


SOCIALCAP.AT

SOCIAL CAPITAL: THE FOUNDATION OF ALL TYPES OF CAPITAL



Ernst Gehmacher

GEWINNER
&
VERLIERER

Um die positive oder negative Wirkung von Sozialkapital und Humankapital im Kontext verschiedener Lebensumstände und Lebensstile auf das Wohl von Individuen, Personengruppen und Gemeinschaften zu studieren, ist das Experimentieren in realen Verhältnissen mit Vorher-Nachher-Beobachtung („action research“) am besten – wobei anstelle des Experiments (mit Treatment und Non-Treatment) auch das vergleichende Beobachten unterschiedlicher Entwicklungen sonst gleichartiger Gruppen (das „biotische Experiment“) treten kann.

Besteht diese Möglichkeit nicht, kann auch eine Erfassung von Effekten durch Fragen nach dem subjektiven Erlebnis der Verbesserung oder Verschlechterung des persönlichen Wohlbefindens gute Dienste leisten. Eine gängige Fragestellung der Sozialforschung nach der „subjektiven Deprivation“ lautet: „Wo würden Sie sich selbst derzeit auf einer Skala selbst nach Ihrer sozialen Situation einstufen – und wo hätten Sie sich vor zehn Jahren auf dieser Skala eingestuft?“ Diese Art von Erhebung wurde im „International Social Survey Programme“ um das Jahr 2000 in 30 Staaten bei mehr als 37000 Befragungen angewandt.

Der Ländervergleich ergab starke Unterschiede. Mehr als 70 Prozent „Gewinner“ wurden verzeichnet in Norwegen und den Niederlanden, mehr als 60 % in Australien, Kanada, Schweden, den USA, Westdeutschland, Österreich und der Schweiz – demgegenüber deklarierten sich weniger als 20 Prozent der Befragten als „Gewinner“ in Bulgarien, Ungarn und Russland. Überraschen mag, dass Japan nur 48 % Gewinner aufwies und Portugal sogar bloß 40 %, während Slowenien immerhin noch 46 % erreichte und in Israel sich (damals) 58 % als Gewinner fühlten. (Hadler 2004)

Der Ländervergleich zeigt, dass der „subjektive Abstieg“ deutlich mit der Höhe des Nationalprodukts und dessen Veränderungen in den letzten Jahren zusammenhängt und dass Arbeitslosigkeit und staatliche Sozialausgaben Verlierer und Gewinner machen.

Tab. 1 Zusammenhang sozio-ökonomischer Makroentwicklungen
Mit subjektiver Deprivation (partielle Korrelation im Ländervergleich)

Subjektiver Aufstieg (β)

BIP	+ 0.68
BIP-Wachstum (10 Jahre)	+ 0.19
Arbeitslosenrate	- 0.47
Arbeitslosen-Zunahme (10 J.)	- 0.46
Anteil Sozialausgaben	+ 0.20

Dieser Ansatz der makro-ökonomischen und politischen Analyse der Gewinner und Verlierer wird in Anpassung an die soziologischen und psychologischen Eigenheiten auch in der Sozialkapitalforschung verwendet. Dabei werden Gewinner und Verlierer nach der subjektiven Veränderung ihres Wohlbefindens und ihrer Lebenszufriedenheit (ohne Bezug auf die soziale Situation) erfasst – allerdings nur in der Perspektive der letzten drei Jahre (doch gibt es auch einzelne Studien, in denen der Rückblick auf längere Zeiträume, bis hin zur Jugend, als Vergleichspunkt benützt wird).

Auch wenn solche subjektive Selbsteinschätzung der Glücksbilanz der Beeinflussung von Stimmungen und psychischen Reaktionsmustern unterliegen mag, spiegeln sich darin recht gut die größeren Veränderungen von Gewinn und Verlust in der Glücksbilanz. Der Vorteil ist, dass sich diese einfache Erinnerungsfrage leicht in Umfragen einfügen lässt. In Tausenden von Befragungen hat sich die Frage auch schon bewährt, wie sich aus den deutlichen Zusammenhängen mit theoretisch zu erwartenden Ursachen für Glücksgewinn und Glückverlust zeigt.

