhin gilt „Arbeitslose sind Arbeitssuchende, die in der Hauptsache als Arbeitnehmer tätig sein wollen, nicht arbeitsunfähig erkrankt sind und nicht als Arbeitgeber, Heimarbeiter, mithelfende Familienangehörige oder Selbständige beschäftigt sind.“ Erwerbstätig ist man im Gegensatz dazu, wenn man einer Tätigkeit nachgeht, mit der man Einkünfte erzielen will. Es fallen also auch Minijobs und nicht sozialversicherungspflichtige Beschäftigungen darunter. Im Sinne der ILO-Definition (www.ilo.de) gilt dabei jede Person im erwerbsfähigen Alter, die in einem einwöchigen Berichtszeitraum mindestens eine Stunde lang gegen Entgelt oder im Rahmen einer selbstständigen oder mithelfenden Tätigkeit gearbeitet hat, als erwerbstätig (Arbeitslosenstatistik der Bundesagentur für Arbeit 2006).

3 Methodisches Design

Die empirischen Daten zur Prüfung unserer Forschungsfrage wurden mittels eines standardisierten Instrumentes (Fragebogen) zu einem Zeitpunkt (Querschnittsstudie) erhoben. Die Grundgesamtheit unserer Erhebung umfasste alle erwerbsfähigen Einwohner der Stadt Halle. Aus den Definitionen der Arbeitslosigkeit und der Erwerbstätigkeit ergibt sich eine Altersbegrenzung von 18 bis 65 Jahren. 152.810 Personen zählen damit zu unserer Grundgesamtheit (Stand: 30.9.2006, www.halle.de). Eine Vollerhebung unter den erwerbsfähigen Einwohnern der Stadt Halle wäre sehr kostenintensiv, zeitaufwendig und innerhalb der uns zur Verfügung stehenden Zeit nur schwer realisierbar gewesen. Daher entschieden wir uns für ein mehrstufiges Stichprobenverfahren. Zunächst trafen wir eine Gebietsauswahl auf der Grundlage der Stadtteile von Halle mittels eines Lotterieverfahrens (Böltken 1976:182). Diese Primäreinheiten bildeten die Grundlage für die zweite Auswahlstufe des Zufallsverfahrens: der Auswahl von Einkaufspassagen. Auf der dritten Auswahlstufe wurden

einzelne Personen in diesen Einkaufspassagen systematisch ausgewählt. Dabei zählten wir jeden fünften Passanten ab und befragten diesen. Um eine repräsentative Umfrage durchzuführen, wählten wir für unsere Befragung sowohl unterschiedliche Wochentage als auch verschiedene Tageszeiten.

Ein Nachteil des mehrstufigen Auswahlverfahrens ist die nicht gegebene Unabhängigkeit der Erhebungseinheiten, weil die Auswahlchance von Einheiten einer nachgelagerten Auswahlstufe von der Auswahl auf der vorangegangenen Auswahlstufe abhängig ist. Ein Vorteil des Verfahrens liegt darin, dass keine Liste aller Erhebungseinheiten (Personen) benötigt wird (Böltken 1976:324). Außerdem stellen nicht räumlich verstreute Elemente die Stichprobeneinheit dar, sondern räumlich verstreute Klumpen von Elementen. Die Elemente in den Klumpen liegen dicht beieinander. Das bringt zeitliche und finanzielle Vorteile.

Als Erhebungsmethode wählten wir die des standardisierten Fragebogen, der zum überwiegenden Teil mit geschlossenen Fragen operierte und der schließlich die Voraussetzung unserer nachfolgenden quantitativen Analyse bildete. Zum einen kann im Gegensatz zur Telefonbefragung (bei der der Befragte davon ausgehen kann, dass sowohl seine Telefonnummer als auch sein Name und seine Adresse bekannt ist) dem Befragten stärker das Gefühl vermittelt werden, dass seine Anonymität gewahrt bleibt. Zum anderen können durch geschlossene Antwortvorgaben, (in Form von ja-nein-Antworten, Bewertungsskalen, multiple choice) genauere Ergebnisse erzielt werden. Beim Ausfüllen der Fragebögen war stets ein Mitglied der Forschungsgruppe persönlich anwesend. Somit ist zwar eine Beeinflussung durch den Forscher möglich, doch dies versuchten wir durch die Standardisierung bei der Kontaktaufnahme und der mündlichen Anrede zu vermeiden. Außerdem kann der Befragte zur Mitarbeit motiviert und durch Erläuterungen Unklarheiten beseitigt werden (Friedrichs 1990: 236f.).

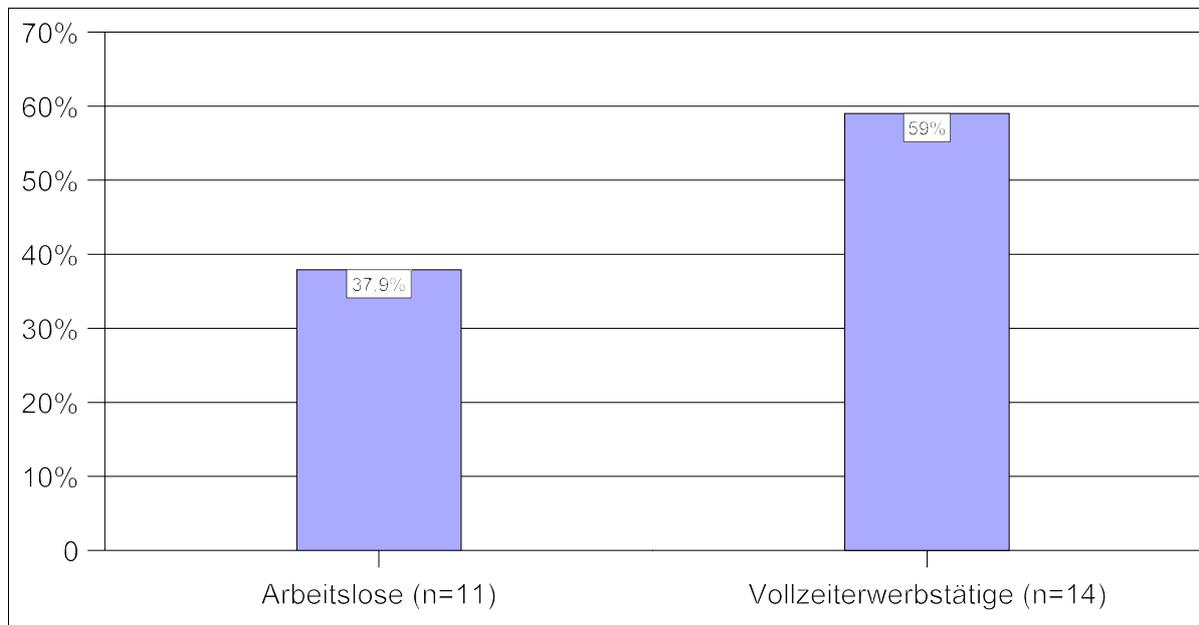
4 Auswertung

Insgesamt wurden 130 Fragebögen entsprechend unserer Grundgesamtheit von erwerbsfähigen Einwohnern Halles (also nicht von Personen aus anderen Städten oder von Schülern, Studenten oder Rentnern) ausgefüllt. An der Befragung nahmen 56 (43%) vollzeit-, 30 (23%) teilzeitbeschäftigte und 44 (34%) arbeitslose¹ Personen teil.

¹ Im April 2006 gab es in der Stadt Halle 20.944 Arbeitslose (Bundesagentur für Arbeit).

Anhand unserer Auswertung des Fragebogens haben sich folgende Ergebnisse ergeben. Mitglied in einem Verein sind mehr als die Hälfte der Vollzeitbeschäftigten (57,1%) aber nur ein Drittel der Arbeitslosen (34,1%). Insofern Vereinsmitgliedschaft mit Sozialkapital einhergeht, weisen Arbeitslose sehr viel weniger Sozialkapital auf als Vollzeitbeschäftigte. Die Verteilung der Vereinsmitgliedschaften in den zwei Gruppen gibt somit bereits erste Hinweise auf die Fragestellung, ob Zeit oder Geld eine bedeutendere Rolle beim Aufbau von Sozialkapital spielt: Der höhere Anteil von Vereinsmitgliedern bei den Erwerbstätigen lässt zunächst den Schluss zu, dass das ökonomische Kapital beim Aufbau von Sozialkapital ausschlaggebender ist.

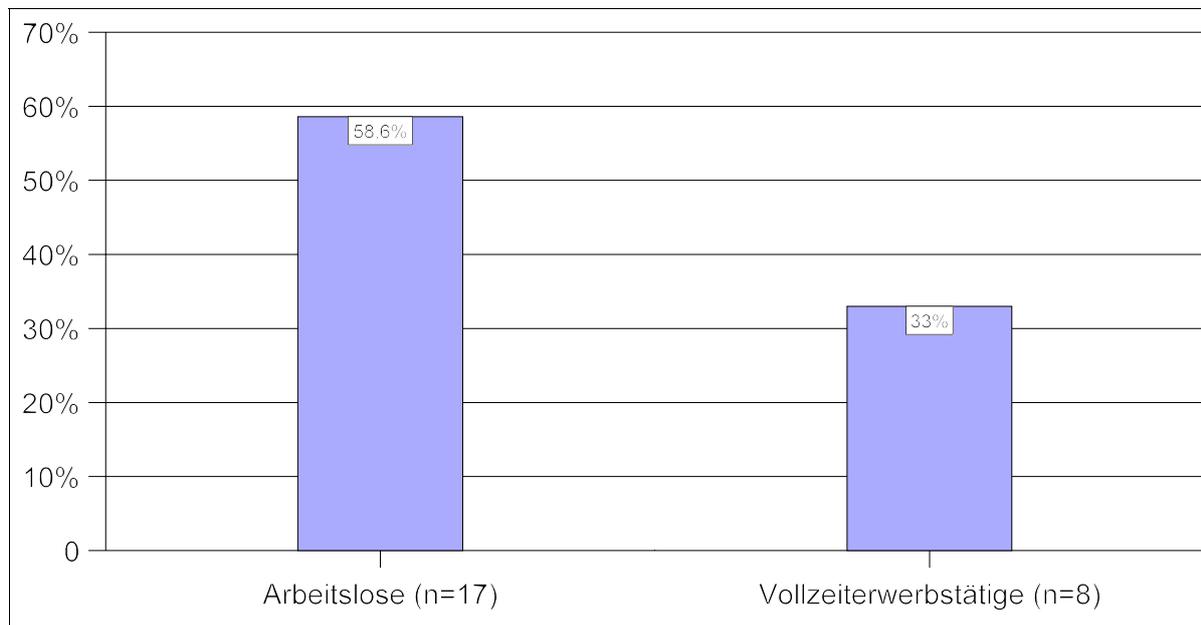
Abbildung 1: Ist Zeit für Sie ein Grund, kein Mitglied in einem Verein zu sein?



Um die Bedeutung der Zeit bei der Entstehung und Bewahrung von sozialem Kapital zu untersuchen, wurden den Nicht-Mitgliedern unter anderem folgende Frage gestellt: „Ist Zeit für sie ein Grund, kein Mitglied in einem Verein zu sein?“ Es stellte sich heraus, dass für Vollzeitbeschäftigte der Faktor Zeit eine stärkere Rolle spielt als für Arbeitslose (vgl. Abbildung 1). Unter der Annahme, dass Vollzeitbeschäftigte über weniger Freizeit verfügen als Arbeitslose, ist Zeitmangel ein plausibler Grund vor allem für Vollzeitbeschäftigte nicht Mitglied in einem Verein zu sein. Wichtig zu erwähnen ist hierbei aber, dass mehr Zeit nicht unbedingt zu mehr sozialer Aktivität führen muss. Unter der Annahme, dass Arbeitslose über weniger ökonomisches Kapital verfügen als

Vollzeiterwerbstätige, ist Geldmangel eher für Arbeitslose als für Vollzeiterwerbstätige ein Grund für eine Nicht-Mitgliedschaft. Da nur 8,4% der Vollzeiterwerbstätigen aber 58,6% der Arbeitslosen den Faktor Geld als Hindernis sehen, kann ein entsprechend großer Einfluss des ökonomischen Kapitals auf das soziale Kapital vermutet werden (vgl. Abbildung 2). Die Ergebnisse dieser Untersuchung bestätigen somit die Hypothese von Bourdieu, dass ökonomisches Kapital soziales Kapital beeinflusst.

Abbildung 2: Sind Kosten für Sie ein Grund, kein Mitglied in einem Verein zu sein?



Der Vergleich der beiden Einflussgrößen erfolgt auf der Basis von Prozentsatzdifferenzen (Diekmann 1995: 573). Um herauszufinden, welcher der beiden Faktoren stärker den Beitritt in einen Verein behindert, nehmen wir an, dass ein Vollzeiterwerbstätiger arbeitslos wird. Die Differenzen, die diese gedachte Person beim Arbeitsloswerden überbrückt, geben an, ob der Zeit- oder der Geldfaktor das größere Hindernis für sie darstellt. Diese Person überwindet beim Zeitfaktor eine Differenz von 21% und beim Geldfaktor eine Differenz von 26%. Somit stellt der Geldfaktor das wichtigere Einflusskriterium dar.

5 Fazit

Unsere Untersuchung zeigte, dass Arbeitslose weniger häufig Mitglied in einem Verein sind als Vollzeiterwerbstätige. Wenn Arbeitslose Mitglied in einem Verein sind, dann

wiederholt in Vereinen ohne Beitragsregelung. Der Hauptgrund dafür ist eindeutig der Geldfaktor. Bourdieus These, dass ökonomisches Kapital soziales Kapital beeinflusst, kann also mit unseren Ergebnissen bestätigt werden. Dennoch ist zu verzeichnen, dass das Engagement eines Arbeitslosen in einem Verein mit dem Engagement eines Erwerbstätigen vergleichbar ist. Die Daten belegen, dass sich ein Arbeitsloser annähernd genauso viel engagiert wie ein Berufstätiger. Bei einer Mitgliedschaft in einem Verein bleibt der Habitus eines Arbeitslosen daher gleich dem Habitus eines Erwerbstätigen. Die These aus der Marienthal-Studie: „Mit steigender Not entwickelt sich die Mitgliedschaft bei Vereinen aus einer Gesinnungssache zu einer Interessenangelegenheit“ (Jahoda u.a. 1982: 55ff.) wurde damit ebenfalls als wahr bestätigt. Die Motive eines Arbeitslosen, Mitglied eines Vereins zu sein, sind oft komplexer. Dennoch, wenn man unsere Untersuchung in einer Langzeitstudie weiterführen würde, würde sich höchstwahrscheinlich bestätigen, dass trotz unterschiedlicher individueller Motive der Arbeitslosen, sich die in anderen Studien festgestellten Auswirkungen von Arbeitslosigkeit durchsetzen würden. So bezieht sich nach dem „Ursache-Wirkung-Prinzip“ der Verlauf von Arbeitslosigkeit auch auf den Aufbau von Sozialkapital. Denn durch das Ausgeschlossensein vom Arbeitsmarkt reduziert sich das ökonomische Kapital der Betroffenen, das neben sozialpsychologischen Gründen ausschlaggebend dafür ist, sich am allgemeinen sozialen Leben beteiligen zu können. Das soziale Kapital schwindet also mit der Abnahme des ökonomisch-finanziellen Kapitals, beziehungsweise beide bedingen einander. Man könnte nun in weiteren Untersuchungen feststellen, wie der Kostenfaktor als Hindernis für den Aufbau von Sozialkapital ausgeschaltet werden kann.

Literatur

Coleman, James S., 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital, *American Journal of Sociology* 94 Supplement: S95-S120.

