

Soziales Kapital:
Das Verhältnis sozialer Beziehungen und sozialer Schicht
oder
Der Einfluss der sozialen Schichten auf soziale Beziehungen und die
Ressourcennutzung

Seminararbeit im Projektseminar:

Einführung in die Netzwerkanalyse

Dozentin: Marina Hennig

Laufzeit: WS 2002/ 2003 und SS 2003

VerfasserInnen:

Antje Barth

8. Fachsemester

Hauptfach Erziehungswissenschaften

E-Mail: antje.barth@koepenick.de

Matrikelnummer: 162696

Oliver Köhler

8. Fachsemester

Diplom Sozialwissenschaften

E-Mail: koehleroliver@gmx.de

Matrikelnummer: 162472

Alexandra Wessel

12. Fachsemester

Diplom Sozialwissenschaften

E-Mail: a-wessel@web.de

Matrikelnummer: 133668

Sebastian Wolfrum

6. Fachsemester

Diplom Sozialwissenschaften

E-Mail: wolfrum@woelffer.de

Matrikelnummer: 172021

Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	1
Kurzdarstellung der Ergebnisse	2
1 Theorie und Methode	3
1.1 Soziales Kapital	3
1.1.1 Soziales Kapital nach Bourdieu	4
1.1.2 Soziales Kapital nach Coleman.....	4
1.1.3 Soziales Kapital nach Burt & Lin.....	5
1.2 Problemaufriss und theoretische Erläuterungen.....	6
1.2.1 Soziale Beziehungen und soziale Netzwerke	7
1.2.2 Problemorientierte Betrachtungen	8
1.2.3 Soziale Ressourcen	10
1.2.4 Soziale Schichtung.....	12
1.3 Arbeitsfragestellungen und Arbeitshypothesen.....	12
1.3.1 Formulierung der Forschungsfragen.....	12
1.3.2 Hypothesen.....	12
1.4 Methodische Konzeption	13
1.4.1 Das Instrument	13
2 Darstellung der Ergebnisse	15
2.1 Auswertung der Datenerhebung	15
2.2 Schichten und Ressourcen	17
2.3 Fazit	18
Literatur- und Quellenangaben	20
Anhang I	22

Einleitung

„Der Mensch ist von Geburt an von den Beziehungen zu anderen Personen geprägt. Bindungen bestehen innerhalb der eigenen Familie, zu Verwandten, Freunden, Kollegen und zu Nachbarn.“ (Kim 2001: 15). Soziale Beziehungen und Interaktion bilden das Fundament der Gesellschaften. Über sie wird sowohl soziales, als auch gesellschaftliches Handeln¹ aufgebaut, modifiziert und strukturiert. Bereits seit einigen Jahrzehnten beschäftigen sich eine Reihe von Wissenschaftlern mit den Phänomenen der sozialen Beziehungen und entwickelten dazu eine Vielzahl von Theorien und Begriffen. Eines der bedeutendsten Modelle, das in diesem Zusammenhang entstand, ist das des sozialen Kapitals. Hierbei handelt es sich um „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 um Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen“.² Diesem Konstrukt wird eine Erklärungsrelevanz für eine Vielzahl gesellschaftlicher Phänomene, sowohl auf der Micro-, als auch auf der Makroebene zugesprochen.

Ausgangspunkt dieser Arbeit bildet die Frage, wie Menschen kontemporär mit sozialen Interaktionspartnern, wie Freunden, Bekannten und Verwandten verbunden sind. Es wird versucht, diese sozialen Beziehungen in eine Relation zur Sozialstruktur und insbesondere zur jeweiligen gesellschaftlichen Schicht der Befragten und ihrer Bezugspersonen zu setzen. Dementsprechend wird zu klären sein, *wie die Zugehörigkeit eines Individuums zu einer sozialen Schicht, das soziale Kapital und besonders die Ressourcennutzung beeinflusst*. Dass die Nutzung von sozialem Kapital, bzw. das alleinige verfügen über ein solches, von der Schichtzugehörigkeit des jeweiligen Individuums und konnotativen Aspekten beeinflusst ist, wurde bereits an anderer Stelle ausführlich thematisiert (vgl. Bourdieu 1992) und ist daher, wenn überhaupt, lediglich am Rande zu betrachten. Explizit wird zu betrachten sein, ob sich (1) signifikante Unterschiede in der Ressourcennutzung zwischen den sozialen Schichten nachweisen lassen und, bestätigt sich diese Annahme, wird (2) von Interesse sein, welche Ressourcen durch welche soziale Schicht im besonderen rekrutiert und aktiviert werden. Die Untersuchung der Beziehung zwischen Personen erfolgt auf dem Wege der Netzwerkanalyse. Hierbei wird unter Verwendung von Namens- und Positionsgeneratoren, die Konzeption der ego- zentrierten Netzwerkanalyse angewandt.

Die vorliegende Arbeit gliedert sich in zwei Teile. Der erste Teil beinhaltet die wesentlichen Grundinformationen zur theoretischen Einführung in die Thematik dieser Arbeit und der Darlegung der theoretischen Herangehensweise. Folglich werden die verschiedenen Theorien zum Konstrukt des sozialen Kapitals und die für diese Arbeit zentralen Begriffe eingeführt. Weiter werden sowohl das methodische Vorgehen, die Entwicklung des Befragungsinstrumentes, als auch die von uns aufgestellten Arbeitshypothesen näher

¹ Definiert als eine durch Beziehungen zwischen Akteuren.

² Bourdieu, Pierre (1992) Die verborgenen Mechanismen der Macht, Hamburg, S. 63.

erläutert. Im zweiten Teil der Arbeit werden wir die durch uns erhobenen Daten auswerten und die gewonnenen Ergebnisse in der Form von Kurzzusammenfassungen näher erläutern.

Kurzdarstellung der Ergebnisse

Der von uns erarbeitete Ansatz versucht zu erklären, wie und ob die Zugehörigkeit eines Individuums zu einer sozialen Schicht, sein soziales Kapital und besonders die Ressourcennutzung beeinflusst. Die dazu ausgewerteten Daten wurden mit Hilfe der Netzwerkanalyse, aus einer Kombination von zwei Netzwerkgeneratoren nach Namen und Position erfasst. Der erhobene Pretest, umfasst die Daten von 30 Ego und 416 Alteri.

Die zu überprüfenden Hypothesen können trotz des kleinen $N=30$ tendenziell verifiziert werden. So ergab sich, dass (1) die Nutzung starker oder schwacher Beziehungen abhängig von der Stellung in der Gesellschaft ist, und dass (2) die Beziehungsart nicht den Aufbau des sozialen Kapitals reguliert, sondern die Art der sozialen Ressourcen und den dahinterstehenden Unterstützungsleistungen.

1 Theorie und Methode

Der erste Abschnitt gliedert sich in vier Bereiche, die (1) den Begriff Sozialkapital vorstellen, (2) die Problemstellung erläutern, (3) die Fragestellung und die Hypothesen formulieren und (4) das methodische Konzept vorstellen.

Der Begriff Status als ein wichtiger sozialstruktureller Indikator, ist zentral für die Bildung sozialer Beziehungen. Dies hat bei genauerer Betrachtung Implikationen in zweierlei Richtungen (Kim 2001). Ersten scheinen sich die Beziehungsarten zwischen Personen mit hohem sozialen Status dadurch kennzeichnen zu lassen, dass sie zwar über viele Interaktionsräume verfügen, diese aber ‚nur‘ durch schwache Intensitäten geprägt sind. Entgegengesetzt scheinen sich Beziehungen bei Personen mit niedrigem sozialen Status, dadurch auszuzeichnen, dass sie zwar ‚nur‘ über eine geringe Menge von persönlichen Interaktionsräumen verfügen, diese jedoch durch eine hohe Intensität gekennzeichnet sind. Zweitens impliziert diese Aussage, dass sich (starke) soziale Beziehungen kaum zwischen Personen verschiedener Schichte entwickeln (lassen). Soziale Beziehungen werden nicht erst in jüngster Zeit als Ressourcen aufgefasst (Bourdieu 1992). Doch scheint es im Aufbau und in der Nutzung dieser, kodifiziert über die Bezeichnung soziales Kapital, entsprechen den genannten Aspekten, Unterschiede zwischen den sozialen Schichten einer Gesellschaft zu geben. Diese These wird im weiteren Verlauf dieser Arbeit zur Disposition stehen.

Überleitend gilt es kurz den Grundbegriff Kapital zu definieren, um dann im folgenden Kapitel 1.1 soziales Kapital, als eine Kapitalform näher betrachten zu können. Der Kapitalbegriff ist die Bezeichnung für Ressourcen, über die Akteure verfügen und die zum Erreichen von Zielen zweckgebunden eingesetzt werden können. Die Autoren legen in ihren Ausführungen jeweils verschiedene Kapitalarten zugrunde, die in ihrem Kontext unterschiedliche Auslegungen erfahren³.

1.1 Soziales Kapital

Die im Folgenden ausgewählten Konzeptionen von Pierre Bourdieu, Ronald Burt, James S. Coleman und Nan Lin, operationalisieren den Begriff Sozialkapital. Gemeinsames Merkmal dieser Ansätze ist, dass „soziales Kapital als instrumentell einsetzbare, individuelle aber nicht unabhängig von anderen Personen verfügbare Ressource aufgefasst wird“ (Haug 2000: 62). Demnach ist soziales Kapital immer direkt an die Beziehung zu einer anderen Person gebunden⁴. Soziale Beziehungen sind das soziale Kapital auf der individuellen Ebene – der Mikroebene. Die drei letzt genannten Herren vertreten mit diesem instrumentellen Sozialkapitalansatz auch gleichzeitig die instrumentalistische Netzwerkanalysetradition.

³ Vgl. Bourdieu 1992, Coleman 1995, Burt 1995, Lin/Cook/Burt 2001.

⁴ Dies grenzt es neben ökonomischem Kapital auch gegen Humankapital ab, welches als individuelle oder Personen gebundene Ressource verstanden wird (vgl. dazu Coleman 1995: 395).

