

Sozialkapital bei der Betrachtung von Arbeitslosigkeit

von Jonas Richter-Dumke

In der sozialwissenschaftlichen Diskussion über Arbeitslosigkeit finden sich häufig makroökonomische Argumente von Angebot und Nachfrage in einer globalisierten Welt, als auch akteurszentrierte Erklärungen anhand des Humankapitals. Sozialkapital als jüngerer theoretischer Konstrukt wurde hingegen bisher kaum auf das Problem der Arbeitslosigkeit angewandt. Das ist insofern bemerkenswert, als dass die soziologische Netzwerkforschung schon in den 70er Jahren¹ damit begonnen hat die Auswirkungen von sozialen Beziehungen Einzelner auf ihre Position im Arbeitsmarkt zu untersuchen. Der Fokus liegt bei diesen Studien jedoch auf berufstätigen Personen der höheren Einkommensklassen und der Rolle, die das Sozialkapital bei deren Karriere gespielt hat. Andere Studien stellen die Frage, wie Personen allgemein an berufliche Positionen gelangen und ziehen das Sozialkapital zur Erklärung heran.² Diese Studien beinhalten zwar einen Übergang von der Erwerbslosigkeit zur Erwerbstätigkeit, doch interessiert hier weniger die Phase der Erwerbslosigkeit mit ihren sozialen (netzwerkspezifischen) Gründen und Folgen, als der Einstieg in ein Arbeitsverhältnis vor dem Hintergrund der Einbettung in soziale Netzwerke. Keine dieser Studien kann, für sich genommen, Aussagen zu Phänomen, wie dem der Langzeitarbeitslosigkeit oder der sozialen Isolation von Arbeitslosen, machen. Ziel dieses Essays soll es sein, anhand weniger bestehender netzwerkanalytischer Studien zur Arbeitslosigkeit in Kombination mit älteren Studien zur Rolle des Sozialkapitals auf dem Arbeitsmarkt zu zeigen, dass die soziologische Netzwerkanalyse auch bei Betrachtung von Arbeitslosigkeit ein fruchtbarer Erkenntnispfad sein kann.

Der Begriff Sozialkapital beschäftigt die Soziologie seit den frühen 80er Jahren. Bis zur Jahrtausendwende haben sich vier geläufige Definitionen dieses Konzeptes etabliert. *Bourdieu* schreibt von „[...] Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen“.³ Das können sowohl in einer Gemeinschaft geteilte, materielle Güter, als auch geteilte Informationen sein.

1 Granovetter, 1974

2 Brandt, 2006; Barbierie et al., 2000

3 Bourdieu, 1983: 190

Coleman betont bei seiner Definition den strukturellen Aspekt. Sozialkapital setzt hier nicht die Zugehörigkeit zu einer Gruppe voraus sondern „[...] social capital inheres in the structure of relations between actors and among actors [...]“.¹ Dabei ist Sozialkapital eine Ressource aus eigenem Recht, die bestimmte Handlungen eines Akteurs begünstigen kann.² Burt engt das Konzept wieder ein, indem er Sozialkapital als Grundlage erachtet, auf der Partner in einer Beziehung zusätzliche Gewinne aus Humankapital und finanziellem Kapital gewinnen können.³ *Putnam* bezieht sich bei dem Sozialkapital auf ein Geflecht von „[...] networks, norms, and trust – that enable participants to act together more effectively to pursue shared objectives“.⁴ Allen diesen Definitionen gemein ist die Verortung von Sozialkapital in den Beziehungen zwischen Akteuren im Gegensatz zu einer Attribuierung einzelner Akteure, wie sie mit Humankapital und finanziellem Kapital möglich ist. Somit ist Sozialkapital eng mit sozialen Netzwerken verbunden. Darüber hinaus wird Sozialkapital von allen vier Autoren indirekt oder direkt als Ressource beschrieben, die einzelnen Akteuren Handlungsmöglichkeiten schaffen kann. Ein Beispiel ist der Einstieg in ein Beschäftigungsverhältnis auf dem informellen Weg aufgrund sozialer Kontakte bzw. des damit verbundenen Informationsflusses.