Coleman, James S., 1990: *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Belknap Press.

Bourdieu, Pierre, 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. S. 183-198 in: Reinhard Kreckel (Hg.): *Soziale Ungleichheit*. Göttingen: Schwartz.

Böltken, Ferdinand, 1976: *Auswahlverfahren*. Stuttgart: Teubner.

Diekmann, Andeas, 1995: *Empirische Sozialforschung. Grundlagen, Methoden,*

Anwendungen. Reinbeck: Rowohlt.

Friedrichs, Jürgen, 1990: *Methoden empirischer Sozialforschung*. 14. Auflage. Opladen: Westdeutscher Verlag.

Geckle, Gerhard, 1995: *Vereins-Ratgeber: wie Sie einen Verein gründen, führen und vertreten*. 7. Auflage. Planegg: WRS.

Jahoda, Marie, Paul F. Lazarsfeld und Hans Zeisel, 1982: *Die Arbeitslosen von Marienthal*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.

Vonderach, Gerd, 2002: *Arbeitslose im Blick der Sozialforschung*. Münster: LIT.

www.arbeitagentur.de (letzter Zugriff 23.5.2006)

www.halle.de/index.asp?MenuID=151&SubPage=4 (letzte Zugriff 2.1.2007)

www.ilo.de (letzter Zugriff 23.5.2006)

www.vereine.halle.de (letzter Zugriff 23.5.2006)

Gemeinschaft in Studentenverbindungen

Christin Berger, Annika Löbner und Daniela Stech¹

1 Studentenverbindungen ein ewiges Phänomen?

Jeder hat schon einmal etwas über Studentenverbindungen gehört oder gelesen. Gerade in der letzten Zeit wurde häufig bekannt, dass verschiedenste Persönlichkeiten, zum Beispiel Thomas Gottschalk, Mitglied einer Studentenverbindung waren und es auch heute noch als „Alte Herren“ sind. Dennoch wissen wir sehr wenig darüber, wie Verbindungsstudenten leben, wie sich die Verbindungen aufbauen und ähnliches. In diesem Zusammenhang ist das Vorurteil zu nennen, dass Studentenverbindungen „Saufclubs“ wären oder dass Verbindungsstudenten Vorurteile gegenüber Frauen und Ausländern hätten.

Infolgedessen sollte diese Untersuchung ein Stück weit dazu beitragen, ein paar dieser Fragen zu klären bzw. sich dem Thema Studentenverbindungen ein wenig zu nähern.

2 Fragestellung

Im Vorfeld soll zunächst geklärt werden, was man unter einer Studentenverbindung versteht. „Diese wird als ein Verband von derzeitigen oder ehemaligen Studenten einer Universität, Hochschule oder ähnlichen Institutionen aufgefasst. Dabei besteht eine selbstverpflichtende Bindung des Einzelnen, gegenüber der von ihm in freiwilligem Entschluss gewählten Gemeinschaft, auf der Basis einer gemeinsamen Wertorientierung“ (Zillner 2005: 46).

Die Leithypothese unserer Untersuchung besagt, dass sich für Studenten, die in einer Studentenverbindung leben, mehr Möglichkeiten als für Mitglieder anderer studentischer Organisationen ergeben, in Kontakt zu Personen aus Wirtschaft, Politik und ähnlichem zu treten. Unter Kontaktmöglichkeiten ist hier eine Chance zu verstehen, mit Führungspersönlichkeiten aus diversen Bereichen des Berufslebens in Verbindung zu treten, die durch die „Alten Herren“ und die Verbindung ermöglicht wird. „Alter Herr“ wird ein Mitglied einer Studentenkooperation nach dem Statuswechsel, der nach dem Studium mit der Aufnahme einer Berufstätigkeit erfolgt, genannt. Bei diesem

¹ Weitere Mitglieder der Arbeitsgruppe waren Josefin Alarich, Christoph Schubert und Cynthia Zedler.

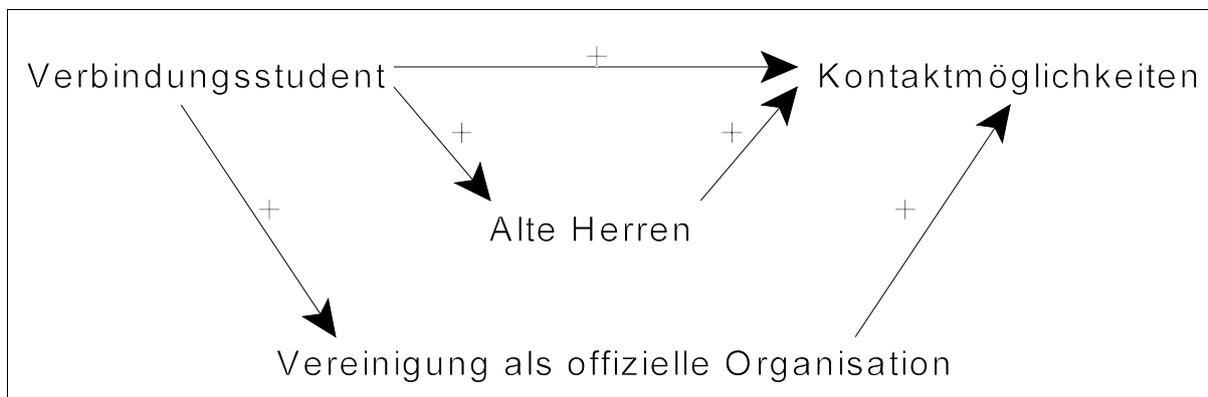
Statuswechsel wird der Verbindungsstudent zum „Alten Herren“ (Kurth 2004: 40, 116). Er bleibt infolgedessen ein Leben lang Mitglied in der Verbindung und unterstützt diese in unterschiedlicher Form (Peters 2004: 130).

In einer zweiten Hypothese gingen wir davon aus, dass Verbindungsstudenten eine ähnliche soziale Herkunft haben und aus einem ähnlichen sozialen Umfeld entstammen (Hartmann 2004: 139f.). Ein weiterer wichtiger Aspekt der Untersuchung ist das Gemeinschaftsgefühl in Studentenverbindungen, worauf vorrangig in diesem Beitrag eingegangen wird.

3 Habitus und soziales Kapital in Studentenverbindungen

Resultierend aus der Leithypothese ergeben sich zum einen die abhängige Variable, Kontaktmöglichkeiten zu Führungspersonlichkeiten, und zum anderen die unabhängige Variable, Verbindungsstudent (Abbildung 1).

Abbildung 1: Theoretisches Modell



Danach wird angenommen, dass Verbindungsstudenten zum einen über ihre Verbindung als Organisation verfügen, welche ihre Interessen nach außen vertritt und über welche sie Kontakt zu Personen aus Politik, Wirtschaft und anderen Bereichen aufnehmen können. Zum anderen (möglicherweise ist dies die bedeutendere Komponente) gehört jeder Verbindung ein erheblicher Teil an „Alten Herren“ an. Diese verfügen über Möglichkeiten, Führungspersonen zu Vorträgen, Diskussionen etc. in das Verbindungshaus einzuladen. Dadurch werden Studenten und Vertreter aus Politik und Wirtschaft miteinander in Kontakt gebracht. Nicht selten repräsentieren die „Alten Herren“ selbst auch die Rolle einer Führungspersonlichkeit.

Für diese Untersuchung haben wir uns an der Habitus-Theorie von Pierre Bourdieu orientiert. Unter dem Habitus eines Individuums versteht Bourdieu im Allgemeinen die Haltung oder die Einstellung eines Individuums in der sozialen Welt, also auch seine Gewohnheiten, seine Lebensweisen und seine Wertvorstellungen (Fuchs-Heinritz/König 2005: 113). Bourdieu geht aber auch davon aus, dass der Habitus ein System dauerhafter und übertragbarer Eigenschaften ist (Steinrücke 2004: 91).

Der Habitus beinhaltet spezielle Wertvorstellungen, die von den Mitgliedern einer Studentenverbindung erwartet und eingehalten werden. Aus diesem Netz gegenseitiger Erwartungen ergibt sich eine ähnliche Lebensweise der Studenten. Diese Lebensweise bringt jedoch mit sich, dass Individuelles zu Gunsten der Gemeinschaft aufgegeben und das eigene Verhalten angepasst werden muss. Zudem besteht der Habitus über Generationen hinweg, was erklären kann, warum Studentenverbindungen eine so lange Tradition besitzen.

4 Methodisches Design

Die Grundgesamtheit der Erhebung bilden auf der einen Seite Verbindungsstudenten, sowie zur vergleichenden Betrachtung Studenten in anderen organisierten Vereinigungen, die mit der Universität in Kontakt stehen oder mit dieser verbunden sind (zum Beispiel Fachschaftsräte, verschiedene Sportvereine oder Debattierclubs). Dabei sollte sich die Untersuchung ausschließlich auf die Stadt Halle konzentrieren. Die zu befragenden Verbindungen haben wir mit Hilfe eines Losverfahrens ermittelt. Um im Vorfeld der Untersuchung verschiedene Bereiche der Erhebung zu untersuchen und zu kontrollieren, entschieden wir uns dafür, Pretests in drei Studentenverbindungen durchzuführen (Diekmann 2005: 169). Es wurden Personen aus zwei Korporationen in Leipzig und aus einer Verbindung in Jena befragt. Im Vorfeld dieser Pretests war anzunehmen, dass sich die Studentenkorporationen aus Halle, Leipzig und Jena sehr ähnlich sein werden, da sie aus ähnlichen Traditionslinien entstanden sind.

Zur Haupterhebung der Daten wurde ein Interviewbogen gewählt, der sich aus offenen und geschlossenen Fragen zusammensetzt. Die Fragen waren vor allem quantitativer Art und auch die Antworten auf offen gestellte Fragen wurden bei der Auswertung wie quantitative Daten behandelt. Die Themenkomplexe des Interview-

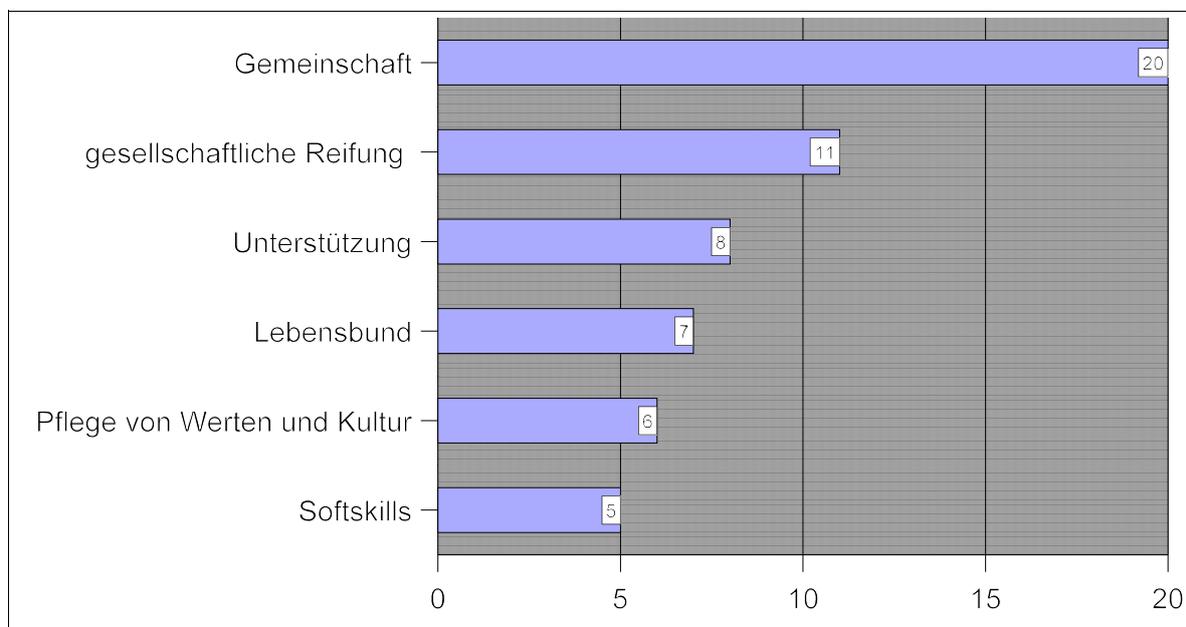
bogens gestalteten sich wie folgt: 1. Organisation: Ziele, Aufgaben und Aufbau, 2. Kontakte zu älteren Vereinsmitgliedern, 3. Kontakte zu Führungspersonlichkeiten, 4. persönliches Wertegefüge, 5. Daten zur sozialen Herkunft und 6. sozialstatistische Angaben.

Im Vorfeld wurden 10 Studentenverbindungen und analog dazu auch 10 andere studentische Organisationen aus Halle angeschrieben. Somit hätten theoretisch, da maximal vier Personen einer Vereinigung befragt werden sollten, jeweils 40 Interviews geführt werden können. Es wurden insgesamt 27 Interviews in den Studentenverbindungen und 15 Interviews in den anderen studentischen Organisationen geführt. Wie an den Zahlen schon klar erkennbar wird, waren die Ausfälle in den anderen studentischen Organisationen deutlich höher.

5 Ergebnisse der Erhebung

Was sehen Verbindungsstudenten als wichtigste Ziele und Aufgaben ihrer Organisation an? Diese Frage soll mit Hilfe der Abbildung 2 verdeutlicht werden.

Abbildung 2: Ziele und Aufgaben der Organisation (Nennungen)



In dieser Grafik ist zu erkennen, dass die Existenz einer Gemeinschaft in den Augen der Mitglieder einer Studentenverbindung die wichtigste Aufgabe der Organisation ist.

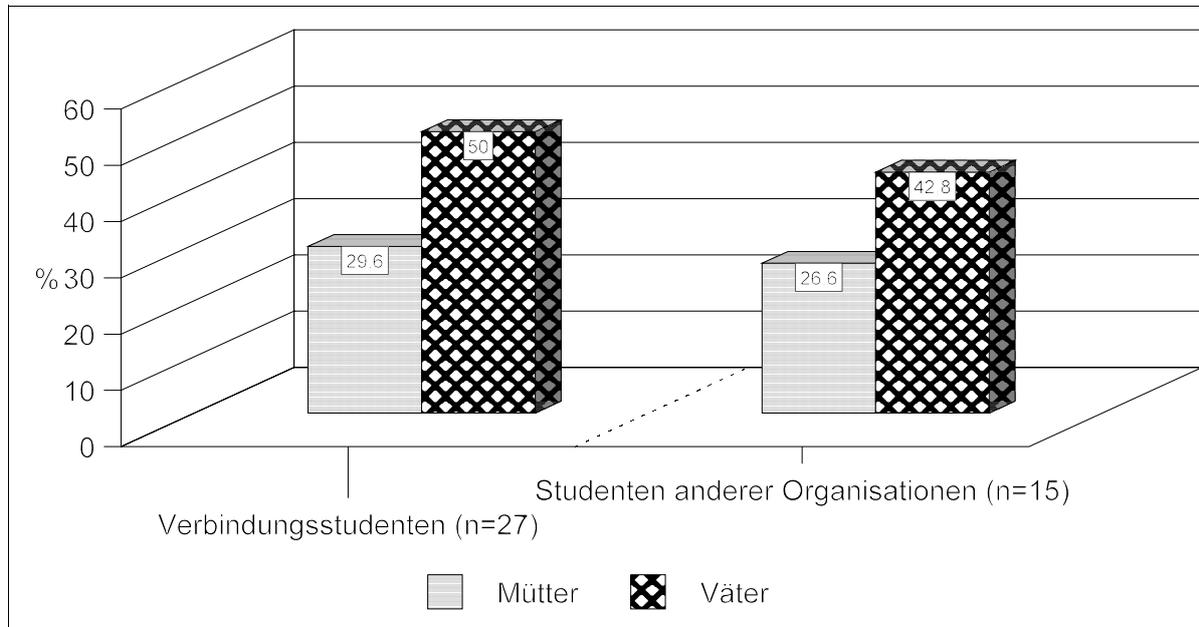
Für das Gefühl, einer festen Gemeinschaft anzugehören, sind mehrere Faktoren verantwortlich. Als erstes ist in diesem Zusammenhang zu nennen, dass die Studenten in den meisten Verbindungen mit ihrem Eintritt auch in ein Verbindungshaus einziehen. Dabei kann das Haus als Basis für die Gemeinschaft betrachtet werden, da die Studenten rund um die Uhr zusammen sind. Zudem wird man im Rahmen der Verbindung für die unterschiedlichsten Dinge aktiv eingebunden. Entscheidend bei diesem Punkt ist, dass das Verbindungsmitglied nicht völlig frei wählen kann, wo und ob es sich engagiert. Jeder ist dazu angehalten, verschiedene Aufgaben zum Wohle der Gemeinschaft zu übernehmen. Des Weiteren wird die Gemeinschaft durch unterschiedliche Veranstaltungen, wie zum Beispiel Stiftungsfeste und gemeinsame Ausflüge gestärkt. Das Verbindungshaus stellt damit zusätzlich einen Ort dar, an dem Kontakte geknüpft werden können.

