

Was ist Sozialkapital, was leistet es

Auszug aus

Wie funktioniert fallunspezifische Ressourcenarbeit? Sozialraumorientierung auf der Ebene von Netzwerken

von Frank Früchtel und Wolfgang Budde

(weiter gegeben mit freundlicher Genehmigung der Autoren)

(S. 203-205) in Wolfgang Budde, Frank Früchtel, Wolfgang Hinte (Hrsg.)

Sozialraumorientierung

Wege zu einer veränderten Praxis

VS VERLAG FÜR SOZIALWISSENSCHAFTEN, Dezember 2006

...

Der Kindergarten im Wohngebiet der Hubers hat einen schlechten Ruf, eine genauso schlechte Ausstattung und demoralisierte Erzieher. Die Hubers überlegen, ob sie ökonomisch oder sozial investieren wollen, indem sie für Sven entweder einen Platz in einer Elite-Kita am anderen Ende der Stadt suchen oder sich im Elternbeirat des besagten Kindergartens um die Ecke engagieren. Ihr Erfolg im Elternbeirat wird davon abhängen, wie viel Soziales Kapital sie mitbringen und wen sie neu mobilisieren können. Je mehr Nachbarn, Freunde und Promis sie gewinnen, desto wahrscheinlicher werden sie neue Ressourcen locker machen, sowie Beziehungen und Betriebsklima im Kindergarten ändern. Sie werden natürlich auch individuelle Vorteile davon haben, z.B. lernen wie man eine Gruppe führt, oder wie man Geld bei Politikern und Sponsoren locker macht. Ganz nebenbei werden die Hubers im Stadtteil bekannt werden und ihr soziales Netz erweitern, was später einmal nützlich werden kann und schließlich springt für ihren dreijährigen Sohn eine bessere Kinderbetreuung heraus. Wenn der neue Elternbeirat gut funktioniert, hat das dort entstandene Soziale Kapital Wirkungen, die nicht nur seinen Mitgliedern zugute kommen, sondern auch anderen, wenn beispielsweise die Qualität steigt oder sich das Image der Einrichtung verbessert. Die wieder stattfindenden Feste des Kindergartens werden den Stadtteil aufwerten, Leute werden herziehen weil die Kinderbetreuung einen guten Ruf hat. Wenn so neue Gruppen entstehen, schafft das sogar Arbeitsplätze ... (vgl. Colemann 1991, S. 411)

Soziales Kapital ist der Stoff, aus dem unsere Netzwerke sind. Es zeigt sich – wie dargestellt – in Beziehungen, aber auch in Vertrauen: Wer sich bemüht vertrauenswürdig zu sein, hat nicht nur seinen eigenen Vorteil davon, sondern begünstigt auch vertrauensvolles Verhalten anderer, was das Vertrauenspotential einer ganzen Gruppe erhöht. Dadurch entstehen mannigfaltige, auch ökonomische Vorteile innerhalb dieser Gruppe.

Soziales Kapital ist das Element, das Normen ihre Bindungswirkung verleiht, vor allem dann wenn sie nicht im unmittelbaren Eigeninteresse liegen: Eine Mutter zieht von einer Großstadt in ein Dorf um mit der Begründung, es sei dort sicherer für die Kids, alleine draußen zu spielen, weil die Norm gilt, dass die Nachbarn ein Auge auf Kinder haben, die ohne Begleitung Erwachsener sind. Man könnte diesen Unterschied der unterschiedlichen Menge sozialen Kapitals beiden Orten zuschreiben.

Soziales Kapital besteht aus *sozialen Kreditbeziehungen*. So schaffen wir Verpflichtungen, indem wir etwas für andere tun. Wir erwerben uns so einen sozialen Kredit und bezahlen in einer für uns in dem Moment schwachen Währung (Eine Steuererklärung ist einfache Sache für mich als Steuerberater), bekommen aber den Gewinn vielleicht in einer für uns starken Währung zurück (Obstbäume trimmen kann der Nachbar, dem ich mit seiner Steuererklärung geholfen habe).

Kapital ist akkumulierte Arbeit. Kapital versorgt, produziert Profite und wächst indem es sich selbst reproduziert. Analog dazu lässt sich soziales Kapital borgen: Wenn A nicht weiß, ob er B vertrauen soll, ermöglicht es vielleicht der gemeinsame Bekannte C, die Vertrauenswürdigkeit von B herzustellen. *Soziales Kapital ist* tauschbar in ökonomisches oder kulturelles Kapital, d.h. es gilt das Prinzip der Erhaltung Sozialer Energie. Und *soziales Kapital wächst durch seine Nutzung.* Unser Begriff „Nimmkraft“ meint, dass Leute, die sich von Leuten helfen lassen, nicht nur sich selbst einen Gewinn verschaffen, sondern auch anderen die Möglichkeit geben, ihr soziales Sparguthaben aufzustocken (soziale Kreditbeziehungen). Wenn der Staat hilft, verliert sich dieser Effekt und das soziale Kapital der Gemeinschaft wird nicht vergrößert.