Bei der Betrachtung von Arbeitslosigkeit anhand sozialer Netzwerke und inhärentem Sozialkapital macht es Sinn, bestehende Ergebnisse zu der Relevanz sozialer Netzwerke auf dem Arbeitsmarkt⁵ mit Studien zu verknüpfen, die sich der Besonderheit der sozialen Netzwerke von Arbeitslosen widmen. Darauf aufbauend ergeben sich zwei zentrale Fragen: Unterscheiden sich die Netzwerke Arbeitsloser von denen der Erwerbstätigen und wenn ja, wie beeinflusst die besondere Netzwerkstruktur Arbeitsloser deren Zugangschancen zum Arbeitsmarkt? Diese Fragen sind nicht unabhängig voneinander. Wenn Arbeitslose ähnliche Netzwerke haben wie Erwerbstätige, würde die Heranziehung von Sozialkapital und Netzwerkanalyse keine Erklärung für den Erwerbsstatus beider Gruppen geben können. Umgekehrt ist es möglich, dass der Eintritt in die Arbeitslosigkeit einhergeht mit einem grundlegenden Wandel der Netzwerkstruktur zu Ungunsten eines späteren Wiedereintritts in den Arbeitsmarkt. Das wiederum verfestigt den Status der Arbeitslosigkeit und die damit verbundene Netzwerkstruktur. Auf Basis dieses sich selbst verstärkenden Prozesses ließe sich das Phänomen der Langzeitarbeitslosigkeit erklären.

Einen Einblick in die Netzwerksituierung Arbeitsloser ermöglicht das Niedrigeinkommens-Panel (NIEP)⁶. Es handelt sich hierbei um eine Längsschnittstudie, in der im Zeitraum von 1998 bis 2002 Angehörige des unteren Einkommensquintils und Arbeitslose u. a. zu ihren sozialen Kontakten

1 Coleman, 1988: 98

2 ebd.

3 Burt, 1992: 9

4 Putnam, 1995: 664f.

5 Lin, 2001; Granovetter, 1974

befragt wurden. Die Kontakte wurden dabei in einem ego-zentrierten Netzwerk erhoben und es fand eine Differenzierung nach verschiedenen Beziehungsarten (Freunde, Haushaltsmitglieder, potentielle Helfer, tatsächlich entgegengenommene Hilfen, Nachbarn, Vereinszugehörigkeit) und daraus aggregierten Netzwerkeigenschaften (Netzwerkgröße, Netzwerkheterogenität) statt.¹ Es zeigt sich, dass die erwerbslosen Personen gegenüber den Erwerbstätigen in Hinsicht auf ihre sozialen Kontakte schlechter gestellt sind. Eine Unterversorgung mit sozialen Kontakten bzw. Sozialkapital ließ sich bei 19,1 % der Erwerbslosen und bei nur 8,1 % der Erwerbstätigen feststellen.^{2 3} Da die Variable zum Sozialkapital nur in einer einzigen Welle erhoben wurde, lassen sich aus den Daten des NIEP noch keine Wirkungsrichtungen ableiten. Interessant ist jedoch, ob ein Einstieg in die Arbeitslosigkeit die Netzwerkeinbettung verändert. Der Klassiker der empirischen Sozialforschung „Die Arbeitslosen von Marienthal“⁴ hat sich mit dieser Frage beschäftigt, mit dem Resultat, dass der Eintritt in die Arbeitslosigkeit einher ging mit der sozialen Isolation der ehemaligen Arbeiter. Viele Netzwerkkontakte manifestierten sich in organisierten Freizeitaktivitäten wie Sport, Vereinsleben oder Theater. Über die Arbeitsstätte als zentralen Ankerpunkt der sozialen Kontakte wurden diese Freizeitaktivitäten organisiert. Mit dem Übergang in die Arbeitslosigkeit fand ein Rückzug in private, familiäre Netzwerke statt.⁵ *Paugam* und *Russel* überprüften 2000 die räumliche und zeitliche Stabilität dieser Resultate anhand internationaler Daten des European Community Household Panels (ECHP) zu den Auswirkungen von prekären Arbeitsverhältnissen und Arbeitslosigkeit auf die soziale Isolation von Individuen. Es zeigt sich, dass die sozialen Kontakte mit Eintritt in die Arbeitslosigkeit zwar nicht insgesamt zurückgehen, sich die Struktur des sozialen Netzwerkes aber verändert. Die Betroffenen ziehen sich aus dem öffentlichen sozialen Raum (Vereine, Klubs) zurück und das umso mehr, je länger der Zustand der Arbeitslosigkeit anhält. Auch werden vornehmlich Kontakte zu Personen in ähnlichen Lebenslagen, das heißt zu anderen Arbeitslosen, geknüpft und aufrecht erhalten.⁶