Als weiteren Punkt wären noch die „Alten Herren“ zu nennen, die die Gemeinschaft unterstützen. Für diese Unterstützung entscheidend ist das Lebensbundprinzip, denn nur durch dieses fühlen sich die „Alten Herren“ mit den Studenten und umgekehrt die Studenten mit den „Alten Herren“ verbunden. Die „Alten Herren“ können selbst Kontaktpersonen darstellen, sie können aber auch Vermittler von Kontakten sein. Wie aus der Untersuchung deutlich hervorging, werden die Verbindungsstudenten durch eine Vielzahl von Personen unterstützt. Diese Unterstützung findet vor allem auch in finanzieller Hinsicht statt. Als zweithäufigster Aspekt wurde die gesellschaftliche Reifung genannt. Sie macht es den Verbindungsstudenten später möglich, zum Beispiel im Berufsleben angemessen aufzutreten.

Überraschend an den Ergebnissen der Untersuchung war, dass die Mitglieder einer Studentenkorporation mit unterschiedlichen sozialen Voraussetzungen - Bourdieu würde sagen mit unterschiedlichem sozialem, kulturellem und ökonomischen Kapital - in die Verbindung eintreten. Dieses Resultat stand ganz im Gegensatz zu unserer anfänglichen Annahme, dass nur Studenten mit bestimmten sozialen Merkmalen in eine Studentenverbindung eintreten. Es wurden hierzu mehrere Indikatoren für die soziale Herkunft erhoben, so auch der Bildungsabschluss und der erlernte Beruf der Eltern, woraus abgeleitet wurde, ob die Eltern der Studenten bereits selbst Akademiker waren. In der Abbildung 3, welche den Bildungstitel der Eltern darstellt, wird deutlich, dass es zwischen Verbindungsstudenten und Mitgliedern aus anderen studentischen

Organisationen kaum Differenzen hinsichtlich der sozialen Herkunft gibt, die auf eine Bestätigung unserer Hypothese hinweisen.

Abbildung 3: Bildungstitel der Eltern



Um noch einmal die Frage der forschungsleitenden Hypothese aufzugreifen, also der nach den Kontaktmöglichkeiten der Studenten, so wurde bereits erwähnt, dass besonders durch die „Alten Herren“ diese Kontakte entstehen. Diese Kontakte können beim späteren Berufseinstieg entscheidende Vorteile mit sich bringen. Mit Hilfe der Frage, wer die Organisation unterstützt und wer bei Veranstaltungen mitwirkt oder teilnimmt, wurde deutlich, dass das Spektrum der Kontaktmöglichkeiten innerhalb der Studentenverbindung sehr groß ist. Neben verschiedenen anderen Personengruppen werden insbesondere Wissenschaftler und Politiker von den Befragten genannt.

Wenn man dieses Ergebnis nun mit denen von anderen studentischen Organisationen vergleicht, so ist prinzipiell feststellbar, dass auch bei diesen Kontaktmöglichkeiten bestehen, jedoch nicht in der gleichen Intensität und Vielfalt, wie es bei den Studentenverbindungen der Fall ist. Dies resultiert daraus, dass der Umfang der Interessen und Arbeiten relativ begrenzt ist und diese Gruppen demnach auch nur mit einer bestimmten Art von Personen in Kontakt treten. Hier wären als Beispiel Sportvereine zu nennen, die hauptsächlich durch Personen unterstützt werden, die in

diesem speziellen Bereich aktiv sind. Es ist demnach unwahrscheinlich, dass diese Gruppen durch Politiker, Juristen oder ähnliche Persönlichkeiten unterstützt werden. Bei dem Gemeinschaftsgefühl ist im Unterschied zu den Studentenverbindungen festzustellen, dass sich bei den anderen studentischen Gruppen nicht diese Art von Bewusstsein bzw. Gemeinschaft entwickelt. Oft fehlt der gemeinsame Ort, indem man fast rund um die Uhr zusammen ist. Des Weiteren kommen die Mitglieder dieser Gruppen in den meisten Fällen nur zusammen, um bestimmte Aufgaben zu realisieren.

6 Fazit

Aus den Ergebnissen der Untersuchung wird deutlich, dass die Mitglieder einer Studentenverbindung mehr als Mitglieder anderer studentischer Organisationen Kontaktmöglichkeiten zu Führungspersonlichkeiten aus Politik, Wirtschaft usw. besitzen. Sie zeichnen sich im Gegensatz zu den anderen studentischen Organisationen durch eine große Vielfalt und starke Kontaktintensität aus.

Des Weiteren hat sich gezeigt, dass das Gemeinschaftsgefühl ein ganz wesentlicher und wichtiger Punkt innerhalb der Studentenkorporation ist. Als erstes wurde in diesem Zusammenhang das Verbindungshaus genannt, indem die Mitglieder sehr viel Zeit miteinander verbringen und welches Raum dafür lässt, Kontakte zu knüpfen. Die Mitglieder nannten darüber hinaus die durch die Studentenverbindung ausgerichteten Feste und verschiedene Aufgaben, welche innerhalb der Verbindung zum Wohle der Gemeinschaft übernommen werden müssen. Das Gemeinschaftsgefühl in anderen studentischen Organisationen ist demnach nicht so groß, da dort die Interessen auf einen bestimmten Rahmen beschränkt bleiben und die Mitglieder auch nicht die meiste Zeit des Tages miteinander verbringen.

Eine große Rolle spielen im Rahmen der Studentenkorporation auch die „Alten Herren“. Sie unterstützen die Organisation in vielerlei Hinsicht und stellen Kontakte selbst dar und vermitteln solche. Damit bilden auch die „Alten Herren“ eine wichtige Stütze der Gemeinschaft innerhalb der Studentenverbindungen.

Literatur

Diekmann, Andreas, 2005: *Empirische Sozialforschung: Grundlagen, Methoden, Anwendungen*. 14. Auflage. Reinbek: Rowohlt.

Fuchs-Heinritz, Werner und Alexandra König, 2005: *Pierre Bourdieu*. Konstanz: UVK.

Hartmann, Michael, 2004: *Elitesoziologie: Eine Einführung*. Frankfurt a.M.: Campus.

Kurth, Alexander, 2004: *Männer, Bünde, Rituale: Studentenverbindungen seit 1800*.

Frankfurt a.M.: Campus

Peters, Stephan, 2004: *Elite sein: Wie und für welche Gesellschaft sozialisiert eine studentische Korporation?* Marburg: Tactum.

Steinrücke, Maegareta, 2004: *Pierre Bourdieu: Politisches Forschen, Denken und Eingreifen*. Hamburg: VSA.

Zillner, Holger, 2005: *Freimaurerei und Studentenverbindungen. Geschichte, Struktur, Identität*. Linz: Trauner.

Soziales Kapital in Selbsthilfegruppen und Sportvereinen

Kathrin Ehmke, Diana Hendrich, Alexander Naß, Robert Schleider und Tobias Röver

1 Einleitung

„VITAMIN B² - Warum Netzwerke immer wichtiger werden. Wie es funktioniert. Wie Sie reinkommen.“ so titelte vor kurzem der Focus (Rohleder/Hirzel 2006). Darin zeigt sich, dass die Netzwerkthematik von aktuellem Interesse für die Öffentlichkeit ist. In der Soziologie wird dieses Thema auch unter dem Stichwort soziales Kapital behandelt. Wir wollen uns in unserem Forschungsprojekt mit einem interessanten Aspekt dieses Themenfeldes beschäftigen – den Vereinen.

Bei unseren Überlegungen zu sozialem Kapital und Vereinen stellten wir fest, dass eine besonders anerkannte Meinung besagt, dass alle Vereine soziales Kapital zur Verfügung stellen. Wir waren jedoch skeptisch und fragten uns, ob dies uneingeschränkt zutrifft oder ob es Unterschiede in der Bereitstellung von sozialem Kapital zwischen verschiedenen Vereinen gibt. Diese Frage versuchen wir in diesem Bericht zu beantworten. Wir werden dabei in vier Schritten vorgehen. Zuerst formulieren wir unsere Vermutung bezüglich der Bereitstellung von sozialem Kapital durch Vereine in Form einer prüfbaren Hypothese (2. Abschnitt), im darauffolgenden Teil ist die Planung und Durchführung der Erhebung dokumentiert (3. Abschnitt). Am Ende nehmen wir die Auswertung vor und präsentieren unsere Ergebnisse (4. Abschnitt).

2 Theoretische Überlegungen

Im Rahmen unserer Datenerhebung setzten wir unseren Fokus auf die Mitglieder der Vereine. Wir beschäftigten uns diesbezüglich mit der Frage, ob die Art des Vereins und die darin gepflegten intensiven Kontakte der Mitglieder untereinander Einfluss auf die Bindung der Mitglieder an den Verein haben.

Für unsere Datenerhebung unterschieden wir zwei Vereinstypen und stützten uns dabei auf Putnams Definition von sozialem Kapital in Vereinen. Putnam versteht unter sozialem Kapital die Merkmale des sozialen Lebens, wie Netzwerke, Werte und Vertrauen, die die Teilnehmer befähigt, im Sinne ihrer gemeinsamen Ziele effektiver zu interagieren. Kurz gefasst bezeichnet soziales Kapital soziale Bindungen und deren enthaltene Werte und Vertrauen (Putnam 1995: 664f.).

Die Unterscheidung von „bridging social capital“ und „bonding social capital“, nach Putnam, war bei unseren Überlegungen nützlich. Unter „bridging“ oder „inclusive social capital“ versteht er Vereine, die mit Blick nach außen gerichtet sind und die Personen unterschiedlicher sozialer Schichten umfassen, wie beispielsweise Jugendhilfevereine. Als „bonding“ oder „exclusive social capital“ bezeichnet er Vereine mit Blick nach innen, welche dazu neigen, ausschließende Identitäten (exclusive identities) und homogene Gruppen zu verstärken, wie ethnische Vereine zur Förderung gemeinsamer Interessen. Bridging social capital ist seiner Meinung nach besser hinsichtlich der Bindung zu universellen, also allgemein gültigen, Werten und für den Informationsfluss, wogegen bonding social capital gut zur Unterstützung spezifischer Gegenseitigkeit und zur Mobilisierung von Solidarität ist. Diese Art des sozialen Kapitals bietet außerdem eine entscheidende soziale und psychologische Unterstützung für Personen in unserer Gesellschaft, die weniger vom Glück begünstigt sind. Ersteres kann, laut Putnam, breitere Identitäten und Gegenseitigkeit hervorrufen. Letzteres unterstützt das Selbst und kann innerhalb der Gruppe starke Loyalität hervorrufen sowie starke Feindschaften außerhalb dieser kreieren. Es besteht zwischen diesen beiden Arten des sozialen Kapitals keine Entweder-Oder-Beziehung sondern eine Mehr-Oder-Weniger-Dimension, in der wir die verschiedenen Arten sozialen Kapitals vergleichen konnten (Putnam 2000: 22ff.).

Wir entschieden uns für eine Zuordnung von Selbsthilfegruppen (SHG) zu bonding social capital, während Sportvereine (SV) durch uns dem bridging social capital zugerechnet wurden. Den Hintergrund zu dieser Aufteilung bildete die Vorstellung einer Selbsthilfegruppe als in sich geschlossene Vereinigung, deren Mitglieder den anderen Teilnehmern der Sitzung aufgrund der persönlichen Brisanz der besprochenen Themen, ein erhebliches Vertrauen entgegenbringen müssen und deshalb eine stärkere Fokussierung auf diese vorstellbar wäre. Eine Störung durch Außenstehende ist zudem meist nicht erwünscht. Des Weiteren gingen wir ebenso von einer Homogenisierung der Gruppe aus, da durch die Bearbeitung einer spezifischen Problemlage es bei diesen Gesprächskreisen für uns wahrscheinlicher erschien, dass Personen mit ähnlichem Lebenshintergrund zusammentreffen. Ebenso war für unsere Einteilung der Selbsthilfegruppen zum bonding social capital die explizit von Putnam erwähnte Mobilisierung von Solidarität sowie die Bereitstellung von sozialer und

psychischer Unterstützung durch die Gruppe von Relevanz.

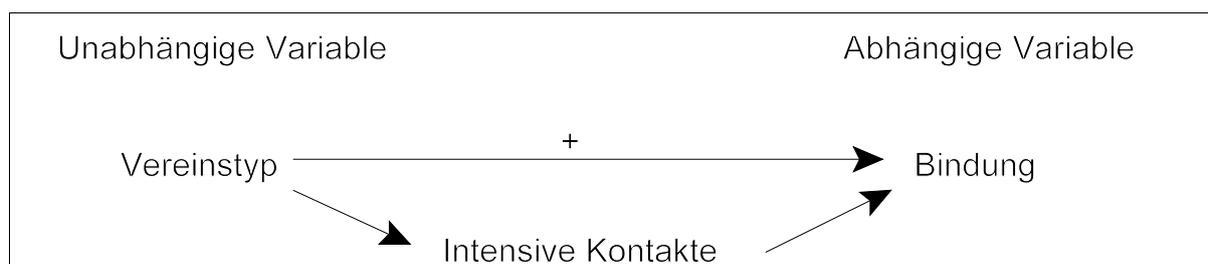
Bei Sportvereinen implizierten wir ein eher nach außen gerichtetes Selbstbild des Vereins und seiner Mitglieder durch regelmäßig stattfindende Wettkämpfe und die durch den Verein geleistete Öffentlichkeitsarbeit zur Mitgliedergewinnung. Aufgrund dieser Aktivitäten schrieben wir dieser Form der Vereine die mit bridging social capital in Verbindung stehenden Eigenschaften der Informationsverbreitung und Ausrichtung des Vereinslebens nach außen zu. Zusätzlich vermuteten wir, da die Vereinsmitgliedschaft auf einem eher sportlichen Freizeitinteresse basiert, dass die teilnehmenden Personen mit höherer Wahrscheinlichkeit aus verschiedenen gesellschaftlichen Schichten stammen, als dies bei problemzentrierten Gruppen der Fall ist.