1.1.1 Soziales Kapital nach Bourdieu

Pierre Bourdieu definiert Kapital als „akkumulierte Arbeit, entweder in Form von Material oder in verinnerlichter, ‚inkorporierter‘ Form“. Die Gestalt mit der eine Kapitalart an einem Ort in Erscheinung tritt, ist vom jeweiligen Anwendungsbereich abhängig. In Abgrenzung zu ökonomischem und kulturellem, bestimmt er *soziales Kapital*, als das Kapital an sozialen Verpflichtungen oder „Beziehungen“, dass sich unter bestimmten Voraussetzungen ebenfalls in ökonomisches Kapital umwandeln lässt und sich besonders zur Institutionalisierung in Form von Adelstiteln eignet (Bourdieu 1992: 49-52ff). „Das Sozialkapital ist die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten Beziehungen gegenseitigen Kennens oder Anerkennens verbunden sind; oder, anders ausgedrückt, es handelt sich dabei um Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen.“ (Bourdieu 1992: 63). Der Umfang des für Personen aktivierbaren sozialen Kapitals und damit sein persönliches soziales Kapital hängt nach Bourdieu „sowohl von der Ausdehnung des Netzes von Beziehungen ab, die er tatsächlich mobilisieren kann, als auch vom Umfang des (ökonomischen, kulturellen oder symbolischen) Kapitals, das diejenigen besitzen, mit denen er in Beziehung steht“ (Bourdieu 1992: 64). Allerdings hält er das Vorhandensein einer oder mehrerer sozialen Beziehungen als keine gegebene und fortbestehende Tatsache. Beziehungen und persönliche soziale Netzwerke sind vielmehr das Ergebnis von Beziehungsarbeit unter dem Einsatz von Zeit und/oder (im-)materiellen Gütern. Bourdieu geht weiter von einer Korrelation zwischen der Höhe des sozialen Kapitals und der zu leistenden Beziehungsarbeit aus. Demnach sei die Investition in die „Akkumulation und Unterhaltung von sozialem Kapital [...] um so größer, je größer das Kapital selbst ist“ (Bourdieu 1992: 67). Eine Schichtsignifikanz kommt dieser Aussage insofern zu, als dass Personen der Oberschicht beispielsweise, über ein höheres soziales Kapital verfügen, als im Umkehrschluss Personen niedriger sozialer Schichten. Dies kann einerseits damit begründet werden, dass sie über ein größeres soziales Netz verfügen und andererseits, dadurch dass die Akteure dieses Netzes selbst über ein entsprechend hohes Maß an sozialem Kapital verfügen. Hierdurch wird das soziale Kapital, sofern auf die ‚Kapitalien‘ ein anderer Zugriff erlangt werden kann, in der Gruppe kumuliert. Das Prinzip dieser Kumulationseffekte oder wie Bourdieu dies bezeichnet ‚Multiplikatoreffekte‘ gilt natürlich gleichermaßen für alle sozialen Schichten. Jedoch scheint soziales Kapital immer in Analogie zu ökonomischem Kapital zu stehen. Diese Fragestellung wird im weiteren Verlauf dieser Arbeit von besonderem Interesse sein.

1.1.2 Soziales Kapital nach Coleman

Colemans Argumentation im Zuge der Definition von sozialem Kapital folgt einer anderen theoretischen Herangehensweise. So formuliert Coleman: „Ich werde diese sozialstrukturellen Ressourcen als Kapitalvermögen für das Individuum bzw. als soziales Kapital behandeln. Soziales Kapital wird über seine Funktion definiert. Es ist kein Einzelgebilde, sondern ist aus einer Vielzahl verschiedener Gebilde zusammengesetzt, die zwei Merkmale gemeinsam haben. Sie alle bestehen nämlich aus irgendeinem Aspekt einer Sozialstruktur, und sie begünstigen bestimmte Handlungen von Individuen, die sich innerhalb

der Struktur befinden. [...] Anders als andere Kapitalformen wohnt soziales Kapital den Beziehungsstrukturen zwischen zwei und mehr Personen inne.“ (Coleman 1995: 392) Coleman identifiziert verschiedene Formen von sozialem Kapital, die für diese Arbeit entscheidenden sind (1) Verpflichtungen und Erwartungen (Vertrauen) und (2) Herrschaftsbeziehungen. Die erste Form von sozialem Kapital hängt von zwei Elementen ab: A.) der Vertrauenswürdigkeit der sozialen Umgebung, die relative Geschlossenheit eines Netzwerkes kann die Entstehung von sozialem Kapital begünstigen und B.) von der tatsächlichen Menge an einzulösenden Verpflichtungen.

Hilfeleistungen können hier als der Erwerb eines „credit slips“ gesehen werden. Dabei kann der „Hilfespender“ auf zukünftige Hilfe, als Gegenleistung des „Empfängers“, hoffen oder auf Hilfe eines anderen Netzwerkmitglieds. Außerdem lassen sich die Sozialstrukturen hinsichtlich verschiedener Aspekte, wie der Hilfsbedürftigkeit der Personen, der Existenz anderer Hilfsquellen oder dem Grad des Wohlstandes unterscheiden.

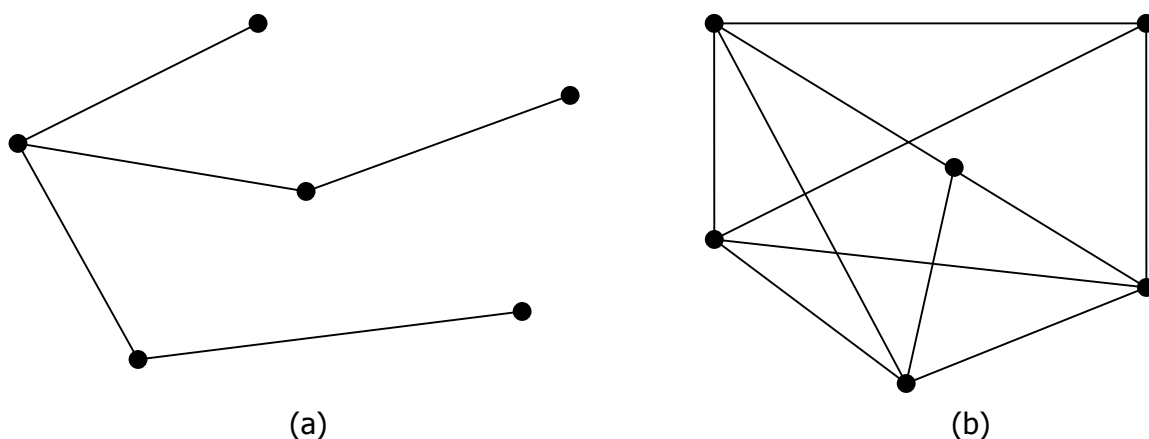


Abbildung 2: In Bild a besteht ein geringes Ausmaß an Vertrauen. Von 15 möglichen Beziehungen existieren nur fünf. In Bild b sind es elf von 15 Möglichkeiten. (Quelle: Seminarmaterial: www.marinahennig.de)

Die zweite Form berührt die Übertragung von Kontrollrechten, mit deren Hilfe einzelne Personen soziales Kapital akkumulieren können. Gleichzeitig können durch die Konzentration von Kontrollrechten auf mächtige Personen, Kollektivgutprobleme gelöst werden, was das soziale Kapital einer Gemeinschaft erhöhen kann.

1.1.3 Soziales Kapital nach Burt & Lin

Ronald Burt verfolgt einen ganz anderen Ansatz, als Coleman. Sein Modell betrachtet Unternehmen in einer Wettbewerbssituation. Dabei geht er davon aus, dass diese Unternehmen in ähnlicher Weise mit ökonomischen Kapital und Humankapital ausgestattet sind und sich im wesentlichen nur im sozialen Kapital unterscheiden. Das soziale Kapital

umfasst dabei vor allem geschäftliche Kontakte, aber auch alle übrigen Beziehungen, die die Angestellten zur Umwelt unterhalten und die ökonomischen Gewinn bringen.

Soziales Kapital ist bei allen Handlungen also deshalb so wichtig, weil perfekte Marktbedingungen illusorisch sind und damit immer soziale Beziehungsnetze in die soziale Produktionsfunktion mit einbezogen werden müssen. Burt betrachtet soziale Netzwerke auch als „Manifestation von sozialem Kapital“ (Burt 1992: 11), das als Zugriffsmöglichkeit zu bestimmten Ressourcen benutzt wird. Die Vorteile dieser Ressourcen sieht er in den Informationen und der Kontrolle. Burt versucht in seinem Modell herauszufinden, welche Bedingungen besonders günstig sind für die Herstellung und den Einsatz von sozialem Kapital. Im Gegensatz zu Coleman geht er davon aus, dass jeder Akteur in ein soziales Netz eingebettet ist und dass dieses soziale Netz die eigentliche Ressource im Sinne des sozialen Kapitals darstellt.

Die Ressourcen bestimmen sich bei Burt allerdings nicht nur über die primären Beziehungen, sondern auch über sekundäre Beziehungen, die von dritten Akteuren ausgehen. Nicht das Vertrauen, sondern die Informationen (der Zugang zur Information, die Schnelligkeit des Informationsflusses und die Vertrauenswürdigkeit der Information) spielen in seinem Konzept die wichtigste Rolle, denn sie sind entscheidend für den Erfolg des Unternehmens. Burt stellt fest, dass sich große, weniger dichte, sowie heterogen Netzwerke besser eignen als kleine, dichte und homogene Netzwerke, in denen dieselbe Information nur multipliziert werden, da kaum neue Informationen hinzukommen. Entscheidend ist also nicht nur die Menge an Beziehungen, die Akteure aufbauen, sondern auch die Unterschiedlichkeit der Beziehungen, das heißt, die Größe des sozialen Kapitals eines Akteurs hängt von der Struktur seines Netzwerkes und von seiner Stellung in diesem Netzwerk ab

Nan Lin (mit Cook und Burt) definiert schließlich vor dem Hintergrund des exzessiven Gebrauchs des Begriffs ein enger gefasstes Konzept des sozialen Kapital als Ressourcen, die in eine soziale Struktur eingebettet sind. Diese Ressourcen werden in einen zweckorientierten Handlungsrahmen „angezapft“ und/oder mobilisiert (2001: 58). Diese Definition beinhaltet drei Aspekte sozialen Kapitals: (1) die Ressourcen sind eingebettet in eine soziale Struktur, (2) die Zugriffsmöglichkeit der Individuen auf diese sozialen Ressourcen und (3) Nutzen oder Mobilisierung dieser durch Individuen, im Verlauf zweckgerichteten Handelns. Ergebnis und Erfolg werden folglich über die beiden Mechanismen der Zugriffsmöglichkeit und der Mobilisierbarkeit determiniert.

1.2 Problemaufriss und theoretische Erläuterungen

Den Ausgangspunkt dieser Arbeit bildet die Frage, wie Menschen kontemporär mit ihren sozialen Interaktionspartnern verbunden sind. Dies wird erstens, in eine Relation zu den sozio- strukturellen⁵ Merkmalen von Individuen gesetzt. Zweitens steht im Fordergrund, welche Unterstützungs- oder Hilfeleistungen, über welche Bezugspersonen gewährleistet werden. Beide Punkte werden in Korrelation zu einander gesetzt.

⁵ Schichtspezifische Merkmale (Bildung, Einkommen, Beruf etc.).

Grundlegend wird also davon auszugehen sein, dass es erstens soziale Beziehungen gibt, die sich als soziale Netzwerke darstellen lassen, dass sich zweitens Schichten und drittens ebenso Ressourcennutzungen bzw. Hilfeleistungen in respektive zwischen diesen unterscheiden lassen.

Diewald (1991) bietet, in Referenz zur Aufgabenstellung dieser Arbeit, zwei theoretische Konzepte an, die eine empirische Analyse ermöglichen. Das Konzept der persönlichen Netzwerke, welches „umfassender als bloße Unterscheidungen von Familien- und Haushaltsformen auf die Gesamtheit der sozialen Beziehungen“ (Diewald 1991: 17) eingeht, und das Konzept der sozialen Unterstützung⁷, welches sich direkt „auf (...) Leistungen aller Art, die über diese Beziehungen vermittelt werden“ bezieht. Nach Wellman und Worthley (1990) sind Leistungen der sozialen Unterstützung oder Hilfe in vier Kategorien⁶ einteilbar.