Jenseits der statistischen Ebene lässt sich dieser soziale Ausschluss sowohl über die gesellschaftliche Stigmatisierung Arbeitsloser (Konstruktion des „faulen Arbeitslosen“) erklären,⁷

6 Die Begriffe „Arbeitslos“ und „Erwerbslos“ werden in diesem Essay synonym im Sinne von unfreiwilliger Erwerbslosigkeit gebraucht und orientieren sich nicht an der gesetzlichen Definition von Arbeitslosigkeit. Der Grund dafür liegt in der analogen Verwendung der Begriffe in den zitierten Studien.

1 Brandt, 2006: 474f.

2 Schwarze / Mühling, 2003: 37

3 Unterversorgt im Sinne der Studie von Schwarze und Mühling war jeder Befragte, der nicht in jeder der folgenden Kategorien einen Ansprechpartner nennen konnte: a) Hilfe beim Umzug oder einer Wohnungsrenovierung; b) Gesprächspartner bei persönlichen Problemen; c) Ausleihen von 100 DM wenn sie gerade kein Geld zur Hand haben.

4 Lazarsfeld / Jahoda / Zeisel, 1933

5 Paugam / Russel, 2000: 243

6 ebd.: 243ff.

7 Ludwig-Mayerhofer, 2008: 226ff.

als auch über den Wegfall des Arbeitsplatzes als sozialer Begegnungsstätte. Im Ergebnis kann man also die Frage nach der Unterschiedlichkeit der sozialen Netzwerke arbeitsloser- und erwerbstätiger Personen positiv beantworten. Das Netzwerk eines Arbeitslosen ist, im Vergleich, homogener und auf den sozialen Nahbereich beschränkt, woraus sich auch eine Beschränkung des verfügbaren Sozialkapitals ergibt. Weiter beruht diese Unterschiedlichkeit der Netzwerke nicht nur auf Selektionseffekten (Menschen mit von vornherein gegebenen geringem Sozialkapital bleiben in der Arbeitslosigkeit zurück), sondern gerade der Übergang in die Arbeitslosigkeit verändert die Netzwerkstruktur Einzelner.

Die Auswirkungen verschiedener Netzwerkstrukturen und Ausstattungen mit Sozialkapital auf die Chancen am Arbeitsmarkt sind gut untersucht. Einen wichtigen theoretischen Impuls für solche Untersuchungen liefert *Granovetters* Konzept der „embeddedness“, welches die Wichtigkeit von sozialen Kontakten bei der Erklärung wirtschaftlichen Handelns beschreibt. „Economic action [...] is embedded in ongoing networks of personal relationships rather than being carried out by atomized actors.“¹ Für die Jobsuche ergibt sich daraus: „Ein hoher Grad an sozialem Kapital verhilft zur effizienten Nutzung des Informationspotentials auf dem Arbeitsmarkt, reduziert mithin anstehende Such- und Transaktionskosten, sichert die Qualität von Stellenbewerbern [und] mindert die Problematik der Nichtkooperation zwischen In- und Outsidern auf dem Arbeitsmarkt [...]“. ² In diesem Zitat stecken zwei Perspektiven auf das Sozialkapital und seine Rolle bei der Vergabe von Arbeitsplätzen – die des Bewerbers und die des Arbeitgebers. Der Bewerber hat über den Informationsaspekt des Sozialkapitals einen Vorteil gegenüber potentiellen Mitbewerbern. Es ist z. B. denkbar, über einen firmenansässigen Freund von einem Stellenangebot zu erfahren bevor dieses öffentlich ausgeschrieben wurde. Die Einbettung in bestimmte Netzwerke ist manchmal sogar Voraussetzung um von einer offenen Stelle zu erfahren, da nicht alle Arbeitsplätze öffentlich ausgeschrieben werden. Für den Arbeitgeber sind Informationen ebenfalls wichtig. Durch den informellen Informationszufluss über mögliche Bewerber durch Mitarbeiter oder Kunden können die Kosten der Stellenvermittlung eingespart werden. Auch kann sich der Arbeitgeber über die Netzwerkkontakte häufig besser über die Bewerber und ihre Eignung für die Stelle informieren, als das nur über ein Bewerbungsgespräch möglich ist. Zudem kann der Arbeitgeber von einer schnellen Integration des Bewerbers in die Gemeinschaft der Angestellten ausgehen, wenn die Vermittlung über einen bestehenden Mitarbeiter erfolgt ist, der künftige Mitarbeiter also somit schon einen Ansprechpartner im Unternehmen hat. *Linn* hebt noch den Aspekt der Einflussnahme als positives Merkmal sozialer Kontakte bei der Arbeitsplatzsuche hervor. Kommt der Kontakt zwischen