Wir sind der Auffassung, dass Bindung durch intensive Kontakte unter den einzelnen Mitgliedern entsteht, weshalb die Intensität der Kontakte in unserer Untersuchung den vermittelnden Mechanismus zwischen Vereinstypus und Bindung darstellt. Wir gingen allerdings davon aus, dass es in Vereinen, die bonding social capital bereitstellen, zu intensiveren Kontakten kommt, als in Vereinen, die bridging social capital bereitstellen. Kontakte sind „soziale Beziehungen zwischen Personen, Gruppen oder Organisationen. Nach der Anzahl der Kontakte innerhalb einer bestimmten Menge von Personen oder sozialen Gebilden wird die Dichte eines sozialen Beziehungsfeldes gemessen“ (Hillmann 1994: 441).

Wir vermuteten, dass mit der Kontaktintensität des Mitglieds innerhalb des Vereins die Bindung an den Verein steigt. Wir formulierten folgende Hypothese:

Wenn eine Vereinsmitgliedschaft auf bonding social capital aufbaut, dann entstehen intensivere Kontakte unter den Mitgliedern des Vereins und somit eine stärkere Bindung zwischen Mitgliedern und Verein.

Abbildung 1: Erklärungsmodell



In unserem Modell gingen wir davon aus, dass die Art des sozialen Kapitals den Vereinstypus definiert, dieser stellte daher die unabhängige Variable dar. Wir nahmen an, dass die Intensität der Kontakte innerhalb des Vereins vom Vereinstypus abhängt und somit die Bindung des Mitglieds an den Verein positiv beeinflusst (Abbildung 1). Von unserer Hypothese ausgehend trafen wir einige Entscheidungen über das methodische Design.

3 Planung und Durchführung der Erhebung

Wir bearbeiteten unsere Fragestellung in einer nicht experimentellen Arbeitsweise. Dies implizierte, dass wir keine Kontrollgruppe zu Vergleichszwecken heranzogen, sondern uns auf die reine Unterscheidung zwischen Vereinen auf der Basis bridging social capital und bonding social capital bezogen. Die empirische Prüfung realisierten wir auf quantitativem Weg durch eine schriftliche Gruppenbefragung. Wir händigten Fragebögen an die Mitglieder der zufällig ausgewählten Vereine aus, welche dann von ihnen persönlich und in schriftlicher Form ausgefüllt wurden. In den Fragebögen haben wir gezielte Fragen hinsichtlich der Kontakte zwischen den Mitgliedern aufgestellt. Wir wählten diese Art der Erhebungsmethode, da die Befragten hiermit die Möglichkeit hatten, die Fragen besser zu durchdenken. Bei unserer Untersuchung handelt es sich um ein Querschnittsdesign, da keine Zeitreihen vorliegen.

Unsere Grundgesamtheit umfasste Probanden, die mindestens 18 Jahre alt und Mitglied in einem Verein waren. Weiterhin unterschieden wir nicht zwischen Männern und Frauen, da wir davon ausgingen, dass das Geschlecht keinen signifikanten Einfluss auf unsere Untersuchung hat. In unserer Erhebung bezogen wir uns auf Mitgliedschaften in Sportvereinen und Selbsthilfegruppen, die in den Vereinsregistern der Städte Halle und Leipzig aufgeführt waren. Anhand dieser Register erfolgte die von uns spezifizierte Stichprobenziehung der beiden Vereinstypen, die wir mithilfe eines Losverfahrens realisierten. Wir erstellten eine Liste verschiedener Mannschaftssportvereine und Selbsthilfegruppen der Städte Halle und Leipzig. Das bedeutet, dass Vereine, die nicht diesen beiden von uns im theoretischen Konzept spezifizierten Vereinstypen entsprachen, bei der Stichprobe nicht berücksichtigt wurden. Wir entschieden uns, eine so genannte Klumpenstichprobe (Diekmann 2005: 336) durchzuführen, d.h. alle anwesenden Mitglieder zu befragen.

Die Beschränkung unserer Datenbasis auf die Städte Halle und Leipzig nahmen wir aufgrund zeitlicher Begrenztheit der Untersuchung in Kauf. Nachfolgende Untersuchungen könnten weitere Aufklärungsarbeit leisten und zum Beispiel unsere Ergebnisse in einer ländlichen Region überprüfen.

Um die Objektivität unserer Erhebung zu gewährleisten, erstellten wir einen einheitlichen Fragebogen, der von den befragten Personen ausgefüllt wurde. Wir übergaben den Fragebogen den Befragten persönlich und nahmen ihn auch persönlich wieder mit. Die Erheber waren bei der Beantwortung des Fragebogens anwesend. Wir nahmen eine einheitliche und gut ausformulierte Einleitung in das Thema vor und beantworteten aufgetretene Fragen so objektiv wie möglich, ohne die Befragten damit in ihrer Antwort zu beeinflussen.

Die Validität unseres Erhebungsinstrumentes wird dadurch gewährleistet, dass wir uns bei der Erstellung unserer Items zum Teil an bewährten Erhebungsinstrumenten der psychologischen Forschung orientieren konnten (Felfe u.a. 2006). Weiterhin führten wir auch einen Pretest durch. Wir verwendeten Itembatterien, um bestimmte Einstellungen der Mitglieder gegenüber anderen Mitgliedern innerhalb eines Vereins und auch Einstellungen der Mitglieder zum Verein empirisch zu prüfen. Mithilfe von gezielten Fragen und persönlicher Einschätzungen der Mitglieder, die wir anhand von Skalen bewerteten, wollten wir die Intensität der Kontakte und die Bindung messen. Mithilfe von Häufigkeitsauszählungen und Kreuztabellen haben wir Zusammenhänge zwischen den Einstellungen ermittelt und dargestellt.

Nachdem wir unser methodisches Design festgelegt hatten, folgte die Erhebung. Der Erhebungszeitraum wurde auf den 29. Mai bis 06. Juli 2006 festgesetzt. An dieser Untersuchung haben alle Gruppenmitglieder als Erheber fungiert. Zur Gewährleistung der Objektivität unserer Untersuchung sind wir jeweils in einem Team, bestehend aus zwei Gruppenmitgliedern, bei den Vereinen erschienen. Das Auftreten in Zweier-Teams wirkte zusätzlich der Vermeidung von Unsicherheiten einzelner Erheber entgegen und verschaffte unsererseits ein erhöhtes Maß an Autorität.

Wie bereits in unseren vorherigen Überlegungen erwähnt, haben wir als Erhebungsinstrument den schriftlichen Fragebogen gewählt. Um mehrdeutige und schlecht verständliche Fragen herauszufiltern sowie die ungefähre Dauer der Befragung festsetzen zu können, führten wir zu Beginn dieser Untersuchung einen

Pretest durch. Den entwickelten Fragebogen testeten wir in einem Verein aus Leipzig, wobei wir Mitglieder verschiedener Selbsthilfegruppen hinzuzogen. Wir baten die Probanden zur schriftlichen Fixierung ihrer Kritikpunkte und Anregungen, damit alle Punkte in der Überarbeitung berücksichtigt werden konnten. Im Zuge dessen war es uns möglich, eine missverständliche Frage auszuschließen. Die zuvor geschätzte Befragungsdauer von maximal 10 Minuten bestätigte sich im Pretest.

Wir konnten insgesamt 107 gültige Fragebögen entgegennehmen, hiervon wurden 53 in den Selbsthilfegruppen und 54 in den Mannschaftsportvereinen erhoben. Als ungültige Fragebögen stuften wir diejenigen ein, bei denen die Probanden die Befragung abbrachen.

Wir haben unseren Fragebogen in verschiedene Bereiche gegliedert. Um Aufschluss über die Stärke und die Art der Bindung zum Verein und der Intensität der Kontakte zu anderen Vereinsmitgliedern zu erhalten, fragten wir darin retrospektiv nach Fakten hinsichtlich der Vereinsmitgliedschaft. Des Weiteren haben wir Einstellungsfragen bezüglich der Identifikation mit dem Verein erstellt und letztendlich wurden soziodemographische Daten erfragt, die im Nachhinein aber keine Berücksichtigung bei unserer Datenauswertung fanden, da sich daraus keine für uns relevanten Unterschiede ergaben. Im letzten Teil unseres Berichts werden wir unsere Hypothese:

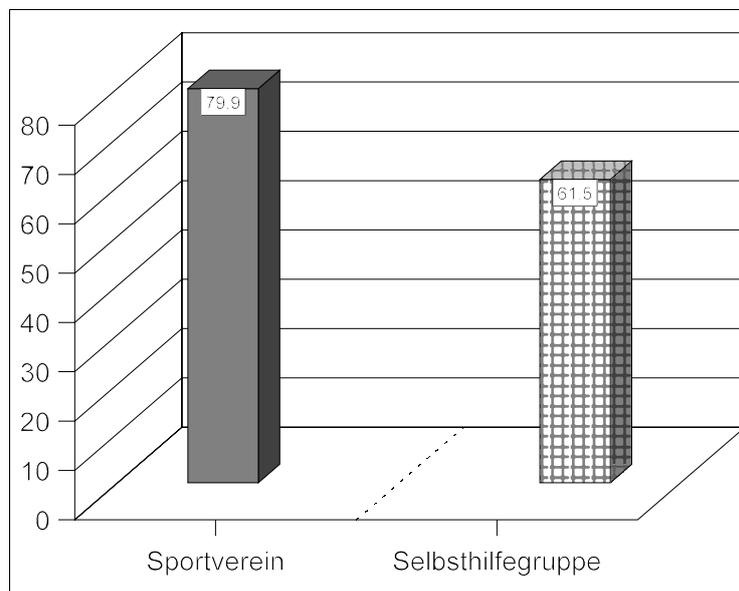
Wenn eine Vereinsmitgliedschaft auf bonding social capital aufbaut, dann entstehen intensivere Kontakte unter den Mitgliedern des Vereins und somit eine stärkere Bindung zwischen Mitgliedern und Verein,

anhand der erhobenen Daten Schritt für Schritt überprüfen. Nachfolgend möchten wir in komprimierter Fassung zentrale Ergebnisse unserer Studie vorstellen, die wir unter Zuhilfenahme des Statistikprogramms SPSS erzielten.

4 Auswertung

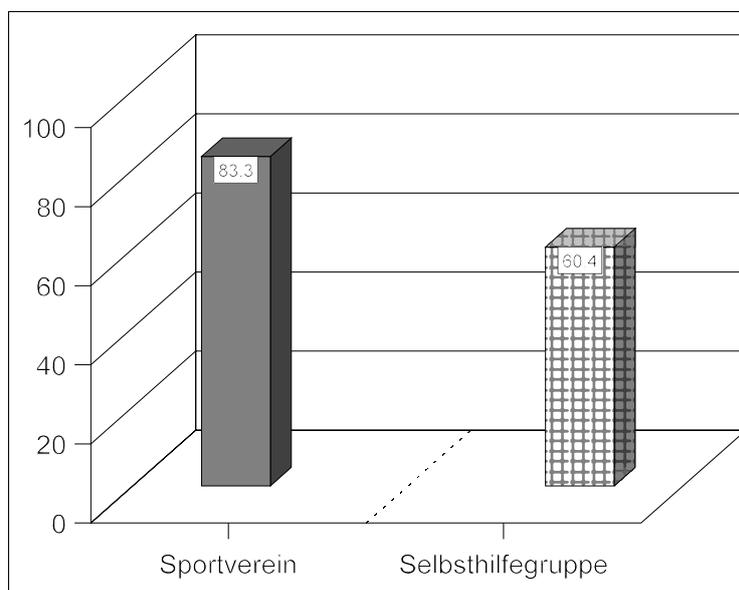
Ein Element der Operationalisierung für die Bindung der Mitglieder an ihren Verein war, wie bereits erwähnt, die Dauer der Mitgliedschaft, die mit einem Durchschnitt von ca. 6,5 Jahren in Sportvereinen etwas höher liegt als in Selbsthilfegruppen mit ca. 5 Jahren (Abbildung 2).

Abbildung 2: Durchschnittliche Dauer der Mitgliedschaft im Verein in Monaten



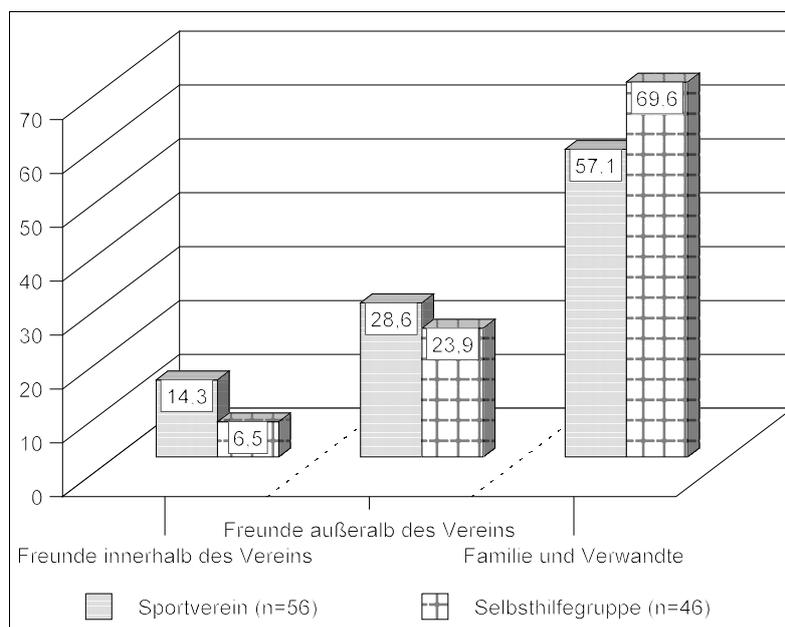
Eine weitaus größere Differenz ergab sich, wenn man das gemeinsame Leben der Mitglieder außerhalb des Vereinsgeschehens betrachtet. 83,3% der in Sportvereinen eingetragenen Menschen gaben bei der Befragung an, dass sie sich auch privat mit den anderen Mitgliedern treffen. In Selbsthilfegruppen war die Bereitschaft, andere Gruppenteilnehmer in die eigene Privatsphäre zu integrieren, wesentlich seltener: nur 60,4% zeigten sich für Treffen außerhalb der Sitzungen aufgeschlossen (Abbildung 3).

Abbildung 3: Kontakte zu Mitgliedern außerhalb des Vereins



Dieser Bereich der privaten Beziehungen der Mitglieder untereinander weckte unser Interesse, noch stärker ins Detail zu gehen. Dieses Interesse ist besonders in Hinblick darauf zu sehen, dass wir von einer stärkeren Bindung an den Verein ausgingen, wenn es auf Grund des Vereinstyps und der Form des durch ihn bereitgestellten sozialen Kapitals unter den Mitgliedern verstärkt zu freundschaftlichen Verhältnissen kommt. Dies bestätigen oder falsifizieren zu können war unser Ziel, als wir in unserer Studie nach Personengruppen fragten, die man bitten würde, während des Urlaubs auf die Wohnung zu achten (Pfenning/Schenk 2006). Uneingeschränkt lässt sich festhalten, dass die Familie als auch die Verwandtschaft für diese Aufgabe zuerst angesprochen wird (Abbildung 4). Ebenfalls auffällig waren die verschiedenen Ansichten darüber, für diese Hilfe Freunde aus dem Verein oder der Gruppe in Anspruch zu nehmen. Mitglieder aus Sportvereinen kreuzten mit doppelter Häufigkeit (14%) an, Mitspieler aus ihrer Mannschaft um diesen Gefallen zu bitten, als dies Menschen aus Selbsthilfegruppen taten (7%). Die Zahlen deuten darauf hin, dass der Einfluss des Vereins nicht sehr stark in die Privatsphäre ihrer Mitglieder reicht, d.h. dass die Familie eine höhere Bedeutung aufweist als die anderen Vereinsmitglieder. In Selbsthilfegruppen tritt dieser Effekt noch deutlicher auf. Zusätzlich kann man an dieser Stelle davon sprechen, dass auch ein distanzierteres Verhältnis zu den anderen Gruppenteilnehmern festzustellen war.