Einige solche Ergebnisse aus dem laufenden Forschungsprogramm des BOaS seien angeführt:

In einer Mittelstadt im Westen Österreich ergaben sich bei der Sozialkapital-Erhebung (bei mehr als 1000 Befragten) mit den dargestellten zwei Fragen nach dem derzeitigen und dem drei Jahre zurückliegenden Befindlichkeits-Stand 22 % Gewinner und 10 % Verlierer. Von den Gewinnern sind 73 % aus durchaus akzeptabler Befindlichkeit (Note 2 oder 3) zum „vollen Glück“ (Note 1) aufgestiegen und 37 % aus wirklich ungünstiger Lage (Note 3 oder 4). Verlierer haben zu 90 % ihre sehr gute oder gute Lebenslage eingebüßt. Der Absturz aus dem Defizit in die krasse Not wird vielleicht in solchen Befragungen nicht vollständig erfasst.

Die Bilanz erscheint positiv: doppelt so viele Gewinner als Verlierer – das Gewinnen breit verteilt und das Verlieren vor allem ein Rückzug ins Mittelmaß.

Jugend hat mehr Chancen, Alter ist stabiler – aber der Unterschied erscheint gemäßigt.

Tab. 2 Gewinner und Verlierer nach Alter

Alter	% Gewinner	% Verlierer
15 – 35	27	10
36 – 60	22	11
über 60	14	06

Bei den Jüngeren haben 63 % in den letzten drei Jahren keine Änderung erfahren, bei den Senioren sind 80 % stabil geblieben. Doch sei angemerkt, dass physisch und psychisch nicht mehr Befragungsfähige hier der Statistik verloren gehen (ebenso wie die Abgeschiedenen).

Sozialkapital macht Gewinner.

Auf der Mikro-Ebene bestätigt sich die Theorie: Einsame werden kaum Gewinner, ein einziger „Lebensmensch“ genügt nicht, aber auch zu viele nahe stehende Personen werden eher wieder zur Belastung. Das Optimum in der Zahl der Nahpersonen liegt bei 4 bis 9.

Tab. 3 Gewinner und Verlierer nach Anzahl der Nahpersonen
(Mikro-Ebene von Sozialkapital)

Nahpersonen	0	1	2-3	4-9	10-15	16-30	31+
% Gewinner	5	13	20	26	18	16	18
% Verlierer	5	16	11	08	11	07	18
Saldo G-V	0	-3	+9	+18	+7	+9	0

Negatives Sozialkapital macht Verlierer.

Das durchschnittliche Gewinner-Verlierer-Verhältnis von 22 zu 10 Prozent verschiebt sich bei denjenigen, die „sehr viel Frustration mit Nachbarn“ erleben auf 9 zu 27 – und bei denen, die in ihrem Bekanntenkreis auf „sehr viel“ Unverständnis stoßen, sogar auf 0 zu 33 Prozent.

Tab 4 Gewinner und Verlierer nach negativem Sozialkapital (Meso-Ebene – Bekannte und Nachbarn)

Frustr./Unverständnis		nicht	wenig	viel	sehr viel
Bekannte	% Gewinner	22	26	30	0
	% Verlierer	09	11	13	33
	Saldo G-V	+13	+15	+17	-33
Nachbarn	% Gewinner	21	25	33	09
	% Verlierer	10	08	14	27
	Saldo G-V	+11	+17	+19	-18

Dass aber ein gewisses Maß an Konflikt eher als völlige Konflikt-Leere und Distanz zum Gewinner macht, stimmt mit der Sozialkapital-Theorie überein, die besagt, dass soziale Emotionen immer auch Aggression beinhalten, dass es Liebe und Gemeinschaft ohne Widerspruch nicht gibt. Erst wenn die Spannungen in den sozialen Relationen sehr hoch werden – und überwiegen –, kippt die Glücksbilanz ins Negative.

In einer typischen Mittelstadt im Osten Österreichs (mehr als 1500 Befragungen) ergaben sich ebenfalls 22 % Gewinner (in Wohl und Lebenszufriedenheit in den letzten drei Jahren), aber mit 14 % etwas mehr Verlierer. Das Muster der Veränderungen ist in beiden Populationen gleich: 73 % steigen aus der guten Mittellage nach oben auf – und die Verlierer kommen zu mehr als 90 % aus den sehr guten und guten Befindenslagen.