1.2.1 Soziale Beziehungen und soziale Netzwerke

„Befragungen haben ergeben, dass soziale Beziehungen und informelle Hilfen in der Tat zu den wichtigsten Dingen im Leben gezählt werden.“ (Röhrle 1994: 2). Es handelt sich hierbei um jene Beziehungen, die wir zur Familie und zu Verwandten, Bekannten und Freunden und/ oder zu sonstigen Bezugspersonen unterhalten. Mit ihnen teilen wir bestimmte Lebenszusammenhänge, Interessen, Neigungen usw. Formal gesehen, ist das Spektrum an sozialen Beziehungen eines Individuums unerschöpflich. Der Großteil der Individuen unterhält jedoch, eine relativ überschaubare Anzahl von Beziehungen. An spezifische Formen sozialer Beziehungen adressieren wir, jeweilige individuelle Anforderungen und erwarten von ihnen bestimmte Leistungen. Zu Familienmitgliedern pflegen wir in der Regel andere Kontakte als zu Freunden oder Bekannten. Wir betrauen oftmals oder gewöhnlich unterschiedliche Interaktionspartner mit unterschiedlichen Dingen oder Aspekten unseres Lebens. In einigen Fällen greifen wir auch immer auf dieselben Personen zurück, aktivieren dementsprechend dieselbe soziale Beziehung. All diese Personen mit denen wir soziale Kontakte pflegen gehören (erst einmal) zu unserem persönlichen sozialen Netz. Weiter gefasst formuliert Pappi im Bezug auf Netzwerke, dass es „eine durch Beziehungen eines bestimmten Typs verbundene Menge von soziale Einheiten“ ist. Pappi wendet diese Definition ganz allgemein auf das Gefüge des ‚sozialen Netzwerks‘ an und meint damit neben Personen auch Organisationen, bis in die gesellschaftliche Makroebene hinauf. In unserem Fall ist diese Ebene nicht von Belang. Von der Ebene einer allgemeinen ‚Beziehungen eines bestimmten Typs zwischen einer Menge von soziale Einheiten‘ (vgl. Pappi), wird unser Untersuchungsfeld dadurch abgehoben, dass von einem ‚Beziehungsmuster‘ innerhalb eines interpersonellen sozialen Netzes gesprochen wird, welches von Individuen unterhalten und gestaltet wird. In diesem Sinne stehen sich auf analytischer Ebene, Pappis allgemeiner Definition, sozialer Netzwerke und, in unserer Betrachtung, persönliche soziale Netzwerke⁷ gegenüber.

⁶ Siehe 1.4.1 Das Instrument.

⁷ Auswertung von Netzwerkmerkmalen: *Größe* als Gesamtzahl der Bezugspersonen, *Dichte* bzw. *Geschlossenheit* als Anteil der tatsächlichen Beziehungen zwischen den Bezugspersonen, *Komposition* des Netzwerkes z.B. Anteil der

Weiterhin gilt es schwache und starke Beziehungen zu unterscheiden. Unter starken Beziehungen versteht man im allgemeinen Beziehungen zu Familienmitgliedern, vertrauten Personen oder guten Freunden. Sie zeichnen sich vor allem dadurch aus, dass wir mit den betreffenden Personen häufig interagieren. Sie sind in der Regel dauerhaft und expressiv und beruhen auf Gegenseitigkeit. Schwache Beziehungen unterhält man hingegen zu flüchtigen Bekannten oder Fremden.

In Anlehnung an Bernd Wegener, (1987) nehmen wir für unsere Arbeit eine wissenschaftliche Präzisierung vor. Durch den Begriff der Brückenbeziehung scheint das Phänomen besser erklärbar. Eine Brückenbeziehung liegt dann vor, „wenn eine Beziehung in einem Netzwerk die einzige – in großen Netzwerken zumindest die kürzeste – Verbindung zwischen zwei Personen ist.“⁸ Voraussetzung ist dabei jedoch, dass Triaden starker Beziehungen in Netzwerken immer geschlossen oder transitiv sind.⁹

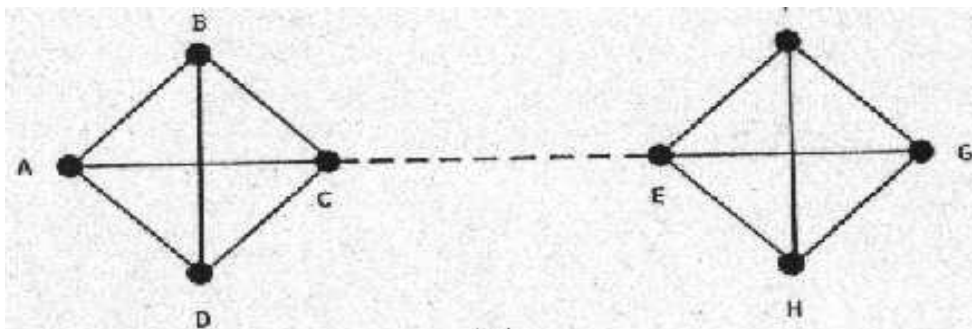


Abbildung 1: Brückenbeziehungen. Die Akteure C und E schaffen eine Verbindung zwischen beiden Netzwerken und schaffen somit eine Brücke. (Darstellung nach Granovetter 1973)

1.2.2 Problemorientierte Betrachtungen

Beschränkt sich unsere Auffassung von sozialen Netzen nun auf ein Beziehungsmuster interpersoneller Interaktion, so bleibt festzuhalten, dass gewöhnlich nicht zu allen Personen eines sozialen Netzes gleich intensive Kontakte unterhalten und gestaltet werden. Einige Arbeiten haben dies zur Grundannahme und belegen dies, „das Ähnlichkeiten zwischen Positionsinhabern bezüglich Status, Einstellung und Verhalten die enge und vertraute Verbindungen zwischen ihnen erleichtern“ (Kim 2001: 19).

Betrachtet man den Aspekt der Bildung sozialer Beziehung genauer, so kommt Wellman (1979) beispielsweise zu dem Schluss, dass sozio-ökonomische Wandlungsprozesse, wie sie seit den 70er Jahren verstärkt beobachtet werden¹⁰ und technische Innovationen dazu führen, dass Individuen erweiterte Wahlmöglichkeiten gegenüber ihrem Leben und ihren sozialen Kontakten haben. Es nehmen dementsprechend „traditionell strukturierend wirkende

Verwandten etc., *Homogenität* als Maßstab für die Übereinstimmung zwischen Befragten und deren Bezugspersonen bezüglich sozio-demographischer und sozio-ökonomischer Merkmale, Stärke der Beziehung zwischen ego und Bezugsperson (Kim 2000: 25).

⁸ Harary, Norman und Cartwright 1965 nach Wegener, Bernd (1987): Vom Nutzen entfernter Bekannter, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 39, S.198.

⁹ Sicherlich ist es möglich, diesen Beziehungstyp noch spezifischer zu charakterisieren, für meinen Zweck soll diese Definition jedoch genügen. siehe auch Wegener 1987 oder Granovetter 1973.

¹⁰ Individualisierungstendenzen

sozio-demographische und sozio-ökonomische Merkmale“ von Individuen in ihrer Bedeutung, bei der Auswahl der jeweiligen sozialen Interaktionspartner, ab¹¹. Dem entgegnet Fischer (1982; zitiert nach Kim 2000: 20f.)¹², dass die Wahlfreiheit von Individuen bezüglich ihrer sozialen Kontakte eine Illusion sei und die Wahl seiner sozialen Interaktionspartner weiterhin starken Zwängen unterworfen (vgl. Kim 2001: 20). Dem folgend, würde sich auch künftig bei der Wahl der jeweiligen Netzwerkpartner an den jeweiligen sozialen Kontexten orientiert. Entsprechend „gewinnen die Variablen wie Bildungsstand, Einkommen, Alter sowie Geschlecht an Bedeutung“ (ebd.: 21). Demgemäß wird angenommen, dass der soziale Status¹³ von Menschen entscheidend, die Größe und die Beziehungsstärke etc. seines sozialen Netzwerks beeinflusst. Lin fügt dem hinzu, dass hinsichtlich der Stärke der Beziehungen, Personen, die durch starke Beziehungen miteinander verbunden sind, ähnlich sozio-strukturelle¹⁴ Merkmale aufweisen, während schwache Beziehungen zwischen Personen eher mit unterschiedlichen personellen Eigenschaften verbunden sind (Lin 1982). Bezeichnet die ‚Homogenität‘ einer sozialen Beziehung das Maß an sozio-demographischer und sozio-ökonomischer¹⁵ Übereinstimmung zwischen dem Befragten und seinem genannten sozialen Kontakt und bezeichnet im Umkehrschluss Heterogenität das Maß an Unterschiedlichkeit in einer sozialen Beziehung bezüglich sozio-struktureller Merkmale, so ergibt die von Lin getroffene Aussage folgendes Bild: Starke Beziehungen, kodifiziert über ein hohes Maß an Vertrauen und Interaktion zwischen den Akteuren und verbunden mit einem hohen Zeitaufwand, die Beziehung zu pflegen, bilden sich vornehmlich in Beziehungen mit homogener Struktur, d.h. wenn sich die Akteure, als Merkmalsträger, einer Beziehung im Hinblick auf ihre Merkmale ähnlich sind. Demgegenüber scheint das Merkmal schwacher Beziehungen, Heterogenität hinsichtlich sozio-struktureller Eigenschaften der Beteiligten, als Merkmalsträger, kodifiziert über einen kleineren (oder kaum einen) gemeinsamen Aktivitätsraum und verbunden mit weniger (oder kaum einem) Zeitaufwand etc., diese Beziehung zu pflegen. Betrachten wir nun, welche Beziehungsart (starke oder schwache) welche Bezugspersonengruppe rekrutiert, so bestehen starke Beziehungen vorwiegend zu Personen, die wir lange kennen und zu denen wir eine enge emotionale Bindung haben. In der Regel handelt es sich um die Beziehung zu Familienmitgliedern oder zum ‚langjährigen‘ Lebenspartner. Dem Rechnung tragend, bestehen schwache Beziehungen, also Beziehungen die sich durch weniger emotionale Verbundenheit und ein geringes Maß an Interaktion. kennzeichnen, vorwiegend zu Freunden, Bekannten oder Fremden.

Bei der Betrachtung der modernen westlichen Gesellschaften fällt allerdings auf, dass die Abnahme der Bedeutung klassischer starker Beziehungen, wie sie unter Verwandten und

¹¹ Wellman 1979; These der „befreiten Gemeinschaft“ (vgl. Kim 2001: 20) od. der „Gemeinde befreiten Gemeinschaft“ (vgl. Pappi 1998: 590).

¹² Vergleiche: Fischer 1982: who is alone? Social characteristics of people with small Networks, S. 21-39, in: Peplau/ Perlman (Hg.): Loneliness: A source Book of Current Theory, Research and Therapy

¹³ Status wird im Rahmen der Schichtungstheorie im allgemeine über die Indikatoren Bildung, Beruf, Einkommen, Alter und Geschlecht - als Statusfaktoren - kodifiziert. Konnotativ wird damit die Zugehörigkeit zu bestimmten (sozialen) Gruppen assoziiert. Gelegentlich wird auch Macht als Indikator hinzugezogen.

¹⁴ Sind z.B. Alter, ethnische Herkunft, Religionszugehörigkeit, berufliche Position sowie Bildungsstand; allgemeinere Zusammenfassung auch Schicht und Status.