1 Granovetter / Swedberg, 1992: 9

2 Freitag, 2000: 186

Bewerber und Arbeitgeber über einen Dritten zustande, kann dieser für den Bewerber „ein gutes Wort einlegen“ und ihn so von anderen Mitbewerbern absetzen.¹ Weiter schreibt *Linn*, dass die Kontaktaufnahme über Dritte vom Arbeitgeber auch als „soziales Zeugnis“ verstanden werden kann, also als ein Nachweis sozialer Kompetenz dient.² Soziales Kapital wirkt sich also zweifach positiv auf die Chancen einer Anstellung aus – es erweitert nicht nur den Pool der möglichen Arbeitgeber, sondern vakante Stellen werden auch besonders gerne über informelle Beziehungen vergeben. Primär ist dabei aber nicht die „[...] Zahl der sozialen Kontakte, über die ein Arbeitsloser verfügt [...], sondern [...] die Position der Kontaktpersonen am Arbeitsmarkt.“³ Heterogene Kontakte in die Arbeitswelt hinein erhöhen die Chancen auf einen Arbeitsplatz mehr, als ein großes Netzwerk von Erwerbslosen oder ein großes Netzwerk von ehemaligen Kollegen einer einzigen Firma.

Diese Hypothesen lassen sich auch empirisch belegen. *Brandt* zeigt anhand der Datenbasis des NIEP einen signifikanten, positiven Einfluss der Netzwerkheterogenität Arbeitsloser auf deren Ausstiegswahrscheinlichkeit aus der Erwerbslosigkeit. Für die Netzwerkgröße ließ sich ein geringerer, aber ebenfalls signifikanter, Zusammenhang nachweisen. Die Einflüsse wurden dabei auf verschiedene Drittvariablen wie Alter, Geschlecht, Gesundheitszustand oder Ausstattung mit Humankapital überprüft.⁴ Durch die Verwendung von aggregierten Daten belegt Freitag diesen Zusammenhang auch auf regionaler Ebene. Für den Schweizer Arbeitsmarkt zeigt Freitag die Abhängigkeit der regionalen Verteilung der Arbeitslosigkeit in den 26 Schweizer Kantonen von der regionalen Verteilung des Sozialkapitals.⁵ *Barbierie et al.* weisen auf die unterschiedliche Nützlichkeit des Sozialkapitals bei der Arbeitsplatzsuche je nach institutionellen Aufbau des Arbeitsmarktes hin. Während in stark regulierten und durch Absicherung gekennzeichneten Arbeitsmärkten wie dem deutschen, Sozialkapital einen geringeren Nutzen bringt, entfaltet es seine volle Kraft in eher offenen Arbeitsmärkten wie dem britischen. Aber auch hier wird die Relevanz des Sozialkapitals grundsätzlich bestätigt und die Qualität wichtiger bewertet als die Quantität.⁶

Im ersten Teil des Essays konnte gezeigt werden, dass Arbeitslosigkeit einhergeht mit einer qualitativen Veränderung des verfügbaren Sozialkapitals und der Netzwerkeinbettung. Erwerbslose entwickeln homogene Netzwerke und ziehen sich mit zunehmender Länge der Arbeitslosigkeit aus dem öffentlichen Raum zurück. Aus dem zweiten Teil geht hervor, dass gerade ein heterogenes

1 Linn, 2001: 20

2 ebd.