Tab. 5 % Gewinner und Verlierer nach Lebenszufriedenheit vor drei Jahren

Note	% v. ges.	% Gewinner	% Verlierer	Saldo G-V
1	36	00	20	-20
2	40	15	15	00
3	17	59	06	+53
4	05	80	10	+70
5	02	50	00	+50

Eine solche „Regression zur Mitte“ als Trend bei konstanten Verhältnissen ist soziale Normalität – und Kennzeichen „guter Zeiten“, wenn es mehr Gewinner als Verlierer gibt: „Wachstum zu mehr Gleichheit“. Unter ungünstigen Verhältnissen ergeben sich mehr Verluste als Gewinne am Wohl. In „Turbulenzen“ (im Umsturz) nimmt Verlieren und Gewinnen stark zu und die Ungleichheit steigt, wenn die Mittellagen besonders instabil sind und Gewinner gewinnen, während Verlierer verlieren.

Es geht aus diesen beiden Studien hervor, dass die Selbstbeschreibung als Gewinner und Verlierer im ökosozialen Bereich von Einkommen und Berufs-Status sich nur zum Teil mit dem psychosozialen Indikator der empfundenen Verbesserung oder Verschlechterung im persönlichen Wohlbefinden in den letzten Jahren deckt. Stress und soziale Isolation sind für das persönliche Glück in reicheren Wohlfahrtsstaaten wie Österreich wohl bedrohlicher für Wohl und Lebenszufriedenheit als finanzielle Einbußen.

Die Bedeutung von Sozialkapital wird aus diesen Daten deutlich.

Sozialkapital aller drei Ebenen zeigt sich auch in der ostösterreichischen Studie als sehr wirksam: höhere Gewinn-Bilanzen (G-V) kommen nur bei optimalem Sozialkapital vor. Mangel (Defizit) an Sozialkapital ist aber nur auf der Mikro-Ebene (Nahbeziehungen) starker Anstoß, zum Verlierer zu werden, senkt aber auf jeden Fall die Gewinn-Chancen.

Tab. 6 Gewinner-Verlierer-Prozent-Saldo nach Sozialkapital-Stufen „optimal“, „suboptimal“ und „defizitär“

Sozialkapital-Ebenen	Optimum	Suboptimum	Defizit
MIKRO	+12	+05	-10
MESO	+20	+07	+02
MAKRO	+18	+05	+05

Eine Analyse der "reinen Wirkung" wesentlicher Einflüsse auf Gewinnen-Verlieren (dWOHL in Maßzahlen von -4 bis +4) in einer multiplen Regression ergibt für diese Daten (Mittelstadt in Ost-Österreich) ein Ergebnis, dass nur in zwei Punkten überrascht: Gesundheit macht nicht ganz so zum Gewinner und die „guten Verbindungen“ der MESO-Ebene für sich allein (reine Wirkung) sind kaum wirksam. Dass Alter eher Verlierer macht und starker Stress der ärgste Feind von nachhaltigem Wohlbefinden ist, nimmt nicht Wunder.

Allerdings ist zu beachten, dass sehr Gesunde und Jüngere eher schon auch schon vor drei Jahren sehr glücklich waren – und daher in diesem Sinn kaum Gewinner werden, während neue soziale Beziehungen, insbesondere auf der Nahpersonen-Ebene und in freundschaftlichen und ideellen Gemeinschaften, oft zum Gewinn werden.

Tab. 7 Drei-Jahres-Differenz in Wohlbefinden (dWOHL): Einfluss von wesentlichen Faktoren (multiple Regression)

Einflussfaktoren	Beta-Koeffizient auf dWOHL
Sozialkapital	
Mikro-Nahbeziehungen	+09
Meso-Bekanntnenkreis	- 01
Makro-ideelle Bindungen	+07
Sozialkapital Gesamt	+15
Gesundheit	+02
Alter	- 07
Stress	- 11

Diese Resultate lassen die Einbeziehung eines Differenz-Maßes für Wohl in die Sozialkapitalforschung als sinnvoll erscheinen.

Win70525

SOCIALCAP.AT

Nordmannngasse 25/1/1A
1210 Wien

Tel: 0664 / 52 44 031
Fax: 01 / 255 87 19

e-Mail: team@socialcap.at

Prof. Dipl. Ing. Ernst Gehmacher
Wissenschaftliche Leitung
e-Mail: ernst.gehmacher@socialcap.at

Atticus Josef Grabenweger
Projektmanagement und -koordination
e-Mail: josef.grabenweger@socialcap.at

Gabi Richter
Assistenz, Sekretariat
e-mail: gabi.richter@socialcap.at

www.socialcap.at