¹⁵ Beide Formen werden über die Bezeichnung sozio-strukturelle inhaltlich gebündelt.

innerhalb der Familie auftritt, nicht geleugnet werden kann¹⁶. Und es stellt sich die Frage, ob darin eine Verschiebung, der klassisch starken Beziehungen zwischen Familienmitgliedern hin zu einer Stärkung der Beziehungen zu sonstigen Netzwerkinteraktionspartnern eingebettet ist und ob Unterstützungs- oder Hilfeleistungen jedweder Form davon betroffen sind.

Ist dies der Fall, so müsste die Untersuchung zum einen zeigen, dass starke Beziehungen nun mehr verstärkt aus dem Familien- und Verwandtenkreis gelöst werden und auf Beziehungen zweiter Ordnung, also die zu Freunden und Bekannten bezogen sind. Zum anderen, auf die Hilfeleistungen bezogen, muss sich auch hier eine Neuformierung unterschiedlicher Hilfen auf unterschiedliche Bezugspersonengruppen ergeben.

Es stellt sich also die Frage, ob Adressat und Leistung noch in einem klassischen strukturellen Zusammenhang stehen oder ob sie sich am ‚Würfelbecher-Prinzip‘ orientieren. Dieses Prinzip meint, das unabhängig von der jeweiligen Bezugsperson, sich die Lebensalternativen und entsprechend alternative soziale Netze aufspannen, sich Personen und Beziehungen allgemein als ein Pool von Ressourcen darstellen, aus dem, entsprechend des zu erreichenden Zieles und in strategischer Abwägung, frei geschöpft werden kann. Pappi (1998) geht hinsichtlich dieser Fragestellung nicht von einem derartigen Wandel aus. Nach Analysen der sozialen Distanz zwischen sozialen Schichten, ist vielmehr verstärkt davon auszugehen, dass „Statusunterschiede nach wie vor für affektiv positive soziale Beziehungen ein wichtiger, distanzgenerierender Mechanismus sind“ (Pappi 1998: 587)¹⁷

1.2.3 Soziale Ressourcen

Zentral für die Bildung sozialen Kapitals, sind die sozialen Ressourcen eines Akteurs. Die sozialen Ressourcen legen hierbei den Handlungsspielraum des Akteurs in seinem Netzwerk fest. Die Theorie der strukturellen Handlungsbedingungen (Lin 1982), die ihr Hauptaugenmerk bei der Bildung von sozialem Kapital, auf die zu erlangenden Ressourcen legt, geht hierbei von zwei Voraussetzungen aus.

Zum einen steht die Betrachtung des Aufbaus der Gesellschaft im Vordergrund. Ausgangspunkt bildet die Annahme, dass der Gesellschaftsaufbau, sowohl vertikal als auch pyramidal gegliedert ist. Den größten Handlungsspielraum haben somit jene Akteure, die in das obere Segment der Pyramide einzuordnen sind. Sie verfügen, sowohl über ein größeres Spektrum an sozialen Ressourcen (etwa Macht, Einfluss oder Informationen), als auch über strategisch bessere Einsatzmöglichkeiten, in dem sie die Möglichkeit haben, niedrigere Positionen anzusteuern. Die zweite Voraussetzung geht von einem bestimmten

¹⁶ Diese Aussage besitzt nun mit geographische Einschränkungen Gültigkeit. In asiatischen Gesellschaften scheint die Bindung an die Familie trotz ähnlicher Modernisierungsschübe und gesellschaftlicher Wandelungen, wie sie bspw. europäische Gesellschaften erlebt haben, nicht an Bedeutung zu verlieren (vgl. Kim 2001).

¹⁷ Würfelbecher-Prinzip: Dies Impliziert, dass ohne das vorhanden sein eines Konfliktes jeder im Rahmen seines sozialen Netzes interagiert. Kommt es jedoch zum Bedarf an Hilfeleistung, wird das gepflegte soziale Netz als zu arm an ‚Reichweite‘ empfunden und es werden Personen oder Institutionen akquiriert, die nicht zum eigentlichen sozialen Netz gehören. Insofern erscheinen persönliche soziale Netzwerke als variable oder modifizierbare Konstrukte. In Ableitung dieser These würden Personen verstärkt über ein ausgesprochen großes soziales Netz verfügen. An dieser Stelle erweist sich als äußerst interessant, in Reflektion prognostizierter schichtspezifischer Unterschiedlichkeiten, ob in einer Selbstauskunft von den Befragten angegeben wird, über ein ausgesprochen großes soziales Netz zu verfügen und ob dies interdependente Züge zur Schicht des Befragten trägt.

Handlungstypus aus, der von der Annahme der Existenz von Handlungen ausgeht, die auf den Erwerb bestimmter Güter abzielen. Die Vermittlung erfolgt hierbei über den persönlichen Weg. Ausgehend von der Theorie der strukturellen Handlungsbedingungen treten in unserer Untersuchung zwei der vier von Lin erarbeiteten Strukturprinzipien in den Vordergrund, das Positionsstärke-Prinzip und das Beziehungsstärke-Prinzip. So geht das *Positionsstärke-Prinzip*, nach Laumann davon aus, dass soziale Interaktion vor allem zwischen Akteuren stattfinden, die sich strukturell ähnlich sind (Homophilieprinzip)¹⁸. Demzufolge ist es leichter, auf soziale Ressourcen zurückzugreifen, je höher die Ausgangsposition des Akteurs ist. Wohingegen soziale Ressourcen, die sich von denen des Akteurs unterscheiden, nach dem *Beziehungsstärke-Prinzip* nur über sozial schwache Beziehungen angesteuert werden können. Vor allem schwache Beziehungen sind dazu geeignet, große soziale Distanzen zu überwinden und somit ein breites Feld von sozialen Ressourcen zu öffnen, die dem Akteur sonst nicht zur Verfügung stünden. Personen mit einem hohen Prestige werden bei der Interaktion bevorzugt.¹⁹ Somit haben schwache Beziehungen die Tendenz zu Aufwärtskontakten und Ressourcenvermehrung.

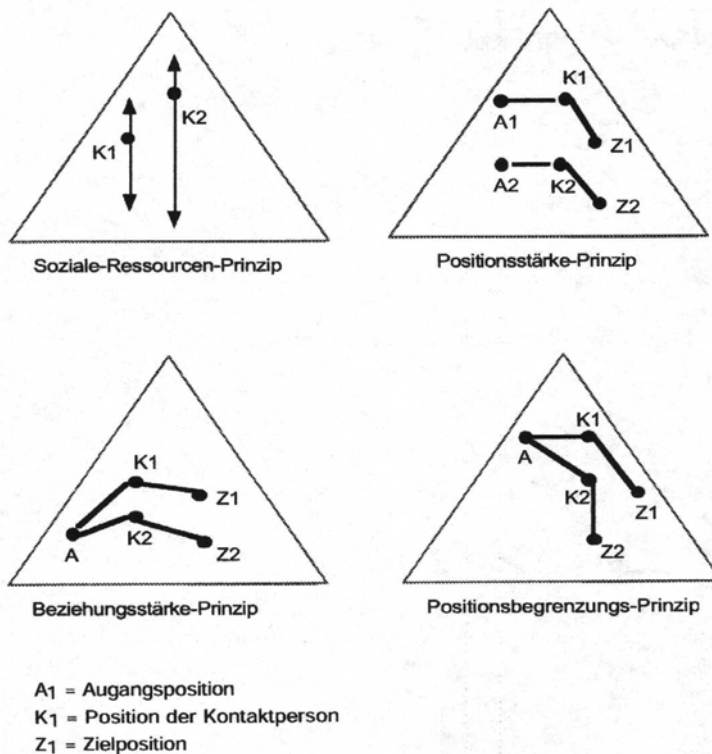


Abbildung 6: Mit diesen Modellen lässt sich erklären, nach welchen Prinzipien der Akteur „aussucht“, wann er starke und wann er schwache Beziehungen benutzt. (Darstellung nach Wegener 1987)

Ausgehend von diesen von Lin erarbeiteten Prinzipien, betrachteten wir in unserer Untersuchungen zum einen die Ressourcenverteilung strukturell ähnlicher Akteure in ihren

¹⁸ Laumann 1966 nach Wegener, Bernd (1987): Vom Nutzen entfernter Bekannter, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 39, S.280.

¹⁹ Korte und Milgram 1970, Lin 1978 nach Wegener (1987) S.282.

Netzwerken und zum anderen die Rekrutierung sozialer Ressourcen über strukturell andersartige Akteure.²⁰

1.2.4 Soziale Schichtung

Die Schichtung der Gesellschaft folgt in Lins Modell den sozialen Schichten, wie sie sich bei Max Weber (1976) herausbilden. Anders als nach Karl Marx, der die Klassen auf der Grundlage von Produktionsmittel nach einer bimodalen Polarisierung in „herrschende“ und „beherrschte“ aufteilt, strukturiert Weber nach Ansehen (Statusgruppen), Einkommen (Klassen nach Weber) und Macht (herrschende Klassen, Eliten usw.). Eine Hierarchisierung der Gesellschaft richtet sich hauptsächlich nach den Variablen Schulabschluss, Bildung und Einkommen. Daraus ergibt sich die soziale Position eines Menschen aus der Summe und Zusammensetzung seiner gesellschaftliche Machtmittel, über die er verfügt und die seine sozialen Chancen beschreiben. Bourdieu (1992) unterscheidet drei Arten von Machtmitteln: Ökonomisches Kapital (Einkommen, Besitz), kulturelles Kapital (Bildung, Sprache, Brauchtum, institutionell erworbene Titel) und soziales Kapital (Beziehungsnetz, Herkunft, Gruppenzugehörigkeit).

1.3 Arbeitsfragestellungen und Arbeitshypothesen

1.3.1 Formulierung der Forschungsfragen

Diese Arbeit versucht zu erklären, wie und ob die Zugehörigkeit eines Individuums zu einer sozialen Schicht sein soziales Kapital und besonders die Ressourcennutzung beeinflusst.

Explizit war das Interesse dieser Arbeit erstens auf die Frage gerichtet, ob sich signifikante Unterschiede in der Ressourcennutzung zwischen den sozialen Schichten nachweisen lassen und, wenn diese Annahme bejaht werden muss, interessierte zweitens welche Ressourcen durch welche soziale Schicht im besonderen nachgefragt und aktiviert werden. Bei der Arbeitshypothese gehen wir davon aus, dass die Zusammensetzung des persönlichen Kontaktkreises von sozio-demographischen und sozio-ökonomischen Merkmalen (sozio-strukturellen Merkmalen) der Interaktionspartner abhängig ist.

1.3.2 Hypothesen

Im Mittelpunkt unserer Untersuchung standen zwei Hypothesen. Zum einen gingen wir davon aus, dass **die Nutzung starker oder schwacher Beziehungen von der Stellung in der Gesellschaft abhängt**. Berücksichtigung findet hier die Annahme, daß auf Grund ihrer zentralen Stellung in der Gesellschaft, vor allem die Mittelschicht von schwachen Beziehungen profitiert. Wohingegen sich in der Ober- und Unterschicht ausschließlich starke Beziehungen herausbilden, da aufgrund ihrer strukturellen Abhängigkeit, auf entsprechend niedriger bzw. hoher Ebene weniger schwache, dafür aber starke Beziehungen ausgebildet werden. Weiter gingen wir davon aus, dass **weniger die Beziehungsart den Aufbau**

²⁰ Zur Operationalisierung und Erhebung des Positionsgenerators siehe 1.4.1.

sozialen Kapitals reguliert, als die Art der sozialen Ressource und gleichsam der Unterstützungsleistung selbst.