Abbildung 4: Wer kümmert sich um die Wohnung während des Urlaubs?



Eine sehr ähnlich gelagerte Fragestellung erlaubte uns, diese Angaben zu untermauern. Wir fragten, welche Personen bei kleineren als auch größeren Tätigkeiten im Haushalt, die vom gemeinsamen Abwasch bis zu Malerarbeiten reichen, helfen. Abermals wurden die meisten Selbsthilfgruppen- und Sportvereinsmitglieder durch ihre Familie und Freunde aus anderen Kreisen unterstützt. Bei Sportlern wurden mit 24% am dritthäufigsten „Mitglieder des Vereins“ genannt, bei den Gruppenteilnehmern sind es nur 10%, die dies anführten.

Unsere Hypothese konnte durch die Daten nicht bestätigt werden. Die Sportvereinsmitglieder zeigten häufiger intensivere Bindungen und stärkere Identifikation mit dem Verein und den Mitgliedern. Dies drückt sich unter anderem in den Fragen nach den Beitrittsgründen und den Gründen für die Abwesenheit von Vereinssitzungen aus, wo ein relativ deutlicher Unterschied zwischen den Vereinstypen zu Gunsten der Sportvereine herrschte. Bei neun von 19 ausgewerteten Fragen entsprachen die Antworten der Mitglieder in Sportvereinen eher unserer Definition von bonding social capital, als die Antworten der Mitglieder in Selbsthilfgruppen. In nur sechs Fragen waren die Antworten so, dass sie unserer erwarteten Verteilung von bridging und bonding social capital entsprachen. Die restlichen vier Fragen gaben darüber keinen deutlichen Aufschluss.

Wir konnten den von uns im theoretischen Konzept festgelegten Unterschied in der Bereitstellung von sozialem Kapital nicht feststellen. Sportvereine erwiesen sich in ihren Eigenschaften eher so wie wir es von Selbsthilfgruppen erwartet hatten. Laut unserer Auswertung verbinden Sportvereine sogar bonding und bridging social capital. Selbsthilfgruppenmitglieder scheinen individueller eingestellt und nicht so stark auf die Gruppe fixiert zu sein, wogegen Sportler auch über das Vereinsleben hinaus freundschaftlich zueinander eingestellt sind. Eine mögliche Erklärung dafür könnte sein, dass sich die Ziele eines Sportvereins nur im Kollektiv realisieren lassen, während die Mitglieder einer Selbsthilfgruppe von individuellen Problemen betroffen sind. Bei Sportvereinen könnte man dann eher von einer Form der Vergemeinschaftung und bei Selbsthilfgruppen eher von einer Form der Vergesellschaftung sprechen. Nun bleibt zu prüfen, ob unsere Ergebnisse, die gegen Putnam sprechen, in anderen Kontexten gültig sind. Vielleicht können wir mit diesem Bericht einen Anreiz für weiterführende und umfangreichere Forschungsarbeiten geben.

Literatur

- Diekmann, Andreas, 2005: *Empirische Sozialforschung. Grundlagen, Methoden, Anwendungen*. 13. Auflage. Reinbek: Rowohlt.
- Felfe, Jörg, Bernd Six, Renate Schmook und Carmen Knorz, 2006: Fragebogen zur Erfassung von affektivem, kalkulatorischem und normativem Commitment gegenüber der Organisation, dem Beruf/der Tätigkeit und der Beschäftigungsform (COBB). In: Angelika Glöckner-Rist (Hg.): *ZUMA-Informationssystem. Elektronisches Handbuch sozialwissenschaftlicher Erhebungsinstrumente. ZIS Version 10.00*. Mannheim: Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen Mannheim.
- Hillmann, Karl-Heinz, 1994: *Wörterbuch der Soziologie*. 4. Auflage. Stuttgart: Kröner.
- Pfenning, Uwe und Michael Schenk, 2006: Egozentrierte soziale Netzwerke. In: Angelika Glöckner-Rist (Hg.): *ZUMA-Informationssystem. Elektronisches Handbuch sozialwissenschaftlicher Erhebungsinstrumente. ZIS Version 10.00*. Mannheim: Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen Mannheim.
- Putnam, Robert D., 2000: *Bowling Alone*. New York: Simon & Schuster.
- Putnam, Robert D., 1995: Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America, *PS (American Political Science Association)* 28 (4): 664-683.
- Rohleder, Jörg und Joachim Hirzel, 2006: Was die Welt im Innersten zusammenhält, *Focus*, Ausgabe Nr. 29 vom 17. Juli 2006.

Religiosität und Sozialkapital

Susanne Held, Michael Höfele, Ralf Krause, Elisabeth Pönisch und Christian Schladitz

1 Fragestellung

Die Spannungen zwischen den verschiedenen Religionen sind in der aktuellen weltpolitischen Lage ein wichtiger Faktor. Konflikte zwischen den Glaubensgruppen und deren Intensität haben in den letzten Jahren große Aufmerksamkeit in Gesellschaft und Medien erhalten. Deutlich wird dies am Beispiel der Integrationsdebatte in Deutschland, den internationalen Auswirkungen des aufziehenden Irankonfliktes oder den heftigen Reaktionen auf die Mohammedkarikaturen. Im Rahmen dieser Untersuchung wird davon ausgegangen, dass solche Konflikte hauptsächlich aus fehlender Toleranz und mangelndem Verständnis für die jeweils anderen Religionen und Kulturen resultieren. Hinsichtlich dieser Thematik ist es daher besonders interessant zu untersuchen, ob religiöse Personen soziale Kontakte und Beziehungen mit anderen Glaubensgruppen haben und wie ausgeprägt diese sind. Die Kernfrage dieser Arbeit lautet daher:

Befindet sich das Sozialkapital einer religiösen Person in Deutschland hauptsächlich innerhalb ihrer Religion und inwiefern ist dies vom Bildungsgrad abhängig?

Einen interessanten Aspekt dieses Themenfeldes bildet auch der mögliche Zusammenhang von sozialem Kapital und der Toleranz zwischen den Religionsgruppen. Eine weitere Frage lautet also:

Welcher Zusammenhang besteht zwischen dem Sozialkapital religiöser Gruppen und deren Toleranz gegenüber anderen Glaubensrichtungen?

2 Theoretisches Konzept

2.1 Begriffsdefinitionen und Operationalisierung

Im Vorfeld der Feldforschung war es notwendig die wesentlichen Begriffe der Studie eindeutig zu definieren, um sie somit abgrenzbar und messbar zu machen. Den für diese Arbeit bedeutendsten Begriff bildet der Terminus des „Sozialkapitals“, welches

den schwankenden Umfang sozialer, auf Vertrauen basierender Beziehungsnetzwerke eines Individuums darstellt. Diese Untersuchung ging von einem informellen Charakter der Beziehungsnetzwerke (Bekanntschaften, Freundschaften, familiäre Beziehungsstrukturen) aus. Im weiteren Verlauf wird zwischen „internem“ und „externem“ Sozialkapital differenziert, ausgehend von der jeweiligen Religionszugehörigkeit. „Freundschaften“ stellen eine verbindliche Beziehung zwischen zwei Personen dar, die auf großem gegenseitigen Vertrauen und regelmäßigen Kontakten basieren. „Bekanntschaft“ wird als abgeschwächte Variante der Freundschaft verstanden.

Der Terminus des „Vertrauens“ nimmt eine bedeutende Rolle innerhalb dieser Forschungsarbeit ein. Als Basis für die Definition wurden Aussagen von Offe und Fuchs (2001) genutzt. Demnach setzt Vertrauen eine optimistische Position bezüglich Umgänglichkeit und Sympathie gegenüber einem anderen Individuum voraus. Außerdem muss nach Offe und Fuchs ein Bewusstsein dafür bestehen, dass aus der Kooperation mit Anderen gegenseitiger intrinsischer Nutzen entsteht beziehungsweise entstehen kann.

„Religion“ und „Religiosität“ bildete einen weiteren Schwerpunkt. Unter Religion versteht man die Verehrung transzendenter Mächte, die Lehre vom Göttlichen und aller Glaubensbekenntnisse der Menschen und den mit diesem Glauben verbundenen Gruppen, Organisationen und Institutionen. Diese Untersuchung bezieht sich auf die christlichen Religionen (unterschieden in christlich-katholisch, christlich-evangelisch und christlich-orthodox), das Judentum und den Islam. Religiosität wird definiert als die Intensität, mit der ein Individuum aktiv seine Religion praktiziert, zum Beispiel durch die Häufigkeit von Gottesdienstbesuchen oder Gebeten. Ein weiterer bedeutender Terminus dieser Arbeit ist die „Toleranz“. Toleranz wird als Maßeinheit für die Offenheit gegenüber anderen Religionen und die gutmütige Duldung von Abweichungen vom eigenem Normen- und Wertesystem verstanden.

2.2 Hypothesenbildungen

Es wird davon ausgegangen, dass eine religiöse Person hauptsächlich Sozialkapital innerhalb ihrer eigenen Religion hat. Hierzu stellte der US-amerikanischen Forscher Wood fest: „Bonding social capital links people within communities together, fostering social trust and cohesion among people within [...] religious congregation [...]. Religion

has been an important source of bonding social capital throughout American history but [...] has not functioned as effectively in building bridging social capital [...]“ (Wood 2003: 396). Aus diesen Annahmen wird folgende erste Hypothese abgeleitet:

Hypothese 1: Wenn eine Person einer Religion angehört, dann befindet sich ihr Sozialkapital mehrheitlich im Personenkreis dieser Religion.

Eine zweite Hypothese dieser Projektarbeit besagt, dass eine höhere Bildung die Toleranz und Offenheit gegenüber anderen Religionen steigert. Die auf Heitmeyers Studie „Deutsche Zustände“ basierende Expertise „Gruppenbezogene Menschenfeindlichkeit in Sachsen“ (Stichs 2006) untermauert diese Annahme, da Personen mit niedrigem Bildungsgrad anfälliger für Islamophobie und Antisemitismus als Vergleichsgruppen mit höherer Schulbildung sind.

Hypothese 2: Je höher der Bildungsgrad einer religiösen Person, desto höher ist der Anteil an Beziehungen (Sozialkapital), der zu Personen anderer Religionen besteht.

Die dritte und letzte Hypothese beinhaltet, dass Religionsgruppen, deren soziale Beziehungen hauptsächlich in ihrer eigenen religiösen Bezugsgruppe bestehen, anderen Glaubensrichtungen weniger tolerant begegnen. Gründe hierfür sind in den umfangreichen Interaktions- und Sozialisationsprozessen innerhalb der Bezugsgruppe zu sehen. Grundlage hierfür ist die „Ethnozentrismus“-Theorie von Mead, bei der man nach Abels unterscheidet zwischen „denen, die ‚so sind, wie wir‘, und solchen, die ‚eben anders‘ sind. Mit den ersten identifizieren wir uns, die zweiten lehnen wir ab oder halten sie zumindest nicht für gleichwertig. [...] Diese Einschätzungen entstehen vor allem in Gruppen, denen wir angehören oder denen wir uns verbunden fühlen, und dort werden sie unmerklich auch bestärkt“ (Abels 2004: 296).

Hypothese 3: Je höher das interne Sozialkapital, umso geringer ist die Toleranz zu Personen anderer Glaubensrichtungen.

3 Methodisches Design

Für die Datenerhebung wurden offizielle Veranstaltungen der oben genannten Religionsgemeinschaften besucht und dort quantitative Fragebögen an die anwesenden Teilnehmer verteilt. Durch diese Erhebungsmethode war es möglich, schnell und unmittelbar eine große Anzahl der gewünschten Zielpersonen zu befragen. Die Grundgesamtheit besteht aus allen evangelischen, jüdischen, katholischen, muslimischen und christlich-orthodoxen Gemeinden in den Städten Halle und Leipzig; diese Region wurde gewählt, da bei vertretbarem Aufwand eine große Datenbasis zu erheben möglich war. Bei den katholischen und evangelischen Gemeinden war aufgrund der großen Anzahl eine Zufallsstichprobe nötig, bei den jüdischen, christlich-orthodoxen und muslimischen Gemeinden war eine Vollerhebung möglich.

Für die zu untersuchenden Religionsgemeinschaften wurde eine Liste der Gemeinden erstellt. Bei den katholischen und evangelischen Gemeinden erfolgte jeweils eine Zufallsauswahl: Es wurden – getrennt nach katholisch und evangelisch – je 18 Gemeinden pro Stadt per Losverfahren ermittelt. Die Gemeinden wurden in der Reihenfolge der Ziehung kontaktiert und um Teilnahme an der Befragung gebeten. Gemeinden, die sich verweigerten oder mehrfach nicht erreichbar waren, wurden nicht in die Erhebung einbezogen.

Objektivität wurde über eine standardisierte Erhebung angestrebt. Die Fragebögen wurden stets anonym beantwortet. Objektivität wird außerdem dadurch erreicht, dass alle Befragten in den verschiedenen Religionsgemeinschaften identische Fragebögen erhielten. Die Art der Stichprobe schließt willkürliche Auswahl der Teilnehmer an der Befragung aus. Des Weiteren wurden die Befragten nicht für die Problematik der Fragestellung sensibilisiert (Blindtest). Die Validität wird durch den im Vorfeld der Untersuchung durchgeführten Pretest und die anschließende Diskussion mit den Testpersonen garantiert. Die Reliabilität kann aufgrund des standardisierten Fragebogens mit geschlossener Fragestellung und der exakten Untersuchungsdokumentation als gegeben erachtet werden.

4 Erhebung

Der Fragebogen wurden auf Deutsch formuliert und anschließend ins Russische übersetzt, da die Befragten in den jüdischen und christlich-orthodoxen Gemeinden zum

großen Teil nur Russisch sprechen. Die Fragen wurden speziell entwickelt, um die Merkmale Bildungsgrad, Religiosität, Sozialkapital, Toleranz und Vertrauen zu messen. Um die Hypothesen zu überprüfen wurden Einstellungs-, Verhaltens- und hypothetische Fragen gestellt. Die Fragen wurden innerhalb des Fragebogens nicht streng in Theorieblöcken geordnet, sondern in eine Reihenfolge gebracht, die das Interesse der Befragten wecken soll. Aus diesem Grund wurden Fragen zur Standarddemografie bewusst an das Ende gestellt, da solche oft als uninteressant empfundene Fragen die Teilnahmequote senken können. Fragen, die erwartungsgemäß zu einheitlich beantwortet werden würden, wurden so abgeändert, dass alle Antwortkategorien gleich attraktiv erscheinen. Für den Fragebogen wurden die fünfstufige Likertskala sowie nominale, kategoriale und ordinale Skalen verwendet.

Die Befragungen wurden im Zeitraum vom 28.05.2006 bis 25.06.2006 durchgeführt. Eine gleichmäßige Wochentagsverteilung war nicht sinnvoll, da die meisten Gottesdienste am Wochenende stattfinden. Der ursprünglich geplante Befragungszeitraum verlängerte sich um zwei Wochen, da zahlreiche Gemeindevertreter nicht erreichbar waren oder ihre Teilnahme verweigerten. Insgesamt wurden Befragungen in dreizehn Gemeinden durchgeführt.

5 Auswertung

Die nachfolgenden Ergebnisse sind unter besonderer Berücksichtigung der Erhebungsmethode zu interpretieren. Sie beziehen sich ausdrücklich nur auf solche Personen, die Gottesdienste der ausgewählten Religionen besuchen. Personen, die grundsätzlich keine Gottesdienste besuchen, konnten nicht erfasst werden. Wenn im Folgenden zum Beispiel von Katholiken gesprochen wird, dann sind damit Katholiken, die an Gottesdiensten teilnehmen, gemeint.