3 Kettner / Rebien, 2009: 212

4 Brandt, 2006

5 Freitag, 2000

6 Barbierie et al., 2000

soziales Netzwerk Vorteile bei der Arbeitsplatzsuche bietet. Im Umkehrschluss bedeutet das eine Benachteiligung von Personen mit einer begrenzten Ausstattung an Sozialkapital. Das legt die These nahe, dass Arbeitslosigkeit ein über Veränderungen in der Netzwerkstruktur vermittelter sich selbst verstärkender Prozess ist. Langzeitarbeitslose ziehen sich immer mehr in private Netzwerke zurück und bauen somit ihre für die Beschäftigungsaufnahme wichtige Ressource des Sozialkapitals ab. Um diese These zu bestätigen, sind aber Studien nötig, die in einer Kohortenbetrachtung einerseits die Veränderung der Netzwerkressourcen nach Eintritt in die Arbeitslosigkeit untersuchen und gleichzeitig den Zusammenhang von vorhandenen Netzwerkressourcen mit der Eintrittschance in ein Beschäftigungsverhältnis hinterfragen. Die Verknüpfung unterschiedlicher Studien zu dem Thema, wie in diesem Essay geschehen, hat aufgrund der verschiedenen Studienpopulationen leider keine definitive Beweiskraft.

Literatur

- Barbieri, P et al. (2000): Social Capital and Unemployment Exits. In: Gallie, D. / Paugam, S. (2000): Welfare Regimes and the Experience of Unemployment in Europe. Oxford University Press.
- Bourdieu, P. (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Kreckel, R. (1983): Soziale Ungleichheiten. Soziale Welt Sonderband 2.
- Brandt, M. (2007): Soziale Kontakte als Weg aus der Erwerbslosigkeit. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 58-3, 2007: 468-488.
- Burt, R. (1992): Structural Holes. The Social Structure of Competition. Harvard University Press.
- Coleman, J. S. (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital. In: American Journal of Sociology, 94, 1988: 95-120.
- Freitag, M. (2000): Soziales Kapital und Arbeitslosigkeit - Eine empirische Analyse zu den Schweizer Kantonen. In: Zeitschrift für Soziologie, 29-3, 2000: 186-201.
- Granovetter, M. S. (1974): Getting a Job: A Study of Contacts and Careers. Harvard University Press.
- Granovetter, M. S. / Swedberg, R. (1992): The Sociology of Economic Life. Westview Press.
- Kettner, A. / Rebien, M. (2009): Netzwerkforschung auf einem Auge blind? Ein Beitrag zur Rolle von Netzwerken bei Stellenbesetzungsprozessen. In: Häußling, R. (2009): Grenzen von Netzwerken. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Lazarsfeld, P. F. / Jahoda, M. / Zeisel, H. (1933): Die Arbeitslosen von Marienthal: Ein soziographischer Versuch über die Wirkungen langandauernder Arbeitslosigkeit. Suhrkamp Verlag.
- Lin, N. (2001): Social Capital. A Theory of Social Structure and Action. Cambridge University Press.
- Ludwig-Mayerhofer, W. (2008): Arbeitslosigkeit und sozialer Ausschluss. In: Anhorn, R. et al. (2008): Sozialer Ausschluss und Soziale Arbeit - Positionsbestimmungen einer kritischen Theorie und Praxis sozialer Arbeit. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Mühling, T. (2005): Lebenslagen von Niedrigeinkommenshaushalten - eine Analyse des NIEP. In: Zeitschrift für Familienforschung, 17-2, 2005: 167-188.
- Paugam, S. / Russel, H. (2000): The Effects of Employment Precarity and Unemployment on Social Isolation. In: Gallie, D. / Paugam, S. (2000): Welfare regimes and the experience of unemployment in Europe. Oxford University Press.
- Putnam, R. D. (1995): Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America. In: Political Science and Politics, 28, 1995: 664-683.
- Schwarze, J. / Mühling, T. (2003): Auswertung des Niedrigeinkommens-Panels (NIEP) im Hinblick auf eine mehrdimensionale Analyse von Armut. Staatsinstitut für Familienforschung an der Universität Bamberg.