1.4 Methodische Konzeption

Die Untersuchung der Beziehung zwischen Personen erfolgt auf dem Wege der Netzwerkanalyse. Bei der hier angewendeten Fragebogenerhebung kommt insbesondere die Konzeption der ego-zentrierten Netzwerkanalyse zur Anwendung. Da diese auf einzelnen Akteure und deren Beziehungen Bezug nimmt. Über standardisierte Erhebungsverfahren lässt sich überdies eine gute Vergleichbarkeit zwischen verschiedenen Akteuren herstellen,²¹ wie dies in sozialstrukturellen Untersuchungen bei dem Vergleich von verschiedenen Gesellschaften angewandt wird. Dies gewährleistet in einem höheren Maße als andere Erhebungsverfahren (narrative Interviews), das generalisierbare Aussagen aus den Daten gewonnen werden (können). Zentral ist in dieser Arbeit, dass aus der Perspektive der Befragten, diese subjektiv über ein soziales Interaktionsfeld verfügen. Entsprechend ist konzeptionell das Verfügen über soziale interpersonelle Beziehungen allgemein, die Größe des Netzes, das heißt die Menge an sozialen Interaktionspartnern, die jeweiligen Bezugspersonen²², sowie die individuell vom Befragten empfundene ‚Wichtigkeit‘ und die ‚Dichte‘ der Beziehung (Kontaktperson) für unsere Untersuchung von Bedeutung. Diese interpersonelle Beziehungen werden erstens von dem Befragten angegeben und beschränken sich zweitens auf Beziehungen die zwischen Befragten und genannter Bezugsperson tatsächlich bestehen.

Das methodische Vorgehen ist an den Prinzipien der quantitativen Sozialforschung orientiert. Die Erhebung der Daten erfolgte dementsprechend durch eine standardisierte Befragung in Form eines Fragebogens, der im Anhang zu finden ist.

1.4.1 Das Instrument

Grundlegend gliedert sich der Fragebogen in fünf zentrale Themenkomplexe. Teil eins besteht aus einer allgemeinen Einstiegsfrage. In Teil zwei wird der Positionsgenerator von Lin angewandt. In Teil drei und vier werden, über das Instrument des Namensgenerators, die Alteris des Egos erhoben. Der letzte Teil des Fragebogens erhebt die Eigenschaften des Ego selbst.

Bei der elementarsten Form der Erhebung von ego-zentrierten Netzwerken beschränkt man sich auf den Namensgenerator (vgl. Pappi 1998: 584; Lin/Fu/Hsung 2001: 62). Über erfragte Namen werden zugehörige Kontakte in sozialen Kontexten wie Nachbarschaft oder Familie und die jeweilige emotionale Nähe, geografische Entfernung, die gemeinsam verbrachte Zeit u.a. zu diesem Kontakt erfragt. Daß erhobene ego-zentrische Netzwerk wird durch den zusätzlich erhobenen Positionsgenerator ergänzt. Da der Namensgenerator auf

²¹ „da Informationen über persönliche Netzwerke aus der Sicht der einzelnen Befragten in den repräsentativen Bevölkerungsumfragen gesammelt werden können. Somit wird den Forschern eine Möglichkeit gegeben, die Sozialstrukturanalyse und den Gesellschaftsvergleich mittels der Netzwerkanalyse zu ergänzen“ (Pappi 1998: 584).

²² Familie, Verwandte, Freunde und Bekannte.

bestimmte Kontexte, persönliche Beziehungen und individuelle Kontakte begrenzt ist, ermöglicht der Positionsgenerator, die aus der Fragestellung resultierenden wichtigen Daten zu sozialen Positionen innerhalb der Sozialstruktur zu sammeln. Die Sozialstruktur spiegelt sich in Berufen bzw. Berufsgruppen wider. Insbesondere ist dabei von Interesse, ob sich diese Berufsgruppen als kennzeichnend für das Netzwerk von Ego identifizieren lassen. Anhand dieses Instrumentes und der konkreten Beschreibung der Beziehungsart Ego zu Alteris, werden Status und Beziehungsgefüge abgeleitet.

In unserer Untersuchung werden die Unterstützungsleistungen und die Beziehungsart, sowie Statusindikatoren über das Instrument des Namensgenerators erhoben. Parallel dazu wurde in Teil B des Fragebogens der Positionsgenerator angewandt. Beide Generatoren werden im Rahmen dieser Forschungsarbeit kombiniert eingesetzt, da davon ausgegangen wird, dass sie unter Umständen unterschiedliche Netzwerke erheben. Allerdings resultiert aus der eingeschränkten Anwendung des Positionsgenerators, dass nur ein Vergleich zwischen den Generatoren vorgenommen werden kann. Da in Teil B ausschliesslich eine Berufsgruppenliste verknüpft mit dem Verwandtschaftsgrad abgefragt wird. Dieser Fragebogenabschnitt macht lediglich Rückschlüsse auf Grenzen des Namensgenerators offensichtlicher. Weiter lassen sich die Aussagen über Heterogenität und Status durch das Berufsgruppenspektrum überprüfen.

Entsprechend dem Fokus auf die Sozialstruktur enthält der Fragebogen Komponenten der Klassifizierung und Erhebung des Status, sowohl des genannten Interaktionspartners (Alteris), als auch des Befragten (Ego) selbst. Die Statusidentifikation erfolgt über die Indikatoren Beruf und Bildungsabschluss²³. Dabei werden die einzelnen Berufe des deutschen Berufsspektrums anhand struktureller Ähnlichkeiten zu Obergruppen (Berufsgruppen) zusammengefasst. Merkmale dieser strukturellen Ähnlichkeiten sind z.B. das Tätigkeitsfeld oder die Beschäftigungsart. Diese Berufsgruppen dienen als interpretativer Indikator, der soziale Schicht, sowohl von Ego als auch Alteris. Erweitert wird dies auf der Ebene des Egos um den Indikator Einkommen.

Neben dem Status von Ego und seiner sozialen Kontaktpersonen, liegt der zweite Arbeitsschwerpunkt auf der Analyse der in einzelnen Beziehungen aktivierten bzw. aktivierbaren Ressourcen. Die diesem Instrument zugrunde liegende Klassifizierung sozialer Unterstützungsleistungen, erfolgte in Anlehnung an die in dieser Arbeit einleitend dargestellten Modelle (vgl. Abs. 1.2). Demnach ist zwischen kleineren und größeren Hilfeleistungen, finanziellen Hilfeleistungen, emotionalen Unterstützungsleistungen und berufsperspektivischen Hilfestellung zu unterscheiden.²⁴

²³ Vorrangig erfolgt dies auf der Ebene des Befragten. Konzeptionell wird natürlich auch die Erhebung dieser Indikatoren auf der Ebene der sozialen Interaktionspartner des Befragten angestrebt. Da wir jedoch - ego-zentrisch - ausschließlich der Befragten als Untersuchungsgegenstand haben, ist offen ob dieser immer dazu in der Lage und gewillt ist uns hierüber Auskunft zu erteilen.

²⁴ Operationalisiert werden diese Unterstützungsleistungen beispielsweise durch folgende Ausprägungsformen: a) kleinere und größere Hilfeleistungen durch: alltägliche und außeralltägliche Gefallen, b) finanzielle Hilfeleistungen durch: Darlehen; Geschenke, c) emotionale Hilfe durch: Krisen-/ Lebenshilfe und d) berufsperspektivische Hilfeleistungen: Job-/ Arbeitsvermittlung.

2 Darstellung der Ergebnisse

2.1 Auswertung der Datenerhebung

Zunächst möchten wir einige Worte zur Stichprobenerhebung sagen. Die Befragung war zu Beginn in verschiedenen Frisörsalons im Stadtgebiet Berlins geplant. Die Idee, die dahinter stand, war, ein möglichst breites Spektrum von Schichten zu erfassen. Allerdings erwies sich die Umsetzung als äußerst schwierig, da wir im ersten von uns befragten Laden im Berliner Stadtteil Prenzlauer Berg fast nur auf weibliche Probanden trafen. Die Folge war, dass wir nur in diesem einen Salon befragten und männliche Probanden, via Zufallsverfahren erfasst, die Stichprobe auffüllten. Trotz dieser Widrigkeiten ergab sich ein sehr breites Spektrum was etwa das Alter, das Geschlecht oder die Schichtzugehörigkeit der Probanden betraf. Die Interviews wurden in der Regel zu zweit durchgeführt, wobei eine Person sich auf die Fragestellung und eine Person sich auf die Arbeit mit dem Listenheft konzentrierte. Im Durchschnitt dauerten die Interviews etwas mehr als 30 Minuten und wurden im Zeitraum von zwei Wochen im Juni 2003 aufgenommen.

Aufgrund der sehr kleinen Stichprobe von 30 Befragten ist es leider nur bedingt möglich, unsere Thesen eindeutig zu beweisen. Trotzdem lassen sich tendenziell Aussagen treffen, die die Thesen durchaus bestätigen. Zunächst werden wir jedoch einige allgemeine Daten zusammenfassen und darlegen, um den etwaigen Rahmen für die weiteren Ergebnisse darzustellen. Aus den 30 Befragten ergaben sich 416 Alteris. Durchschnittlich hatten die befragten Probanden eine Netzwerkgröße von 13,9 Personen. Von den Befragten stimmten 26 Personen zu oder eher zu schnell in Kontakt mit anderen Menschen zu kommen. Zweidrittel verfügten über den Schulabschluss Abitur oder Fachabitur und 76 Prozent gaben an, derzeit erwerbstätig zu sein. 73 Prozent der befragten Personen waren ledig. 76 Prozent lebten entweder allein oder nur mit dem Partner zusammen. Das durchschnittliche Netto-Einkommen lag zwischen 1100 und 1249 Euro. Nur 40 Prozent der Befragten waren in irgendeiner Form organisiert. Bei der Einordnung in die jeweiligen Schichten, konnten neun der Befragten in die Unterschicht oder die untere Mittelschicht und vier der Befragten in die Oberschicht oder obere Mittelschicht eingeordnet werden. Über die Hälfte der Befragten (17) ließen sich in kleineren Abstufungen dazwischen einordnen und wurden später als "Mittelschicht" weiterbehandelt.²⁵

Wie bereits weiter oben erwähnt²⁶ bezogen wir uns bei der Schichteinstufung auf die theoretischen Grundlagen von Max Weber. Eine vernünftige Schichteinstufung unserer Stichprobe richtete sich etwas modifiziert demnach nach den Variablen Schulabschluss und Einkommen und wurde zusätzlich noch ergänzt durch die berufliche Stellung der Person und ob Ego derzeit erwerbstätig ist. So bekamen etwa bestimmte berufliche Positionen einen Punktwert zwischen 1 und 6 zugewiesen. Mit den anderen Variablen wurde in ähnlicher Weise verfahren, so dass sich am Ende ein recht genaues Bild der entsprechenden

²⁵ Die Schichten von Ego haben wir über das Einkommen, die berufliche Stellung und den Bildungsabschluss bestimmt.