Soziales Kapital ist *kein Naturprodukt*, sondern Ergebnis fortlaufender Aufbau- und Investitionsarbeit. Dabei werden Zufallsbeziehungen in Beziehungen umgewandelt, die dauerhafte Verpflichtungen nach sich ziehen. So bedarf soziales Kapital unaufhörlicher Beziehungsarbeit, wobei es sich umso schneller akkumuliert, je größer der vorhandene Grundstock bereits ist.

Schließlich ist soziales Kapital ein Machtverstärker, wenn es Schwachen gelingt, sich für die gemeinsame Sache zusammen zu tun und so Einfluss auf wichtige Entscheidungen zu nehmen. Die ganze Gewerkschaftsgeschichte ist dafür Beispiel.

Robert Putnam hat in akribischer empirischer Fliegenbeinezählerei versucht soziales Kapital zu messen (Putnam 2000, S. 31-182) und in Vergleichsstudien dann nachgewiesen, dass die Lebensbedingungen in den einzelnen amerikanischen Bundesstaaten enorm von der Menge des sozialen Kapitals abhängen. Das gilt für den Lebensstandard von Kindern (Mortalität von Säuglingen, Kindern und Jugendlichen, untergewichtige Neugeborene, Schwangerschaften Jugendlicher, vorzeitiger Abgang von höheren Schulen, Jugendkriminalität, Jugendarbeitslosigkeit, Ein-Elternfamilien und Kinder in Armutsverhältnissen) genauso wie für die Gesundheit der Gesamtbevölkerung (ebd. 5. 330), die Ausbildungsqualität (S. 300), das Wirtschaftswachstum (5. 320), die öffentliche Sicherheit (5. 309), die soziale Gerechtigkeit (5. 360) und die Lebenserwartung der Menschen (5. 330). Der Zusammenhang zwischen sozialer Vernetzung und Lösung sozialer Probleme ist evident.

Netzwerke sind das organische Gewebe des sozialen Raums, indem sie soziale Einheiten verbinden oder gegeneinander abschließen und so gleichsam das Feld erst schaffen, die wir dann als weiten/engen, vertrauten/fremden Raum erleben. Wenn wir den sozialen Raum vom Einzelnen aus betrachten, sehen wir das egozentrierte Netzwerk. Die Bezugspersonen von Ego haben natürlich auch wiederum Beziehungen miteinander, von denen Ego vielleicht gar nichts weiß. Schließlich sind Netzwerke auch viel größer, denn die Bezugspersonen von Ego verfügen auch über jeweils „eigene“ Netzwerke. So ergibt sich ein außerordentlich üppiges Gewebe, das verdeutlicht, wie komplex dieser Soziale Raum ist.

Netzwerke unterscheiden sich auf eine merkwürdige Art von Gruppen, Familien oder Organisationen. Sie werden uns immer nur in Ausschnitten bewusst, denn wir aktualisieren sie immer nur anlassbezogen. Wenn mein Auto kaputt ist, kommen mir andere „Helfer“ in den Sinn, als wenn das gleiche mit meiner Beziehung passiert. Sie sind dadurch dem Ego nicht in jeder Situation verfügbar, sondern kontextabhängig. Der Umfang dieser Netzwerke kann leicht unterschätzt werden. So verfügt der Durchschnittsbürger in Deutschland über ca. 1000 Kontaktpersonen in seinen Netzwerken zweiter Ordnung (Kähler 1983a, S. 226). d.h. jeder von uns könnte durch die Mobilisierung seines Netzwerkes eine

stattliche Demonstration auf die Beine stellen – eine Erkenntnis, die sich vor allem das amerikanische Community Organizing zu eigen macht wenn auf den Snow-Balling-Effekt von Einzelkontakten gesetzt wird (vgl. Brand 1995; Chambers 2004, S. 44).