Wenn im Folgenden Personen ohne Religionszugehörigkeit - die ursprünglich nicht Bestandteil dieser Untersuchung waren - vorkommen, so nahmen diese trotzdem an einem Gottesdienst teil. Daher gelten die entsprechenden Ergebnisse einschränkend nur für an Gottesdiensten teilnehmende Konfessionslose im Befragungsgebiet. Da die christlich-orthodoxen Gemeinden an der Befragung nicht teilnahmen, wurden alle christlich-orthodoxen Personen, von denen Ergebnisse vorliegen, in einer religiösen Veranstaltung einer anderen Religionsgemeinschaft angetroffen, was ebenso eine

allgemeine Aussage über diese Religionsgruppe nicht zulässt. Für diese Untersuchung wurden insgesamt 291 Personen befragt. Die Befragten verteilen sich wie folgt auf die verschiedenen Religionen:

Römisch-katholisch	143 Personen
Evangelisch	67 Personen
Jüdisch	34 Personen
Muslimisch	28 Personen
Christlich-orthodox	10 Personen
Keine Religion	9 Personen
Andere Religion	0 Personen

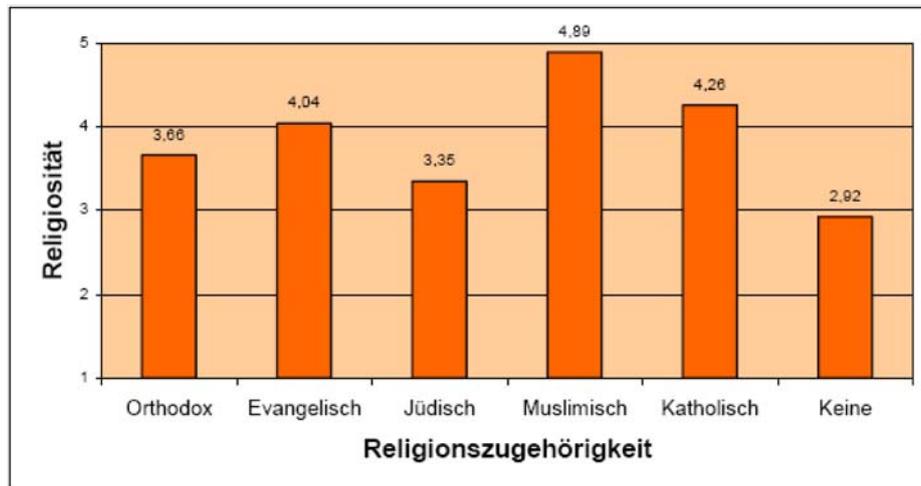
Die sehr unterschiedliche Anzahl von Befragten hat zur Folge, dass die Ergebnisse insbesondere für christlich-orthodoxe und religionslose Personen als nicht repräsentativ anzusehen sind. Die Ergebnisse gelten daher nicht für die Religionsgruppen generell, sondern nur für Personen im Umfragegebiet Halle und Leipzig.

Für die Auswertung wurde auf Basis des Fragebogens für jeden Befragten ein eigener Messwert für die Merkmale Religiosität, Sozialkapital, Toleranz und Vertrauen gebildet. Hierfür wurde jeweils eine fünfstufige Skala herangezogen, wobei gilt: 1 = „sehr wenig“ und 5 = „sehr viel“. Diese Messwerte stellen jeweils den Mittelwert dar, der sich aus den Antworten auf mehrere Fragen zusammensetzt. Wenn ein Befragter mindestens eine dieser Fragen nicht beantwortet hat, wurde für diese Person kein Messwert für das betroffene Merkmal gebildet und er für weitergehende Auswertungen entsprechend nicht berücksichtigt.

5.1 Allgemeine Auswertung

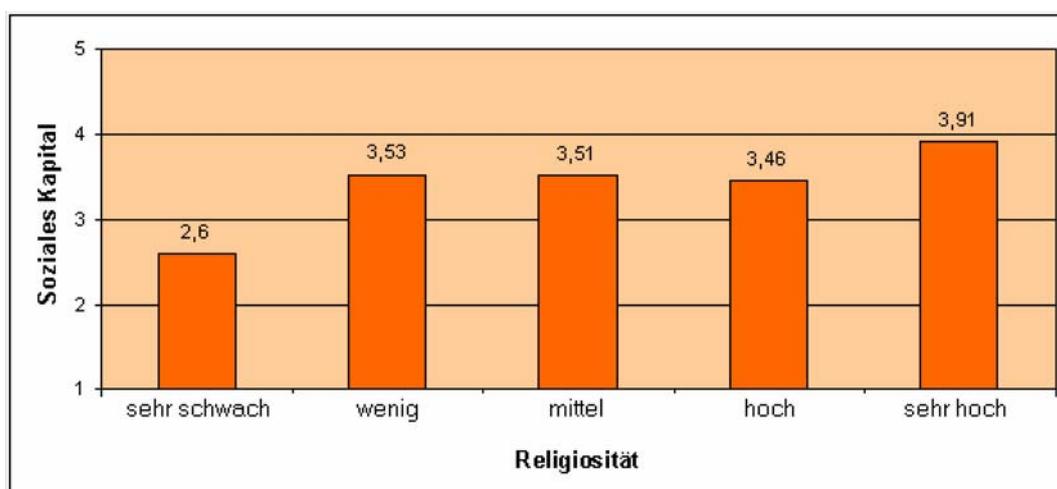
Die befragten Muslime zeigen mit durchschnittlich 4,89 einen sehr starken Wert für Religiosität, der fast an der Obergrenze der Skala liegt (Abbildung 1). Den niedrigsten Grad an Religiosität (2,92) weisen nachvollziehbarerweise Befragte ohne Religionszugehörigkeit auf, während im Vergleich der Religionen die jüdischen Gemeindeglieder mit einem Wert von 3,35 den niedrigsten Religiositätsgrad erreichten. Es folgen Christlich-orthodoxe (3,66), Protestanten (4,04) und Katholiken (4,26). Es gibt also deutliche Unterschiede zwischen den einzelnen Religionen.

Abbildung 1: Religiosität nach Religionszugehörigkeit



Das Sozialkapital wurde in einer fünfstufigen Skala gemessen, wobei „1“ als sehr schwaches, „3“ als mittleres und „5“ als sehr hohes Sozialkapital gilt. Nicht religiöse Personen haben mit 2,60 den geringsten Grad an sozialem Kapital, Personen mit sehr hoher Religiosität weisen den höchsten Grad für Sozialkapital auf (Abbildung 2). Dies lässt vermuten, dass Religiosität und soziales Kapital positiv korrelieren. Allerdings zeigen sich bei Personen mit Religiositätswerten zwischen 2 und 4 schwankende Werte, die um einen Wert für soziales Kapital um ca. 3,5 pendeln.

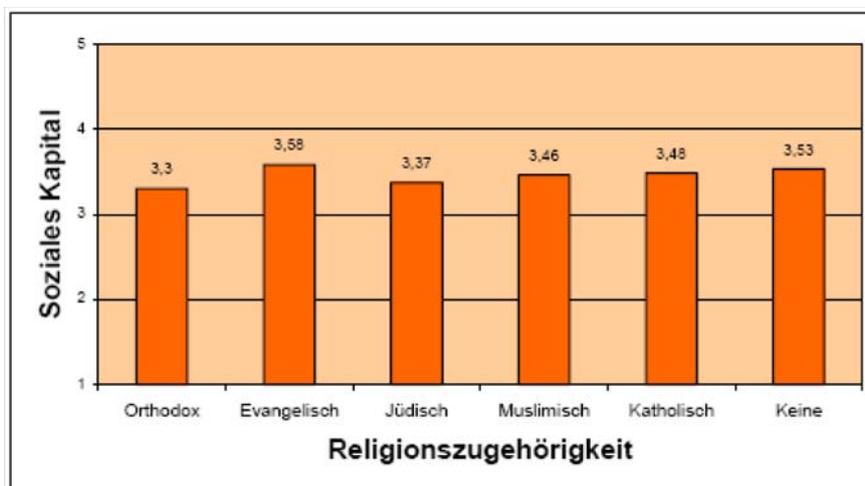
Abbildung 2: Zusammenhang zwischen Religiosität und Sozialkapital



Bei der Untersuchung des Zusammenhangs von Zugehörigkeit zu einer bestimmten Religionsgruppe und dem Grad des sozialen Kapitals der Befragten zeigen sich nur

sehr geringfügige Unterschiede zwischen den einzelnen Religionen (Abbildung 3). Die im Befragungsgebiet „heimischen“ Religionsgruppen der Protestanten und Katholiken haben mit 3,58 respektive 3,48 die höheren Sozialkapitalwerte als die Juden, Christlich-orthodoxen und Muslime mit 3,30, 3,37 respektive 3,46. Jedoch liegen alle Durchschnittswerte so nah beieinander, dass man davon ausgehen kann, dass kein Zusammenhang zwischen der Religionszugehörigkeit und dem sozialen Kapital vorliegt.

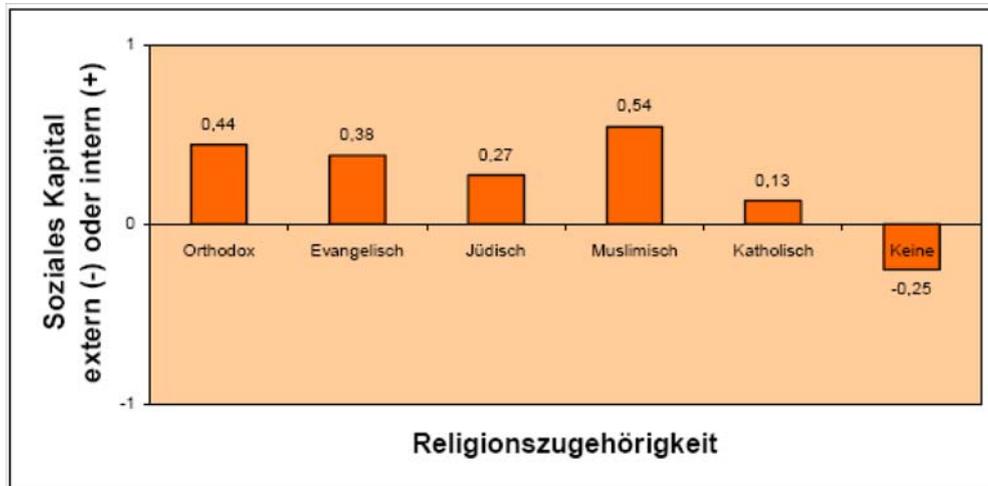
Abbildung 3: Zusammenhang zwischen Religionszugehörigkeit und Sozialkapital



5.2 Auswertung der Hypothese 1

Für jeden Befragten wurde ein Mittelwert berechnet, der angibt, ob dessen soziales Kapital eher innerhalb (intern) oder außerhalb (extern) der eigenen Religionsgruppe vorhanden ist. Zu diesem Zweck wurde eine Skala von -1 (extern) bis +1 (intern) gebildet. Alle Personen mit Religionszugehörigkeit bilden Sozialkapital eher innerhalb der eigenen Religion aus. Von den untersuchten Religionsgruppen sind die Katholiken in dieser Hinsicht jedoch am wenigsten ausgeprägt. Sie haben mit einem Wert von 0,13 nur eine sehr leichte Tendenz zu internem sozialen Kapital. Juden, Protestanten und Christlich-orthodoxe tendieren mit Werten zwischen 0,27 und 0,44 etwas stärker, jedoch noch moderat zu internem Sozialkapital. Muslime weisen dagegen mit einem Wert von 0,54 einen vergleichsweise starken Hang zu internem sozialen Kapital auf. Ihre Beziehungsnetzwerke liegen also hauptsächlich innerhalb der eigenen Religion. Dies bestätigt die zu Beginn aufgestellte Hypothese 1.

Abbildung 4: Zusammenhang zwischen Religionszugehörigkeit sowie internem und externem Sozialkapital



5.3 Auswertung der Hypothese 2

Die Messwerte für internes und externes soziales Kapital schwanken je nach Bildungsabschluss zwischen 0 und 0,45 (Tabelle 1). Ein Zusammenhang zwischen Bildungsgrad und der Tendenz von sozialem Kapital nach innen oder außen ist nicht erkennbar. Auch zwischen Bildungsgrad und dem absolutem Wert an sozialem Kapital besteht keine erkennbar signifikante Korrelation. Die Ergebnisse zeigen, dass sich die zweite Hypothese nicht bestätigt.

Tabelle 1: Sozialkapital nach Bildungsgrad

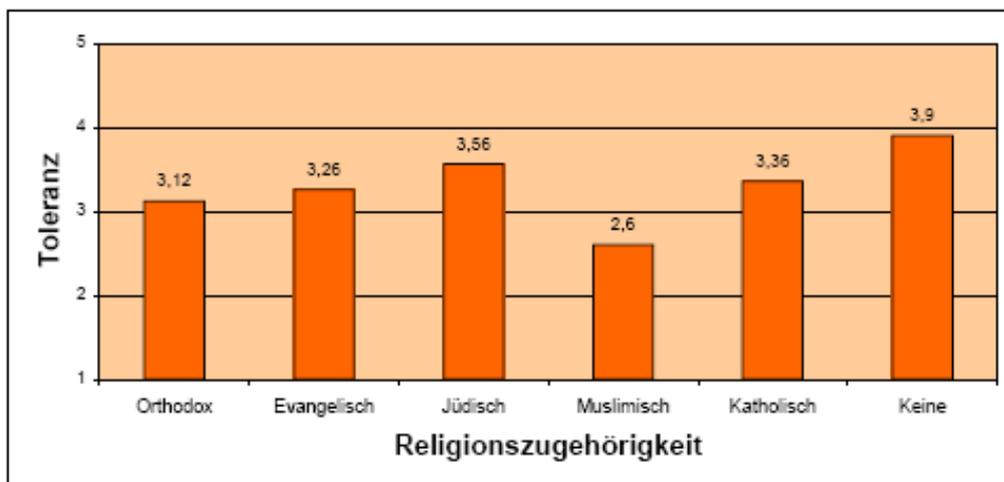
Bildungsgrad	Soziales Kapital (1=niedrig, 5=sehr hoch)	Soziales Kapital (-1=extern, 1= intern)
Ohne Schulabschluss	3,90	0,00
Hauptschulabschluss (Volksschulabschluss)	3,45	0,37
Realschulabschluss (Mittlere Reife)	3,32	0,13
Abschluss der Polytechnischen Oberschule	3,25	0,37
Fachhochschulreife, Abschluss Fachoberschule	3,70	0,45
Abitur/allgemeine Hochschulreife	3,43	0,22
Anderer Schulabschluss	3,86	0,14

5.4 Auswertung der Hypothese 3

In der Befragung zeigen Personen ohne Religion mit 3,9 den höchsten Grad an Toleranz (Abbildung 4). Jüdische Gemeindemitglieder weisen den höchsten Wert an Toleranz gegenüber Angehörigen anderer Religionen auf (3,56). Einen ähnlichen Wert im Mittelbereich haben die Protestanten und Katholiken mit 3,26 respektive 3,36. Der geringste Toleranzwert von 2,6 ergab sich bei der Auswertung der Fragebögen der muslimischen Befragten.