²⁶ Siehe 1.2.4. - Soziale Schichtung.

gesellschaftlichen Stellung zeichnen ließ. Aus der Summe dieser Variablen ergab sich die soziale Position der Befragten (Ego). Die theoretischen Extrema waren 3 und 24, jedoch lag die kleinste Ausprägung bei 6 und auch nach oben hin waren nur 2 Werte größer als 18. Bei der weiteren Auswertung nahmen wir zunächst eine sehr genaue Unterteilung der Befragten in dreizehn abgestufte Gruppen vor, fassten diese jedoch später der Übersichtlichkeit und besseren Handhabung bei späteren Fragestellungen halber in drei Hauptgruppen (Unter-, Mittel- und Oberschicht) zusammen. Bei den Alteris verfahren wir in ähnlicher Weise, jedoch bestanden hier nur sieben bzw. drei Gruppen.²⁷ Die Tendenz blieb jedoch dieselbe. Vor allem die Mittelschicht profitiert von den schwachen Beziehungen.

Fast die Hälfte der angegebenen Personen(197), wurden als Freunde, 81 Personen hingegen nur als Bekannte bezeichnet, 135 waren Verwandte. Obwohl der weibliche Anteil bei den befragten Personen bei fast 57 Prozent lag, machte er bei den Netzwerken gerade einmal 43 Prozent aus. Besonders auffällig ist dies, wenn man die Tatsache betrachtet, dass die weiblichen Bekannten mit nur 5,8 Prozent am Gesamtnetzwerk von Ego zu Buche standen. 43 Prozent der Alteris hatten eine multiplexe Beziehung zum Befragten. Zwei Drittel der Befragten gaben außerdem an, dass sie starke emotionale Bindungen zu den Alteris haben. Die Kontakthäufigkeit war mit über 35 Prozent ebenfalls recht hoch. Unserer Meinung nach sind diese hohen Angaben aber auf ein methodisches Problem des Fischer-Instrumentes zurückzuführen. Hierbei werden, so auch Lins Kritik, vor allem starke Beziehungen²⁸ erfasst. Als weitere Alternative versuchten wir deshalb ebenfalls eine sehr stark beschnittene Variante des von Lin eingeführten Positionsgenerators zu verwenden (Lin 1982). Dabei stellten wir fest, dass sich hier bei fast identischer Netzwerkgröße ein wesentlich höherer Teil an schwachen Beziehungen erfassen ließ. Allerdings war es nicht Gegenstand dieser Arbeit, diese Unterschiede weiter heraus zu arbeiten. Somit kam dieser Ansatz hier nicht weiter zum Tragen. Interessant für unsere Untersuchung war außerdem, dass fast 64 Prozent der Alteris jünger als 41 Jahre waren, die durchschnittliche Kenndauer aber trotzdem bei 13,2 Jahren lag. Zu bemerken ist außerdem, dass wir versucht haben, die Alteris in drei Kategorien zusammenzufassen.²⁹ Allerdings gestaltete sich dies schwierig. Zum einen gibt es sicherlich methodische Einwände, zum anderen nahmen wir hier Wegeners Kritik auf, in der er eine solche Kategorisierung aufgrund der wachsenden Pluralität der Lebensstile für sehr schwierig hält (Wegener 1987). Obwohl uns dieses Problem also bewusst war, versuchten wir, mit dieser Einstufung zu arbeiten, machen aber die Einschränkung, dass wir mehrere Möglichkeiten anboten, um unsere Aussagen zu überprüfen.

²⁷ .Bei den Egos fassten wir jeweils die vier extremsten Abstufungen an beiden Enden zusammen. Bei den Alteris fassten wir die untersten und die obersten zwei Kategorien jeweils zu einer zusammen. Die breite Mittelschicht ergab jeweils die dritte Abstufung

²⁸ Starke und schwache Beziehungen haben wir mit Hilfe der emotionalen Nähe, der Kontakthäufigkeit sowie der Multiplexität bestimmt.

²⁹ Bei den Alteris standen uns nur die berufliche Stellung und der Bildungsabschluss zur Verfügung, so dass wir hier auch nicht von einer Schichtung im eigentlichen Sinne sprechen möchten, sondern eher von einer beruflichen Einstufung nach Bildung. Im Folgenden wird der Einfachheit halber aber dennoch von Schichten die Rede sein.

Die Stärke der Beziehung ergab sich demnach aus einer Reihe von Faktoren. So konstruierten wir diese Variable aus der Kontakthäufigkeit, der emotionalen Nähe und der Art des Verwandtschafts- bzw. Bekanntschaftsgrades (verwandt, befreundet, bekannt).³⁰ Hier arbeiteten wir bei den einzelnen Ausprägungen mit nur einem Wert, so dass sich für die Variable Ausprägungen zwischen 0 und 2 ergaben. Daraus folgten drei Abstufungen zwischen starken (2), gemischten (1) und schwachen (0) Beziehungen. Zwar ließe sich hier der methodische Einwand anbringen lassen, dass diese Einteilung zu grob ist und die Qualität der Beziehungen nicht richtig erfasse, allerdings ergaben sich erstaunlich viele Ausprägungen in den Extrema dieser Variable, so dass wir ohne Probleme und mit einer genügend großen Stichprobe weiterarbeiten konnten.³¹ Zu den erwähnten unterschiedlichen Möglichkeiten lässt sich sagen, dass wir jede der Ausprägung auch einzeln mit verschiedenen anderen Variablen korrelieren ließen. Aus Platzgründen sei an dieser Stelle allerdings auf den Anhang verwiesen. Jedoch lässt sich feststellen, dass die von uns verwendete Einteilung durchaus sinnvoll ist.

2.2 Schichten und Ressourcen

Zur Überprüfung der von uns aufgestellten Thesen lässt sich sagen, dass wir bestätigen können, dass die Art der Beziehung von den zu erreichenden Ressourcen abhängt. Wie bereits erwähnt, erhoben wir mit Hilfe eines Namensgenerators verschiedene Ressourcen und stellten fest, dass besonders bei großen Hilfeleistungen, emotionaler Hilfe und finanzieller Hilfe starke Beziehungen gefragt waren. Einschränkend muss jedoch bemerkt werden, dass bei allen Ressourcen aus bereits dargelegten Gründen die starken Beziehungen am meisten ausgeprägt waren. Lediglich in der Intensität unterschieden sie sich, dort jedoch trotz der kleinen Stichprobe sehr deutlich. Vor allem bei den Fragen: „Mit wem sprechen Sie über persönlich wichtige Dinge?“ und „Mit wem unternehmen Sie gemeinsame Freizeitaktivitäten?“ erhielten wir signifikante Ergebnisse (auf dem Niveau von 0,01). Auch die Fragen: „Wen würden Sie bitten, Ihren Briefkasten zu leeren?“ und „Beim wem haben Sie in einer ähnlichen Situation schon einmal geholfen?“ ergaben durchaus eindeutige Ergebnisse. Allerdings gaben hier nur noch halb so viele Personen wie bei den ersten beiden Fragen an, auf starke Beziehungen zurück zu greifen. Bei der Frage: „Uns würde nun interessieren, ob es jemanden gibt, der aufgrund Ihres persönlichen Engagements, Ihre Informationen oder Ihre privaten Kontakte einen Arbeitsplatz oder eine Lehrstelle gefunden hat.“ gab es sogar eine negative Korrelation, so dass sich hier Burts These bestätigen lässt, dass vor allem auf dem Arbeitsmarkt schwache Beziehungen relevant sind.

Auch die zweite These, nach der die Stärke der Beziehung von der gesellschaftlichen Stellung abhängt, lässt sich zumindest in Teilen bestätigen. So konnten wir nachweisen, dass vor allem die Mittelschicht von schwachen Beziehungen profitiert. In der Unterschicht sind es

³⁰ Bei letzterem muss hinzugefügt werden, dass hier Verwandtschaft und Freundschaft jeweils den Wert 1 zugewiesen bekommen haben und Bekanntschaft den Wert 0.

³¹ Die Gesamtfallzahl der Alteris betrug N=416. Die Extrema der Variablen machten 69 Prozent davon aus.

sehr starke Beziehungen. Außerdem ist die durchschnittliche Netzwerkgröße in dieser Schicht eher gering. Für die Oberschicht lassen sich leider keine genaueren Angaben machen, da hier kaum signifikante Unterschiede zur Mittelschicht auftreten. Bei insgesamt nur 30 Probanden ist der Anteil der Personen aus der Oberschicht jedoch so gering, dass hier bei größeren Befragungen durchaus Unterschiede auftreten könnten. Zwar lässt sich für alle Schichten eine positive Korrelation feststellen, die Streuung und die Standardabweichung in den mittleren und oberen Schichten sind dagegen weitaus größer als in der Unterschicht, so dass hier durchaus davon die Rede sein kann, dass es sich um schichtübergreifende und schwache Beziehungen handelt. Auch mit einer anderen Einteilung der Schichten in drei statt 13 unterschiedliche Abstufungen bei den Egos und drei statt sieben bei den Alteris ergibt sich ein ähnliches Bild.

Bei den Alteris fassten wir die untersten und die obersten zwei Kategorien jeweils zu einer zusammen. Die breite Mittelschicht ergab die dritte Abstufung. Bei den Egos fassten wir jeweils die vier extremsten Abstufungen an beiden Enden zusammen. Die Tendenz blieb jedoch dieselbe. Vor allem die Mittelschicht profitiert von den schwachen Beziehungen. In der oberen Schicht ist dieser Effekt auch noch, wenn auch schwächer, vorhanden und in der Unterschicht dominieren eindeutig starke Beziehungen.

Wir kontrollierten die Art der Beziehung auch nach verschiedenen anderen Faktoren wie dem Alter, der Kenndauer, dem Geschlecht und dem Wohnort. Dabei stellten wir fest, dass nicht nur die von uns in den Thesen wiedergegebenen Faktoren einen Einfluss auf die Stärke der Beziehung haben, sondern auch einige der kontrollierten Variablen. Vor allem das Geschlecht war hier sehr aussagekräftig. Wie bereits erwähnt, macht der weibliche Anteil nur etwas über 40 Prozent der gesamten Alteri aus. Teilt man diese nun noch nach Verwandten, Freunden und Bekannten auf, lässt sich sagen, dass nur noch etwas über fünf Prozent der gesamten Alteri zu den weiblichen Bekannten gehört. Gewichtet man diesen Wert nach den beschriebenen Abstufungen, zeigt sich, dass bei Letzterer lediglich ein Wert von unter 30 Prozent ermittelt wurde, wogegen bei den ersten beiden etwa 45 Prozent errechnet wurden, was auch in etwa dem Anteil an der Gesamtstichprobe entspricht. Es lässt sich also feststellen, dass schwache Beziehungen vor allem zu Männern bestehen. Freundschaftliche Beziehungen bestehen dagegen häufiger zu weiblichen Personen. Ergänzt man dieses Bild nun aber noch durch die emotionale Nähe, wird dieses Bild sogar noch verstärkt.

Die Überprüfung des Wohnortes ergab, dass starke Beziehungen vor allem im Quartier bestehen, zu Alteris deren Wohnort weiter entfernt ist, gibt es dagegen eher schwache Beziehungen. Die Kenndauer ergab wenige Zusammenhänge. Beim Alter jedoch errechneten wir, dass es dort eine positive Korrelation gibt, d.h. je älter die Alteris waren, desto stärker waren die Beziehungen zu ihnen. Dies liegt wahrscheinlich daran, dass zu älteren Alteris vor allem familiäre Verhältnisse angegeben wurden.