Auf eine weitere erstaunliche Eigenschaft von Netzwerken hat der amerikanische Soziologe Mark Granovetter aufmerksam gemacht. Seiner Theorie nach überschätzen wir – wenn wir an unsere Netzwerke denken – immer unsere starken Beziehungen und unterschätzen das Leistungspotential unserer schwachen Beziehungen, weil wir meinen, es sind unsere guten Freunde und Verwandten, auf die es ankommt. Das stimmt deswegen nicht, weil es etwas komplizierter ist: Starke Beziehungen bringen uns wenn nötig den Kamillentee ans Bett, über schwache Beziehungen hingegen bekommen wir einen neuen Job (Granovetter 1973). Das ist so, weil es die schwachen Beziehungen sind, die die Brücken zwischen verschiedenen Netzwerken herstellen. Man kann auch sagen, dass schwache Beziehungen besser dazu taugen, Menschen verschiedener Gruppen oder Milieus zu verbinden als starke Beziehungen. Das ist natürlich eine wichtige Erkenntnis für Soziale Arbeit, wo es ja oft um Integration ausgeschlossener Menschen in Regelsysteme und in den Mainstream geht. Wenn jemand sich verändern will, braucht es dabei mit hoher Wahrscheinlichkeit schwache Beziehungen, denn die Verbindung zu Netzwerken, die nicht das eigene sind, geschieht – wenn die obige Darstellung stimmt – über schwache Beziehungen. Freunde unserer Freunde (starke Beziehungen) sind meist auch unsere Freunde. Was sie wissen, wissen wir of auch. Schwache Beziehungen hingegen bringen uns in Kontakt mit Leuten und Information, die im eigenen Netzwerk nicht verfügbar sind (Granovetter 1973; Keupp/ Röhrle 1987, S. 24-29).

Starke Beziehungen und schwache Beziehungen haben unterschiedliche Stärken. Starke Beziehungen verfügen über hohe Unterstützungsmotivation, schwache Beziehungen schaffen Verbindungen zu Möglichkeiten oder Ideen, die wir selbst nicht haben.

...

Literatur

Brand, Ralf (1995): Vom Großhändler zum Einzelhändler: Erfahrungen und Einsichten nach einem Jahr Community Organizing in den USA, in: Sozial Extra 19. 9/1995, S. 15-16

Anmerkung wh: Mit Ralf Brandt war ich zusammen bei meinem ersten Training in Chicago

Budde, Wolfgang/ Früchtel, Frank/ Loferer, Andrea (2003): Ressourcencheck – ein strukturiertes Gespräch über Stärken und was daraus zu machen ist, in: Sozialmagazin 29. 6/2004, S. 14-22

Chambers, Edward (2004): Roots for Radicals. Organizing for Power, Action, and Justice. New York

Anmerkung wh: Ed Chambers war der Leiter meines zweiten CO-Trainings bei Chicago

Coleman, John (1991): Grundlagen der Sozialtheorie. Band 1: Handlungen und Handlungssysteme. München

Granovetter, Mark (1973): The Strengths of Weak Ties, in: American Journal of Sociology, Vol. 78, Issue 6, (May 1973), S. 1360-1380

Häcker, Walter (2003): Power durch das Community Organizing – Das Organisieren von Bürgerengagement auf breiter Basis – kann man das in den USA lernen? in: Stiftung Mitarbeit 2003: Praxis der Bürgerbeteiligung. Ein Methodenhandbuch. Bonn, S. 95-99

Hinte, Wolfgang (1999): Fallarbeit und Lebensweltgestaltung – Sozialraumbudgets statt Fallfinanzierung, in: Institut für soziale Arbeit (ISA)(Hrsg.)(1999): Soziale Indikatoren und Sozialraumbudgets in der Kinder – und Jugendhilfe. Soziale Praxis, Heft 20. Münster, S. 82-94

Kähler, Harro Dietrich (1983a): Der professionelle Helfer als Netzwerker – oder beschreib mir dein soziales Netzwerk; vielleicht erfahren wir, wie dir zu helfen ist. in: Archiv für Wissenschaft und Praxis der sozialen Arbeit 14/1983, S. 225-244

Keupp, Heiner/ Röhrle, Bernd (Hrsg.)(1987): Soziale Netzwerke. Frankfurt/M.

Lüttringhaus, Maria/ Streich, Angelika (2004): Das aktivierende Gespräch im Beratungs- kontext - eine unaufwendige Methode der Sozialraum- und Ressourcenerkundung. in: Gillich, Stefan (Hrsg.)(2004): Gemeinwesenarbeit. Die Saat geht auf. Gelnhausen, S. 102-108
Anmerkung wh: Stefan Gillich hat die jährlichen Foco-CO-Trainings in's Burckhardthaus geholt

Putnam, Robert D. (2000): Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community. New York

Sachße, Christoph (2003): Mütterlichkeit als Beruf. Sozialarbeit, Sozialreform und Frau- enbewegung 1871-1929. Kasseler Studien zur Sozialpolitik und Sozialpädagogik, Weinheim

Sennett, Richard (2002): Respekt im Zeitalter der Ungleichheit. Berlin

Simmel, Georg (1983): Der Arme. In: Simmel, Georg: Soziologie: Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung. Berlin, S. 345-374

Snow, Luther (2004): The Power of Asset Mapping. How your Congregation Can Act on Its Gifts. Hemdon, Virginia