Wenn die Daten für Toleranz und internes Sozialkapital näher betrachtet werden, findet sich eine Bestätigung der Toleranz-Hypothese 3: Die Religionsgemeinschaften mit den höchsten Werten für internes Sozialkapital zeigen die niedrigsten Werte für Toleranz gegenüber Personen anderer Religionsrichtungen. Es zeigt sich eine entgegengesetzte Abhängigkeit zwischen diesen beiden Werten.

Abbildung 4: Toleranz gegenüber anderen Religionen nach Religionszugehörigkeit



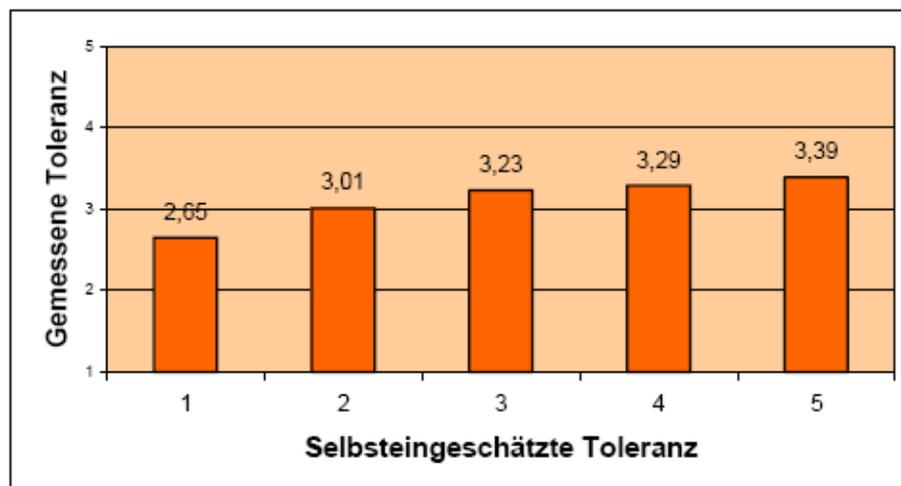
5.5 Weitere Ergebnisse zur Toleranz gegenüber anderen Religionsgruppen

An den Daten zeigt sich, dass über zwei Drittel der befragten evangelischen und katholischen Kirchenmitglieder bereits an religionsübergreifenden Veranstaltungen teilgenommen haben (82% respektive 79%). Den geringsten Anteil von Teilnehmern an solchen Veranstaltungen weisen die jüdischen Gläubigen mit 44% auf. Von den Christlich-orthodoxen (50%) und Muslimen (57%) haben über die Hälfte der Befragten schon an derartigen Veranstaltungen teilgenommen.

Auffällig ist der Zusammenhang zwischen der Teilnahme an religionsübergreifenden Veranstaltungen und der Toleranz gegenüber anderen Glaubensrichtungen. Die evangelischen und katholischen Christen weisen sowohl einen hohen Anteil an Teilnehmern als auch einen hohen Toleranzwert auf. Die Muslime und die Christlich-orthodoxen dagegen weisen bei geringerer Teilnehmerzahl auch einen geringeren Toleranzwert auf. Die einzige Ausnahme bilden die Juden, die trotz geringer Teilnahme an religionsübergreifenden Veranstaltungen einen hohen Toleranzwert aufweisen. Es ist zu vermuten, dass Sprachschwierigkeiten diesen Gegensatz begründen, da die befragten Juden größtenteils nur Russisch sprachen, deswegen nicht an solchen Veranstaltungen teilnehmen. Dies müsste aber empirisch überprüft werden.

Außerdem zeigen die Daten, dass alle Religionsgruppen religionsübergreifende Veranstaltungen anbieten, wobei dieses Angebot in unterschiedlicher Intensität vorliegt. So bejahten lediglich 20% der Christlich-orthodoxen die Frage nach dem Angebot derartiger Veranstaltungen ihrer Gemeinde. Bei den Juden antworteten 57% und bei den Protestanten 59% positiv. Die höchste Bestätigung findet sich bei den Muslimen (68%) und den katholischen Christen (75%).

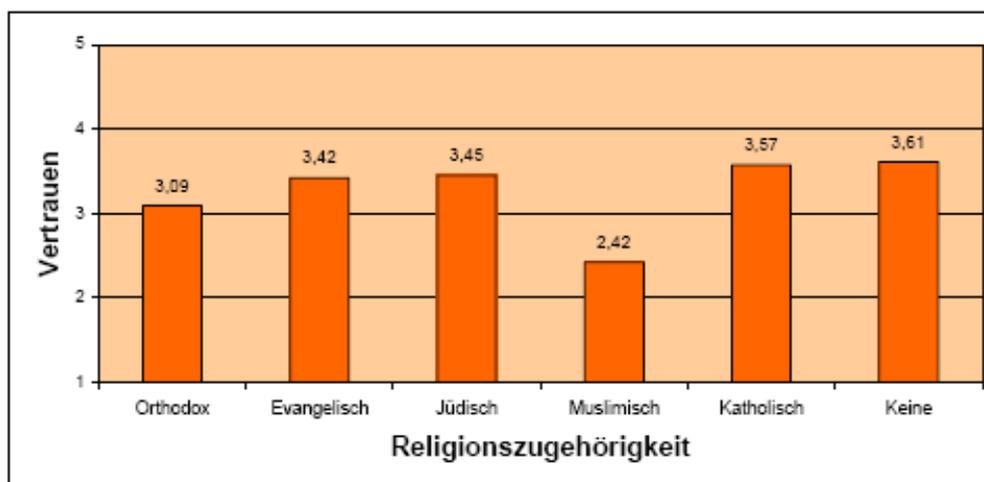
Abbildung 5: Zusammenhang zwischen gemessener und eingeschätzter Toleranz



Die Untersuchung ergab, dass Personen, die sich als un- und eingeschränkt tolerant sahen, ihre Toleranz unterschätzten, Personen dagegen, die ihre Toleranz als überwiegend bis sehr hoch angaben, sich selbst überschätzten (Abbildung 5). Personen, die sich als nicht tolerant einschätzten (1,0), wurden anhand der Ergebnisse

als eingeschränkt tolerant (2,65) bewertet. Ebenso wurden anhand der Antworten die Personen, die sich als eingeschränkt tolerant sahen (2,0), mit einem höheren Toleranzwert von 3,01 eingestuft. Die Personen, die sich als überwiegend (4,0) bzw. sehr tolerant (5,0) bewerteten, wiesen niedrigere Toleranzwerte von 3,29 respektive 3,39 auf. Dies zeigt sehr deutlich, dass ein positiver Zusammenhang zwischen der selbsteingeschätzten und der gemessenen Toleranz besteht, was die Validität der Untersuchung unterstreicht.

Abbildung 6: Zusammenhang zwischen Vertrauen und Religionszugehörigkeit



Mitglieder der evangelischen Kirche (3,42) und der jüdischen Glaubensgemeinschaft (3,45) weisen beinahe identische Werte bezüglich des Vertrauens in Mitglieder anderer Religionen auf (Abbildung 6), während die christlich-orthodoxen Gläubigen einen geringeren Wert von 3,09 zeigten. Die Religionsgruppe mit dem niedrigsten Vertrauenswert von 2,42 stellen die Muslime dar, der höchste Wert der untersuchten Religionsgruppen findet sich bei der römisch-katholischen Kirche mit 3,57. Einen noch höheren Wert an Vertrauen weisen diejenigen Befragten auf, die keiner Religion angehören (3,61). Die Muslime und die Christlich-orthodoxen weisen ein schwaches Maß an Vertrauen auf. Im Gegensatz dazu haben Protestanten, Katholiken, Juden und Religionslose einen hohen Vertrauenswert gegenüber anderen Religionsgruppen. Vergleicht man auch diese Daten mit den Werten für internes und externes Sozialkapital, zeigt sich derselbe Zusammenhang wie zwischen Toleranz und internem Sozialkapital. Auch hier weisen Muslime und Christlich-orthodoxe geringe

Vertrauenswerte bei hohen Werten für internes Sozialkapital auf. Man kann anhand dieser einzelnen Ergebnisse erkennen, dass sich die Hypothese 3 bestätigt.

6 Interpretation und Diskussion der Ergebnisse

Es konnte festgestellt werden, dass der interreligiöse Austausch im Forschungsgebiet Halle und Leipzig in unterschiedlicher Intensität vorliegt. Dies hängt besonders von der Religionszugehörigkeit der betreffenden Person ab. Es zeigte sich, dass Mitglieder einer Religion bevorzugt soziale Kontakte innerhalb ihrer eigenen religiösen Bezugsgruppe aufweisen. Besonders auffällig ist die enge Bindung an die eigene Religionsgruppe bei der christlich-orthodoxen Kirche und dem Islam. Dies bestätigt Professor Haufe², der davon spricht, dass der Islam sehr in sich selbst lebe und eine „Gefährdung, dass sie sich selbst gettoisieren“ bestehe. Eine vollständige Interpretation dieses Ergebnisses ist in dieser Untersuchung nicht zu leisten. Der Migrationshintergrund vieler Muslime sowie ihre teilweise schlechtere wirtschaftliche Situation sind sicherlich besonders zu beachtende Faktoren. Ein Faktor, der hier gemessen werden konnte, ist jedoch das Vertrauen in Personen anderer Religionen. Hier zeigten Muslime signifikant niedrigere Werte als alle anderen befragten Personen. Die meisten sozialen Kontakte zu anderen Glaubensgemeinschaften zeigten sich bei katholischen und evangelischen Christen sowie bei Juden. Erstere sind seit Jahrhunderten in Deutschland dominant und in allen Gesellschaftsschichten vertreten. Des Weiteren kann sich soziales Kapital außerhalb der eigenen Religionsgruppe positiv auf Toleranz auswirken. So zeigt sich anhand der vorliegenden Daten, dass die religiösen Gruppen mit den höchsten Werten für internes Sozialkapital auch die geringsten Werte für Toleranz gegenüber Andersgläubigen aufweisen. Bildung spielt jedoch aufgrund der Ergebnisse keine Rolle in der Frage, ob soziales Kapital eher innerhalb oder außerhalb der eigenen Religion besteht.

An den Ergebnissen zeigt sich weiterhin, dass Toleranz und Vertrauen gegenüber anderen Religionen mit der Öffnung für andere Glaubensrichtungen wächst. Um ein gegenseitiges Verständnis und die notwendige Toleranz zwischen den Religionen zu

² Dieses Interview fand am 21.06.2006 in der Leipziger Thomasschule statt. Elisabeth Pönisch und Michael Höfele interviewten den Honorarprofessor für Ökumenik und Missionswissenschaft Prof. Dr. theol. Christoph Michael Hauf.

schaffen, müssen religionsübergreifende Veranstaltungen ausgebaut und gefördert werden. Wichtiger ist hierbei jedoch, dass die bisher zur Verfügung stehenden Veranstaltungen besser genutzt werden und die Gläubigen zur verstärkten Teilnahme ermuntert werden sollten. Diesen Maßnahmen können eine effektive Möglichkeit sein, das friedliche Zusammenleben aller Gläubigen zu verstärken und verborgene Ängste abzubauen.

Literatur

- Abels, Heinz, 2004: *Einführung in die Soziologie. Band 2: Die Individuen in ihrer Gesellschaft*. 2., überarbeitete und erweiterte Auflage. Wiesbaden: VS Verlag.
- Offe, Claus und Susanne Fuchs, 2001: Schwund des Sozialkapitals? Der Fall Deutschland. S. 417-506 in: Robert D. Putnam (Hg.): *Gesellschaft und Gemeinsinn. Sozialkapital im internationalen Vergleich*. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Stichs, Anja, (Hg.), 2006: *Expertise: Gruppenbezogene Menschenfeindlichkeit in Sachsen (2002-2005)*. Bielefeld: Institut für interdisziplinäre Konflikt- und Gewaltforschung, Universität Bielefeld.
- Wood, Richard L., 2003: Religion, Faith-Based Community Organizing, and the Struggle for Justice. S. 385-399 in: Michele Dillon (Hg.): *Handbook of the Sociology of Religion*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ausblick

Sören Petermann

Abschließend soll der Versuch unternommen werden, die vorliegenden Ergebnisse systematisch zusammenzutragen und Schlussfolgerungen daraus abzuleiten. Dies wird anhand der im ersten Beitrag aufgeworfenen Aspekte sozialen Kapitals geschehen.

Ein erster Aspekt betrifft die aus der Themenvielfalt resultierenden Begriffsdefinitionen. Im Unterschied zu den eingangs bemängelten zahlreichen Begriffen und Definitionen, ist festzustellen, dass die meisten Beiträge trotz der verschiedenen untersuchten Vereine und Gemeinschaften die Definition Bourdieus verwenden und Sozialkapital als ein Beziehungsnetz betrachten, in dem Ressourcen für die Netzpersonen bereitgestellt werden. Dabei wird der Bezug zu Bourdieus Sozialkapitalansatz in den Einzelbeiträgen sowohl explizit (Laufer u.a., Ilgenstein/Rolnik, Berger u.a.) als auch implizit (Hofmann u.a. und Held u.a.) verfolgt. Lediglich der Beitrag von Ehmke u.a. bezieht sich explizit auf Putnam und die Unterscheidung von bonding und bridging social capital. Der Grund liegt meines Erachtens in der untersuchten Differenzierung von Sozialkapital (bonding und bridging), die in dieser Form von Bourdieu nicht thematisiert wurde. Somit behandeln alle Beiträge Vereine und Gemeinschaften als soziale Beziehungsnetze der Mitglieder. Die Vereinsmitgliedschaft ermöglicht den Zugang zu Ressourcen der anderen Mitglieder.

Ein zweiter Aspekt sozialen Kapitals ist die Lösung oder Milderung sozialer Probleme durch den Ressourcenfluss im Beziehungsnetzwerk. So schafft die Solidarität unter Gewerkschaftsmitgliedern einen mächtigen Verhandlungspartner der Arbeitnehmerinteressen. Allerdings ist den meisten Mitgliedern bewusst, dass zwar eine erfolgreiche Tarifpolitik betrieben werden kann, aber keine Arbeitsplätze garantiert werden können. Dies setzt eher Beziehungsstrukturen voraus, in der sowohl Arbeit-/Auftragnehmer als auch Arbeit-/Auftraggeber vereint sind, wie die Untersuchung von Laufer u.a. demonstriert. Entscheidend für die Suche nach einem Arbeitsplatz oder einem Auftrag ist der Umfang des Beziehungsnetzwerks und damit des Sozialkapitals. Die Vermittlung von allgemeinen Normen der Verbundenheit, Solidarität, Rücksichtnahme und der damit verbundenen Reduzierung der alltäglichen Risiken im Umgang mit

anderen Personen wurde durch die Untersuchungen zu Studentenverbindungen, Sportvereinen und Religionsgruppen belegt. Es zeigt sich, dass die Mitgliedschaft in solchen Vereinen und Gemeinschaften - zumindest innerhalb der Organisation - integrierend wirkt und Verhaltenserwartungen stabilisieren.