2.3 Fazit

Ziel der Arbeit war es, zu untersuchen, welche Art von Beziehung sich besser zum Aufbau von Sozialkapital eignet. Ausgangspunkt war dabei die These, dass der Grad der Ausprägung von Sozialkapital nur indirekt mit der Art der Beziehung zusammenfällt, sondern vielmehr von

den zu erreichenden Ressourcen und der gesellschaftlichen Stellung der beteiligten Personen abhängt. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die hier vorliegende Arbeit zu einigen interessanten Ergebnissen kam. Die Ausgangsthesen ließen sich trotz einer recht kleinen Fallzahl von nur 30 Personen eingeschränkt bestätigen.

In den letzten zehn Jahren gibt es eine Fülle von Artikeln im Forschungsprogramm soziale Netzwerke. Einige davon untersuchen auch unser Thema unter ähnlichen Fragestellungen. Die Arbeit von Erickson (1996) beispielsweise entkräftigt Bourdies Klassenstruktur mit Hilfe von Sozialkapital und Netzwerkanalyse. Sie zeigt, dass kulturelles Kapital zwar mit Klasse korreliert, aber Klasse keine direkte Verwendung im privaten Wirtschaftssektor findet. Statt dessen entscheiden kulturelle Unterschiede und soziale Netzwerkdiversität über Erfolg und Status. Unsere Arbeit reiht sich mit dieser und andere Arbeiten in die Diskussion um den Kapitalansatz in der Netzwerkanalyse ein. Das soziale Kapital macht nicht immer den „feinen“ Unterschied, sondern wie es sich in dieser Arbeit umgekehrt darstellt, bestimmen finanzielles und humanes Kapital eine Position in der sozialen Struktur, die wiederum den Wirkungsgrad sozialen Kapitals beeinflusst. Zum zweiten lässt sich aus dieser Analyse von 30 Befragten eingeschränkt schließen, dass soziale Netzwerke auch einschränkend wirken können. Die Unter- und Oberschicht sind durch Kontaktstrukturen von diesen Einschränkungen eher betroffen, als die heterogenere und weitvernetztere Mittelschicht.

Eine folge Untersuchung sollte verstärkt auf diese beiden Aspekte Rücksicht nehmen. Besonders fruchtbar könnte die Operationalisierung dieser Einschränkungen durch die Art des Netzwerks erweisen. So liese sich vielleicht etwas markanter die angedeutete Ambivalenz des sozialen Kapitals in der Netzwerkanalyse heraus arbeiten.

Literatur- und Quellenangaben

- Bourdieu**, Pierre (1992): Die verborgenen Mechanismen der Macht; [Verlag] ...
Hamburg: 49-79 / Alternativ: Steinrück, Margareta (Hrsg.): Pierre Bourdieu. Die verborgenen Mechanismen der Macht, Schriften zu Politik & Kultur 1, Hamburg 1997 / Bourdieu (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, Reinhard (Hg.): Soziale Ungleichheit; Göttingen, Soziale Welt Sonderband 2, 183-198
- Burt**, Ronald (1980) Autonomy in a Social Typology. In: American Journal of Sociology, Nr. 85, 892-925.
- Burt**, Ronald (1987) Social Contagion and Innovation: Cohesion and Structural Equivalence. In: American Journal of Sociology, Nr. 92, 1287-1335
- Burt**, Ronald (1992) Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge.
- Burt**, Ronald. (1993). The Social Structure of Competition."In: Swedberg, Richard (Hg.) Explorations in Economic Sociology. New York: Russell Sage Foundation.
- Coleman**, James (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital, in: American Journal of Sociology, 94 Supplement, S.S95-S120.
- Coleman**, James S. (1990): Foundations of Social Theory, Cambridge, Mass.
- Coleman**, James S. (1995): Soziales Kapital, in: Grundlagen der Sozialtheorie, Band 1: Handlung und Handlungssysteme; Oldenbourg, München: Kapitel 12 389-417
- Coleman**, James S. (1995) Grundlagen der Sozialtheorie. Band 2: Körperschaften und die moderne Gesellschaft. München, Wien
- Erickson**, Bonnie H. (1996): Culture, Class, and Connections. In: American Journal of Sociology, Vol. 102, No. 1 (Jul., 1996), 217-251.
- Granovetter**, Mark (1973) The strength of weak ties. In: American Journal of Sociology, Nr. 78, 1360 - 1380.
- Haug**, Sonja (1997): Soziale Kapital: Ein kritischer Überblick über den aktuelle Forschungsstand; Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung, URL: <http://www.mzes.uni-mannheim.de/publications/wp/wp2-15.pdf>
- Haug**, Sonja (2000): Soziales Kapital und Kettenmigration: Italienische Migranten Deutschland; Schriftenreihe des Bundesinstitutes für Bevölkerungsforschung Bd. 31 (Wiesbaden), Leske und Budrich, Opladen
- Immerfall**, Stefan (1999): Sozialkapital in der ‚BRD‘, in: Kistler, Ernst / Noll, Heinz-Herbert / Priller, Eckhard (Hrsg.): Perspektiven gesellschaftlichen Zusammenhalts. Empirische Befunde, Praxiserfahrungen, Meßkonzepte, Edition Sigma, Berlin: 121-128
- Kim**, Anne (2001): Familie und soziale Netzwerke: Eine komparative Analyse sozialer Beziehungen in Deutschland und Südkorea; Leske + Budrich, Opladen
- Lin**, Nan/Ensel, Walter M./Vaughn, John C. (1981) Social Resources and Strength of Ties. Structural Factors in Occupation Status Attainment. In: American Sociological Review, Nr. 46
- Lin**, Nan Yang-chih Fu/ Marsden, Peter (1982): Social Structure and Network Analysis, Beverly Hills: 131-145 (*ZB Wirtschaftswissenschaften//QV 020 M364*)

-
- Lin & Dumin** (1986): Acces to Occupation Through Social Ties. In: Social Networks 8: 365-85.
- Lin, Nan Yang-chih Fu/ Hsung, Ray-May** (2001) : The Position Generator: Measurement Techniques for Investigations of Social Capital, in: Lin/Cook/Burt:Social Capital; De Gruyter, New York.
- Offe, Claus** (1999): Sozialkapital: Begriffliche Probleme und Wirkungsweise, in: Kistler, Ernst / Noll, Heinz-Herbert / Priller, Eckhard (Hrsg.): Perspektiven gesellschaftlichen Zusammenhalts. Empirische Befunde, Praxiserfahrungen, Meßkonzepte, Edition Sigma, Berlin: 113-120
- Pappi, Franz U.** (1998): Soziale Netzwerke, in: Schäfer, Bernhard/ Zapf, Wolfgang (Hrsg.) Handwörterbuch zu Gesellschaft Deutschlands; Bundeszentrale für politische Bildung, Bonn
- Putnam, Robert D.** (1995): Bowling Alone: America ´s Declining Social Capital; Journal of Democracy, Jan 1995, 65-78; URL:
<http://xroads.virginia.edu/~HYPER/DETOC/assoc/bowling.html>
- Röhrle** (1994): Soziale Netzwerke und soziale Unterstützung; Beltz Psychologie Verlags Union, Weinheim
- Weber, Max** (1976): Stände und Klassen. Wirtschaft und Gesellschaft, t.1,1. Teil, Kap. IV. 5. Auflg. Tübingen.
- Wellman, Berry** (1979): The Community Question: The Intimate Networks of East Yorkers. Amerikan Journal of Sociology, vol. 84: 1201 –1231
- Wellman, Berry /Worthley, S.** (1990):

http://stud-www.uni-marburg.de/~Arndtc/Sozialstrukturanalyse_Handout.htm

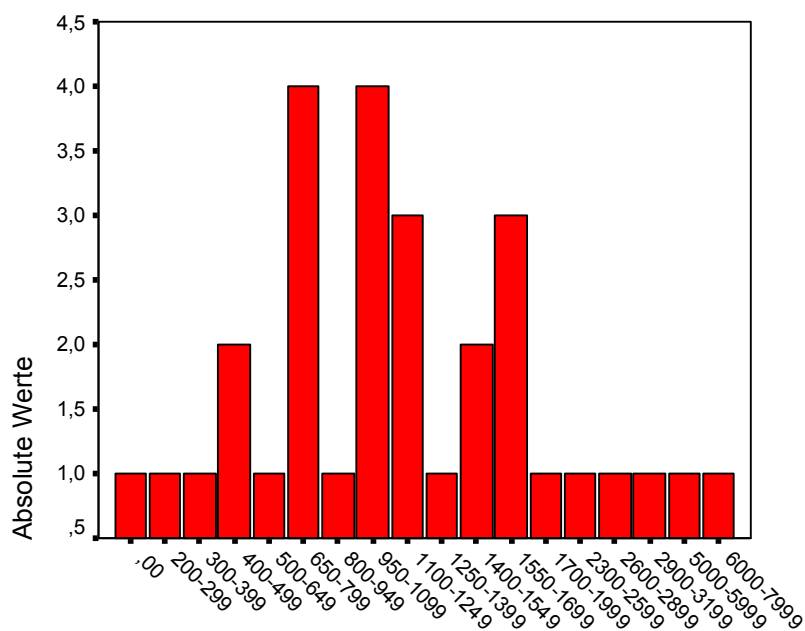
Anhang I

Schulabschluß Ego

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	keinen Schulabschluss	1	3,3	3,3	3,3
	Hauptschule	1	3,3	3,3	6,7
	Realschule	8	26,7	26,7	33,3
	Fachabitur	2	6,7	6,7	40,0
	Abitur	18	60,0	60,0	100,0
	Gesamt	30	100,0	100,0	

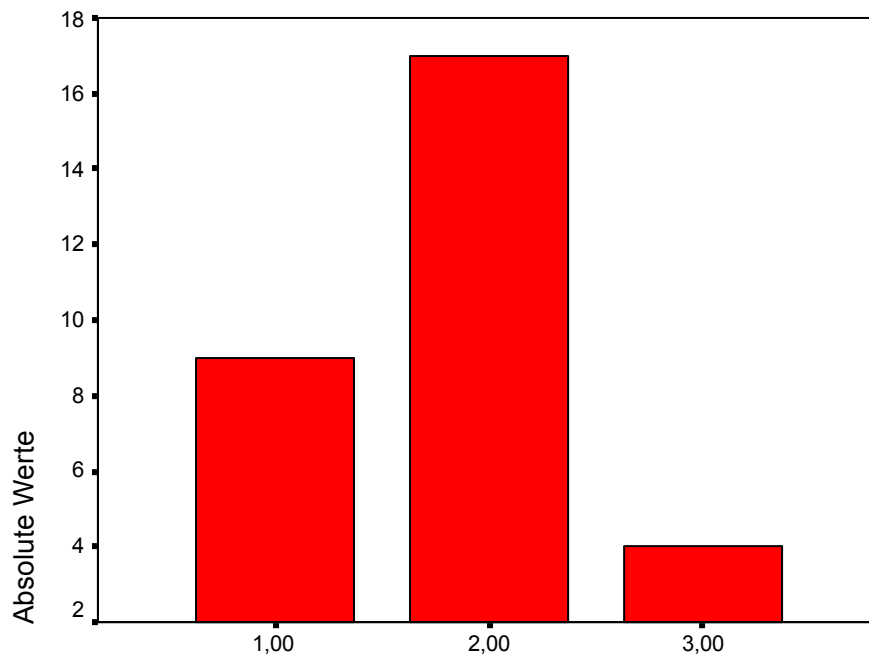
Schulabschluss Alteri

		Häufigkeit	Prozent	Gültige Prozente	Kumulierte Prozente
Gültig	,00	11	2,6	2,6	2,6
	kein Abschluss	9	2,2	2,2	4,8
	Volks- Hauptschule	29	7,0	7,0	11,8
	Mittlere Reife, Realschule	101	24,3	24,3	36,1
	Fachabitur	21	5,0	5,0	41,1
	Abitur	233	56,0	56,0	97,1
	sonstige	12	2,9	2,9	100,0
	Gesamt	416	100,0	100,0	

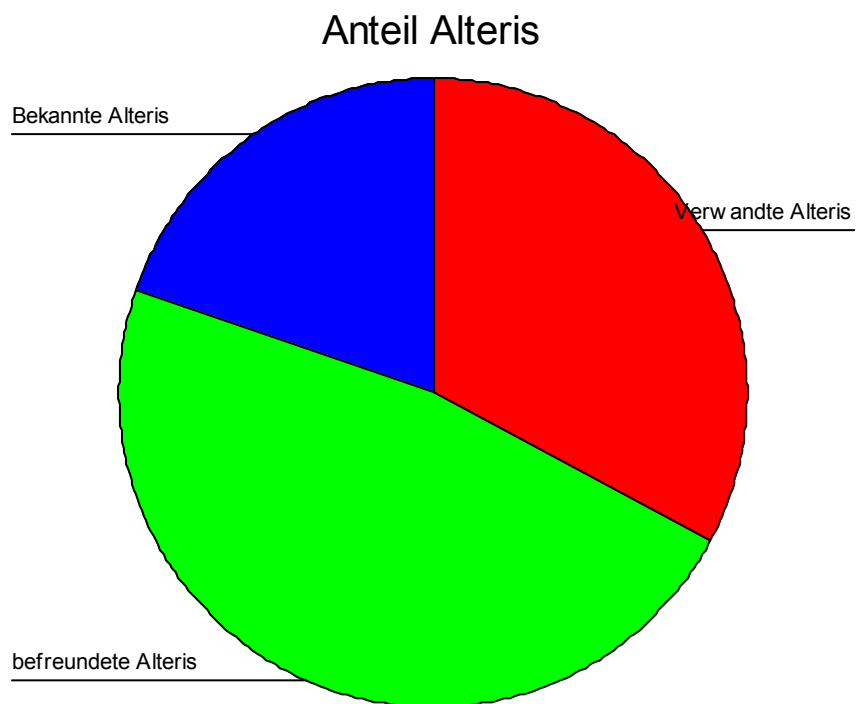


Einkommen

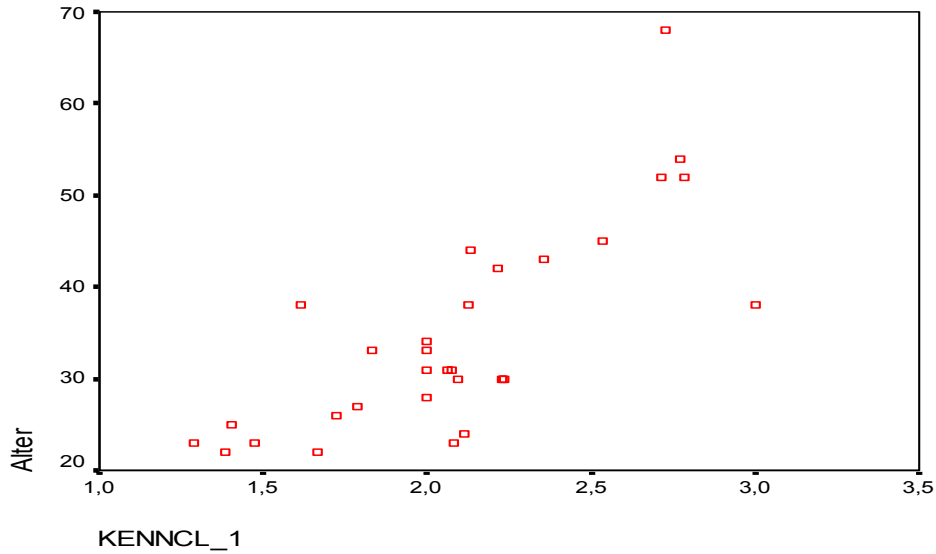
Einkommen Ego



Schicht Ego 3-stufig
Schichteinstufung (3-stufig) Ego



Anteil Alteris am Netzwerk von Ego



Streudiagramm Alter und Kenndauer (nach Kategorien)

Korrelationen

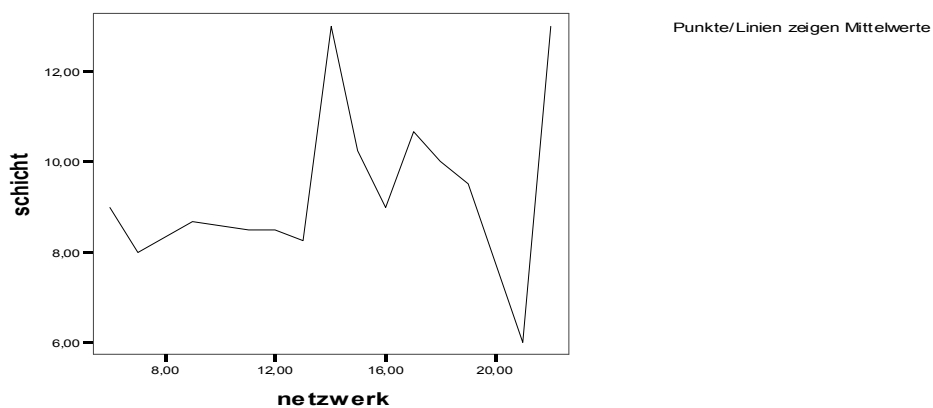
	VERWAN_1	FREUND_1	BEKANN_1
D10_1 Korrelation nach Pearson	-,243	,466	-,405
Signifikanz (2-seitig)	,197	,009	,027
N	30	30	30

Korrelation zwischen dem Geschlecht und der Art der Beziehung im Netzwerk

Korrelationen

	VERWAN_1	FREUND_1	BEKANN_1
BEZIEH_1 Korrelation nach Pearson	,292	,115	-,436
Signifikanz (2-seitig)	,117	,547	,016
N	30	30	30

Korrelation zwischen der Beziehungsstärke und der Beziehungsart im Netzwerk



Liniendiagramm mit Schichteinstufung und Netzwerkgröße von Ego

Ressourcennutzung und Stärke der Beziehung

Kreuztabelle (emotionale Hilfe)

		persönliches Besprechen		Gesamt
Beziehung	schwache Beziehung	Anzahl	2	93
		Erwartete Anzahl	29,3	93,0
	gemischte Beziehung	Anzahl	9	129
		Erwartete Anzahl	40,6	129,0
	starke Beziehung	Anzahl	120	194
		Erwartete Anzahl	61,1	194,0
Gesamt		Anzahl	131	416

Kreuztabelle (große Hilfeleistung)

		Umzug		Gesamt
Beziehung	schwache Beziehung	Anzahl	19	93
		Erwartete Anzahl	29,1	93,0
	gemischte Beziehung	Anzahl	11	129
		Erwartete Anzahl	40,3	129,0
	starke Beziehung	Anzahl	100	194
		Erwartete Anzahl	60,6	194,0
Gesamt		Anzahl	130	416

Kreuztabelle (finanzielle Hilfe)

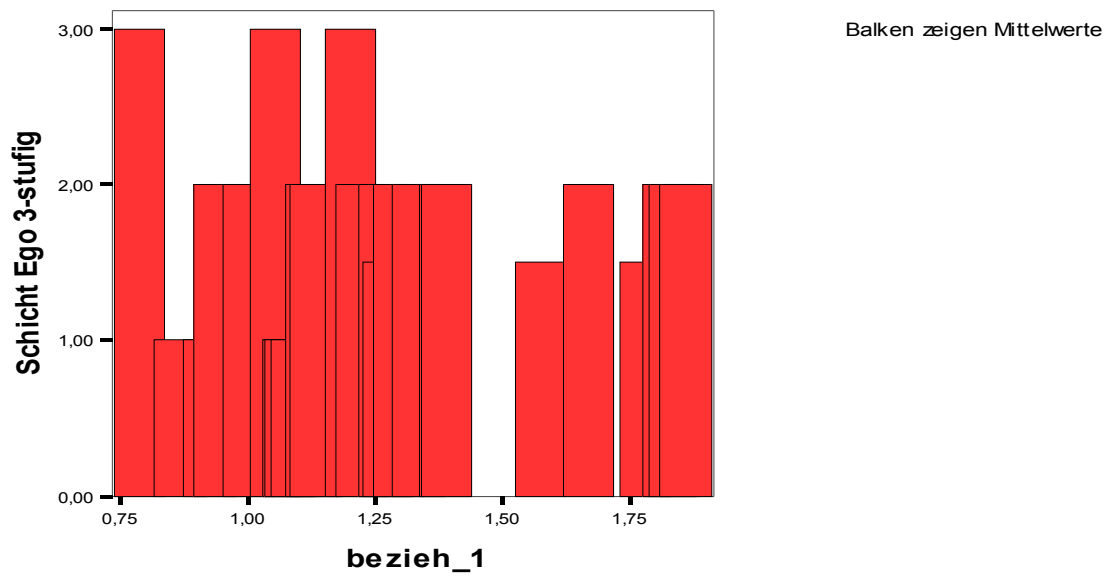
		Geld leihen		Gesamt
Beziehung	schwache Beziehung	Anzahl	3	93
		Erwartete Anzahl	18,3	93,0
	gemischte Beziehung	Anzahl	14	129
		Erwartete Anzahl	25,4	129,0
	starke Beziehung	Anzahl	65	194
		Erwartete Anzahl	38,2	194,0
Gesamt		Anzahl	82	416

Kreuztabelle (kleine Hilfeleistung)

		Briefkasten		Gesamt
Beziehung	schwache Beziehung	Anzahl	8	93
		Erwartete Anzahl	14,8	93,0
	gemischte Beziehung	Anzahl	9	129
		Erwartete Anzahl	20,5	129,0
	starke Beziehung	Anzahl	49	194
		Erwartete Anzahl	30,8	194,0
Gesamt		Anzahl	66	416

Kreuztabelle (Hilfeleistungen auf dem Arbeitsmarkt)

		Arbeitsplatz vermittelt		Gesamt
Beziehung	schwache Beziehung	Anzahl	10	93
		Erwartete Anzahl	8,0	93,0
	gemischte Beziehung	Anzahl	9	129
		Erwartete Anzahl	11,2	129,0
	starke Beziehung	Anzahl	17	194
		Erwartete Anzahl	16,8	194,0
Gesamt		Anzahl	36	416



Balkendiagramm Sichteinstufung und Beziehungsstärken (Durchschnitt) von Ego

Anhang II

1. Fragebogen
2. Listenheft