Ein dritter Aspekt des Sozialkapitals beinhaltet die ständige Beziehungspflege als Werterhaltung des Sozialkapitals. Hauptsächlich die Arbeit von Ilgenstein und Rolnik zeigt, dass zur Beziehungspflege Zeit, Geld und Einsatzbereitschaft gehören. Sozialkapital in Form von Vereinen wird aufgebaut und gepflegt, wenn dafür Zeit, Geld und Engagement aufgewendet wird. Da arbeitslose Personen nur über knappe finanzielle Mittel verfügen, vollzeitbeschäftigte Personen aber knappen zeitlichen Restriktionen unterliegen, ergeben sich gruppenspezifische Hinderungsgründe für eine Vereinsmitgliedschaft. Nimmt man aber trotz dieser Restriktionen eine Vereinsmitgliedschaft auf, ist das Engagement für den Verein in beiden untersuchten Gruppen gleich, weil die zur Beziehungspflege notwendige Einsatzbereitschaft nicht durch Arbeitslosigkeit oder Erwerbstätigkeit beeinflusst wird. Die Bedeutung der Beziehungsarbeit für soziales Kapital ist in den anderen Beiträgen zwar kein zentraler Punkt, dennoch lassen sich dafür Belege finden. So stellen Laufer u.a. fest, dass erfolgreiche Kontakte gleichermaßen durch eigene Kontaktaufnahme als auch durch die Kontaktaufnahme der späteren Partner zustandekommen. Bei Ehmke u.a. zeigt sich, dass längere Mitgliedschaftsdauern mit häufigem Kontakt der Mitglieder auch außerhalb des Vereins, d.h. mit aktiverer Beziehungspflege, einhergehen.

Ein vierter Aspekt ist die Nutzung des sozialen Kapitals. Im Beitrag von Petermann u.a. wurde individuelle und kollektive Nutzung getrennt. Der individuelle Wert einer Mitgliedschaft in Vereinen und Gemeinschaften liegt oftmals auf der Hand. So erhalten Mitglieder von Gewerkschaften tarifvertraglich geregelte Leistungen, rechtliche Beratung, Streikgeld und vielfältige Informationen die Regelungen der Erwerbsarbeit betreffen. Nutzer des OpenBusinessClub profitieren durch neue Arbeitsplätze, Geschäftskontakte und Arbeitsaufträge von ihrer Mitgliedschaft. Verbindungsstudenten erleben eine Gemeinschaft und lernen, Verantwortung zu übernehmen. Zudem kommen sie in Kontakt mit Führungspersonlichkeiten. Diese Kontakte können sich nach Beendigung des Studiums im Übergang zum Arbeitsmarkt individuell auszahlen. Selbsthilfegruppen helfen, individuelle Probleme im Kollektiv zu lösen. Sportvereine

hingegen leisten neben der körperlichen Betätigung gesellige Unterstützung. Religionsgemeinschaften bieten ihren Angehörigen Orientierung, Glaubensausübung und Freizeitbeschäftigung.

Neben diesen individuellen Folgen, die für jedes Mitglied in Abhängigkeit des persönlichen Engagements im Verein unterschiedlich ausfallen, kann sich eine gemeinschaftliche Wertschöpfung einstellen. Damit sind kollektive Erfolge gemeint, von denen alle Mitglieder gleichermaßen, also unabhängig vom eigenen Engagement, profitieren. Bei den Gewerkschaften ist dies die Bündelung der Interessen in Verhandlungen mit dem Arbeitgeber. Alle Gewerkschaftsmitglieder haben einen größeren Nutzen von tarifvertraglichen Regelungen gegenüber einzelverhandelten Arbeitsverträgen. Für Studentenverbindungen lässt sich ebenfalls ein kollektiver Nutzen nachweisen. Berger u.a. belegen, dass das Gemeinschaftsgefühl von Verbindungsstudenten stark betont wird. Darüber hinaus sind die Verbindungsstudenten gemeinsam in einem Haus untergebracht. Gegenseitige Unterstützung beim Studium ist die Folge von gelebter Gemeinschaft. Ein weiterer kollektiver Nutzen entstehen durch die traditionell engen Bindungen der ehemalige Verbindungsstudenten. Regelmäßige Treffen mit den alten Herren ermöglicht eine Bereicherung des Studienalltags durch Praxiserfahrungen. Um so erstaunlicher ist es, dass die untersuchten Studentenverbindungen kaum Zugangsbarrieren aufbauen, denn hinsichtlich der sozialen Herkunft waren keine Unterschiede zwischen Studenten aus Verbindungen und aus anderen Organisationen beobachtbar.

Auch für die von Ehmke u.a. untersuchten Sportvereine und Selbsthilfegruppen lassen sich kollektive Vorteile für die Vereine und Gemeinschaften angeben. Im Mannschaftssport sind die Mitspieler aufeinander angewiesen und müssen gemeinsam arbeiten, um erfolgreich zu sein. Aber auch in Einzelsportarten profitieren alle Vereinsmitglieder, etwa vom gemeinsamen Training oder von einer Wettkampforganisation. Herausragende Erfolge von Vereinsmitgliedern ziehen neue Sportinteressierte an. In Selbsthilfegruppen steht zwar die Bewältigung individueller Probleme im Vordergrund, aber diese lässt sich in der Gruppe leichter erreichen. Zudem kursieren zwischen allen Gruppenmitglieder Informationen, zu denen man ohne Zugehörigkeit keinen Zugang hätte. Eine solche gemeinschaftliche Wertschöpfung lässt sich für die Internetplattform openBC nicht belegen. Sie ist noch nicht soweit

etabliert, als dass jede Nachfrage befriedigt werden kann. Man erwirbt nicht die Mitgliedschaft in einem Club, der für jede Beschäftigungsnachfrage ein entsprechendes Angebot bereithält. Vielmehr ist die Plattform eine Kommunikationsbasis. Engagement und auch persönliche Qualifikation bestimmen noch weitgehend den Erfolg, der sich allerdings nur für ein reichliches Drittel der Nutzer einstellt.

Schließlich sei auf einen letzten Aspekt hingewiesen. Während die Mitgliedschaft jedem Einzelnen Vorteile verschafft und darüber hinaus für den Verein oder die Gemeinschaft kollektive Vorteile in Form von Kollektivgütern anfallen können, kann die Existenz von Vereinen und Gemeinschaften externe, für die Gesellschaft bedeutende Folgen haben. Diese kollektiven, gesellschaftlichen Folgen wirken außerhalb der Vereine und Gemeinschaften und können positiv oder negativ für andere Gesellschaftsmitglieder ausfallen. Solche Effekte lassen sich für alle untersuchten Vereine und Gemeinschaften finden. Bezüglich der Gewerkschaften wirkt sich die deutsche Besonderheit der Flächentarifverträge auch auf Arbeitnehmer aus, die nicht gewerkschaftlich organisiert sind. Dies hat wiederum zur Folge, dass das Interesse an einer Gewerkschaftsmitgliedschaft sinkt, wie die Daten von Hofmann u.a. eindrucksvoll bestätigen. Ferner sind Gewerkschaften mächtig genug, um Arbeitnehmerinteressen im Gesetzgebungsprozess einzubringen, etwa bei der betrieblichen Mitbestimmung und beim Kündigungsschutz. Zwiespältig sind die gesellschaftlichen Folgen von Internetplattformen wie openBC. Einerseits wird der Arbeitsmarkt durch schnelle, flexible Zusammenführung von Angebot und Nachfrage entlastet. Andererseits stellt der Zugang zum Internet und damit zum „offenen“ Business Club eine Barriere dar, die insbesondere für ältere Arbeitnehmer, die ohnehin geringe Chancen auf dem Arbeitsmarkt haben, hoch ist.

Der Beitrag von Ilgenstein und Rolnik stützt sich auf die Argumentation, dass soziales Kapital zur sozialen Integration beiträgt. Wenn Arbeitslose genauso engagiert in Vereinen wirken wie Vollzeitbeschäftigte, wird deren Selbstwertgefühl gestärkt und ein Abdriften Arbeitsloser in die Isolation gebremst oder gar verhindert. Soziale Probleme, die sich aus der Desintegration Arbeitsloser in die Gesellschaft ergeben können, wie Kriminalität, Verwahrlosung, Radikalismus oder Alkoholismus, können so gemildert werden. Ähnliche kollektive Effekte ergeben sich durch die Existenz von Selbsthilfegruppen. Wenn in diesen Gemeinschaften individuelle Probleme bewältigt

werden, dann resultieren daraus weniger soziale Problemlagen. Hinsichtlich der untersuchten Studentenverbindungen, Sportvereine und Religionsgemeinschaften spielen insbesondere die Vermittlung bestimmter Werte und Normen für die gesamte Gesellschaft eine große Rolle. Während Studentenverbindungen eher traditionelle Werte (Gemeinschaft, Brüderlichkeit, Ehre) vermitteln, werden in Sportvereinen Normen wie Kooperationsbereitschaft, Vertrauen und Zuverlässigkeit erlernt und gelebt. Wie sich in der Untersuchung von Held u.a. zeigt, vermitteln Religionsgemeinschaften, deren Mitglieder auch soziale Beziehungen zu religionsfremden Personen unterhalten, Toleranz. Dies zeigt, dass Abschottung und Schließung einer Gemeinschaft, möglicherweise zwar das Zusammengehörigkeitsgefühl der Mitglieder erhöht, gleichzeitig aber auch eine Intoleranz und Radikalisierung gegenüber Nichtmitgliedern erzeugt und damit die Integration aller Gesellschaftsmitglieder erschwert.

Veröffentlichte "Hallesche Graureiher" ab 2000, Stand: Januar 2007

Unsere aktuelle Publikationsliste finden Sie im Internet unter:

<http://www.soziologie.uni-halle.de/publikationen/index.html>

- Petermann, Sören, 2000: *Bürgerumfrage Halle 1999*. Der Hallesche Graureiher 2000-1. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.
- Stange, Constanze, 2000: *Kunst - Erwerbsarbeit - Geschlecht. Zur Ungleichheit von Künstlerinnen und Künstlern in Sachsen-Anhalt*. Der Hallesche Graureiher 2000-2. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.
- Sahner, Heinz, 2000: *Zehn Jahre nach der Wiedervereinigung: Über Diskrepanzen - Unterschiede zwischen dem was ist, und dem, was darüber berichtet wird*. Der Hallesche Graureiher 2000-3. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg sowie in: *Stadtforschung und Statistik* 2/00
- Sahner, Heinz, 2000: *Großwohnsiedlungen der Stadt Halle, Heide-Nord im Vergleich*. Der Hallesche Graureiher 2000-4. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.
- Henning, Jörg, 2001: *Transformationsprobleme nach der Wende am Beispiel der Stadtwerke Halle GmbH*. Der Hallesche Graureiher 2001-1. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.
- Petermann, Sören, 2001: *Soziale Vernetzung städtischer und ländlicher Bevölkerungen am Beispiel der Stadt Halle. Abschlussbericht und Codebuch*. Der Hallesche Graureiher 2001-2. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.
- Bayer, Michael, 2002: *Subjektive Zufriedenheit im Kontext organisatorischen Wandels und beruflicher Veränderungsprozesse am Beispiel eines ostdeutschen Krankenhauses*. Der Hallesche Graureiher 2002-1. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Petermann, Sören, 2002: *Bürgerumfrage Halle 2001*. Der Hallesche Graureiher 2002-2. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Thumfart, Alexander, 2002: *Führungsgruppen und die politische Integration Ostdeutschlands*. Der Hallesche Graureiher 2002-3. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Sahner, Heinz, 2002: *Halle im Spiegel der Statistik und im Urteil der Bürger. Ausgewählte Daten aus dem Einwohner- und Statistikamt der Stadt Halle und aus den Bürgerumfragen 1993 bis 2001 des Instituts für Soziologie der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg*. Der Hallesche Graureiher 2002-4. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

- Sahner, Heinz, 2002: *Einheitlichkeit der Lebensverhältnisse: Transformationsprozesse in Ostdeutschland. Das Land Sachsen-Anhalt im Vergleich*. Der Hallesche Graureiher 2002-5. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Birkel, Christoph, 2003: *Die polizeiliche Kriminalstatistik und ihre Alternativen. Datenquellen zur Entwicklung der Gewaltkriminalität in der Bundesrepublik Deutschland*. Der Hallesche Graureiher 2003-1. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Sahner, Heinz, 2003: *Sozialstruktur und Lebenslagen*. Der Hallesche Graureiher 2003-2. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg. Erscheint in: Oscar Gabriel/Everhard Holtmann (Hrsg.), 3. neubearb. Auflage, Handbuch Politisches System der Bundesrepublik Deutschland, Oldenbourg Verlag, München und Wien
- Eisentraut, Roswitha; Reschke, Steffen, 2003: *ESF-geförderte Existenzgründungen in Sachsen-Anhalt*. Der Hallesche Graureiher 2003-3. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Bayer, Michael; Kühnel, Martin, 2003: *Die Flutkatastrophe 2002 – Helfer und Hilfen aus Sicht der Betroffenen*. Der Hallesche Graureiher 2003-4. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Birkel, Christoph; Thome, Helmut, 2004: *Die Entwicklung der Gewaltkriminalität in der Bundesrepublik Deutschland, England/Wales und Schweden in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts*. Der Hallesche Graureiher 2004-1. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Schnitzer, Anna, 2004: *Zum Bedeutungswandel von Geburt und Mutterschaft. Betrachtungen eines sozialen Ereignisses*. Der Hallesche Graureiher 2004-2. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Petermann, Sören; Täfler, Susanne, 2004: *Bürgerumfrage Halle 2003*. Der Hallesche Graureiher 2004-3. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Sahner, Heinz, 2004: *Empirische Sozialforschung: Von der Schwierigkeit die Wahrheit zu sagen. Illustriert mit Beispielen aus der Transformationsforschung und der Stadtsoziologie (Halle/Saale)*. Der Hallesche Graureiher 2004-4. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg (Abschiedsvorlesung, gehalten an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg am 5. Mai 2004)
- Huber, Joseph, 2004: *Reform der Geldschöpfung. Wiederherstellung des staatlichen Geldregals und der Seigniorage durch Vollgeld*. Der Hallesche Graureiher 2004-5. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Birkel, Christoph, 2004: *Zur langfristigen Entwicklung von Einkommensgleichheit, Armut und Umverteilungseffizienz in Westdeutschland, dem Vereinigten Königreich und Schweden*. Der Hallesche Graureiher 2004-6. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg

- Huber, Joseph, 2005: *Technological Environmental Innovations*. Der Hallesche Graureiher 2005-1. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Sahner, Heinz, 2005: *Alter als soziale Konstruktion. Altersprobleme heute: Ursachen und Konsequenzen*. Der Hallesche Graureiher 2005-2. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Heuer, Jan; Hils, Sylvia; Richter, Anika; Schröder, Brunhild; Sackmann, Reinhold, 2005: *Der außergerichtliche Einigungsversuch im Verbraucherinsolvenzverfahren. Inkasso-Unternehmen als Datenquelle für Verschuldungsuntersuchungen*. Der Hallesche Graureiher 2005-3. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Thome, Helmut; Birkel, Christoph, 2005: *Basisindikatoren der ökonomischen Entwicklung in Deutschland, Großbritannien, Schweden, USA – 1950 bis 2000*. Der Hallesche Graureiher 2005-4. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Sackmann, Reinhold, 2006: *Graffiti zwischen Kunst und Ärger. Empirische Studien zu einem städtischen Problem*. Der Hallesche Graureiher 2006-1. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Schroth, Andreas, 2006: *Silberhöhe-Entwicklung einer Großwohnsiedlung im innerstädtischen Vergleich*. Der Hallesche Graureiher 2006-2. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Petermann, Sören; Susanne Täfler, 2006: *Bürgerumfrage Halle 2005*. Der Hallesche Graureiher 2006-3. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Kreckel, Reinhard, 2006: *Soziologie der sozialen Ungleichheit im globalen Kontext*. Der Hallesche Graureiher 2006-4. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Bayer, Michael, Jaeck, Tobias, 2006: *Qualitätsmanagement im Krankenhaus – Organisationsbindung von Mitarbeitern und Zufriedenheit von Patienten*. Der Hallesche Graureiher 2006-5. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
- Petermann, Sören (Hg.), 2007: *Erwerb und Nutzung des sozialen Kapitals in Vereinen und Gemeinschaften*. Der Hallesche Graureiher 2007-1. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg