

Forschungsgruppe Arbeit, Generation, Sozialstruktur (AGES)  
Research Group LAbour, Generation, Stratification (AGES)

---

Diskussions-Papier

August 2005

Christian Deindl

**Soziale Netzwerke und soziales Kapital**  
**Einfluss auf Lebenszufriedenheit und Vertrauen**

P.AGES 5

---

UNIVERSITÄT ZÜRICH

Christian Deindl 2005: Soziale Netzwerke und soziales Kapital – Einfluss auf Lebenszufriedenheit und Vertrauen. P.AGES 5 – Diskussions-Papier der Forschungsgruppe Arbeit, Generation, Sozialstruktur (AGES) der Universität Zürich.

Forschungsgruppe Arbeit, Generation, Sozialstruktur (AGES)  
Research Group LAbour, Generation, Stratification (AGES)

Leitung: Prof. Dr. Marc Szydlik

Universität Zürich  
Soziologisches Institut  
Andreasstrasse 15  
CH-8050 Zürich

Tel.: 0041-44 635 23 41

Fax: 0041-44 635 23 99

Mail: [ages@soziologie.unizh.ch](mailto:ages@soziologie.unizh.ch)  
Home: [www.suz.unizh.ch/ages](http://www.suz.unizh.ch/ages)

# **Soziale Netzwerke und soziales Kapital**

## **Einfluss auf Lebenszufriedenheit und Vertrauen**

Christian Deindl<sup>1</sup>

### **Zusammenfassung**

Soziale Netzwerke und soziales Kapital haben einen großen Einfluss auf unterschiedliche Aspekte des Lebens. Anhand des Datensatzes „Selbst- und Kollektivorientierung“ werden in diesem Diskussions-Papier zwei Aspekte des Sozialkapitals einer näheren Betrachtung unterzogen: Lebenszufriedenheit und Vertrauen in andere Menschen. Die multivariate Analyse zeigt, dass beide Variablen von Netzwerken positiv beeinflusst werden, jedoch von unterschiedlichen Netzwerkteilen. Während Lebenszufriedenheit eher von Netzwerken mit engen Beziehungen wie zum Partner und zur Verwandtschaft positiv zusammenhängt, ist Vertrauen eher von Freundschaften und positiven Erfahrungen mit anderen Menschen in der Vergangenheit abhängig.

### **1 Einleitung**

Die Beschäftigung mit sozialen Netzwerken hat in den vergangenen Jahren durch die Diskussion über soziales Kapital erheblich zugenommen. Insbesondere durch die Arbeiten von Putnam, der vor allem die Verbesserung von Makrophänomenen (wie z.B. der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit einer Region) in den Vordergrund stellt (Putnam 1993, 1995, 2000), wurde ein wahrer Boom an Schriften über Sozialkapital hervorgerufen (Putnam 2001). Das häufige Auftreten von Begriffen wie „soziales Engagement“, „Bürgergesellschaft“ etc. betonen die gesellschaftliche Relevanz des Sozialkapital-Konzeptes. Das hier vorliegende Diskussions-Papier beschäftigt sich mit Auswirkungen von sozialen Netzwerken auf der Mikro-Ebene. Durch die Einbindung in soziale Netzwerke entsteht soziales Kapital. Dieses soziale Kapital stellt für den Einzelnen und/oder für ein Kollektiv Ressourcen zur Verfügung, die wiederum bestimmte Handlungen erleichtern bzw. erst ermöglichen. Zentraler Punkt dieser Arbeit ist das aus Netzwerken entstehende soziale Kapital. Weiterhin beschäftigt sich dieser Aufsatz mit der Lebenszufriedenheit und dem Vertrauen in andere Menschen. Die individuelle Lebenszufriedenheit wird nach Nan Lin (2001) durch expressive Handlungen verstärkt. In Abschnitt 2

---

<sup>1</sup> Dieses Diskussions-Papier ist ein verkürzter Auszug aus meiner Magisterarbeit (Deindl 2004).

dieses Diskussions-Papiers werden die wichtigsten theoretischen Strömungen kurz vorgestellt, aus denen dann die Hypothesen generiert werden. Im dritten Abschnitt wird auf die verwendeten Daten und die Operationalisierung von sozialem Kapital eingegangen. Auf die im vierten Teil geleistete empirische Untersuchung folgt die Diskussion der Ergebnisse.

## **2 Theorie der Einbindung in Netzwerke und des sozialen Kapitals**

### **2.1 Netzwerke**

Netzwerke und soziales Kapital sind eng miteinander verwoben, definitorisch aber recht gut zu unterscheiden. Netzwerke lassen sich definieren „als eine abgegrenzte Menge von Knoten oder Elementen und der Menge der zwischen ihnen verlaufenden so genannten Kanten“ (Jansen 2003: 58). Diese Definition besagt, dass Akteure durch die zwischen ihnen verlaufenden Beziehungen verbunden sind. Durch die Einbettung in ein Netzwerk handelt ein Akteur nicht mehr nur aus reinem Eigeninteresse, sondern bezogen auf einen sozialen Kontext (Granovetter 1985). Durch diesen sozialen Kontext produzieren Netzwerke, als soziales Kapital betrachtet, für ein Individuum einen Gewinn (Jansen 2003: 105). Die Höhe dieses Gewinns hängt von der Größe des Netzwerkes, der Art der Beziehungen und von der Platzierung oder Position in einem Netzwerk ab. Netzwerke können aus schwachen oder aus starken Beziehungen bestehen. Es wird davon ausgegangen, dass geschlossene Netzwerke, wie sie z.B. bei engen Freunden, der Partnerschaft oder der Kernfamilie vorliegen aus starken Beziehungen bestehen, während offene Netzwerke, wie sie beispielsweise in einem Verein vorliegen, eher schwache Beziehungen beinhalten. Diese unterschiedlichen Beziehungsarten in Netzwerken haben Einfluss auf die Gewinne, die ein Einzelner aus Netzwerken ziehen kann.

### **2.2 Soziales Kapital**

Soziales Kapital ist ein über die Betrachtung von Netzwerken hinausgehendes Konzept. Es stellt eine Verbindung zwischen Netzwerk- und Kapitaltheorie dar. Dadurch lassen sich die Gewinne aus sozialen Beziehungen theoretisch fundiert untersuchen.

Nachdem es in seiner Geschichte wiederholt aus unterschiedlichen Beweggründen neu definiert worden ist, haben sich bei den neueren Schriften (z.B. Putnam, Lin, Coleman, Bourdieu) Gemeinsamkeiten herausgebildet, die es ermöglichen, die einzelnen Theorie-Stränge zusammenzuführen. Sozialkapital wird als Netzwerkphänomen angesehen. Es entsteht und vergeht innerhalb von sozialen Beziehungen. Die Zugehörigkeit zu einer Gruppe lässt sich als

Ressource auffassen, die es einem Akteur ermöglicht, sowohl für sich selbst als auch für die Gruppenmitglieder positive Auswirkungen zu erzielen (Bourdieu 1983).

Da nahezu jeder Teil eines sozialen Beziehungssystems ist, entsteht Sozialkapital häufig als Nebenprodukt von alltäglichen Beziehungen (Coleman 1988, 1990, 1991; Portes 1998). Es ist zwar möglich, individuelle Beziehungen „absichtsvoll zu mobilisieren“ (Lin 2001), da Netzwerke und Gruppenzugehörigkeiten aber eher einem Grundbedürfnis menschlichen Zusammenlebens entstammen, entwickeln sich positive Auswirkungen aus Gruppenzugehörigkeiten meist nebenbei (Coleman 1991). Die Höhe des verfügbaren Sozialkapitals lässt sich zum einen an der Größe des Netzwerkes ablesen und zum anderen an der Verschiedenheit der darin befindlichen Mitglieder, also dem spezifischen Aufbau des Netzwerkes. Die Idee hinter letzterem ist, dass Beziehungen zu Menschen aus möglichst unterschiedlichen Bereichen die positiven Ergebnisse aus einer Gruppenzugehörigkeit erhöhen (Lin 2001b). Die Mitgliedschaft in Vereinen und Kontakte am Arbeitsplatz schaffen wichtige Beziehungen, um beispielsweise neues, dem eigenen Kernnetzwerk fremdes Wissen zu erlangen, andere Sichtweisen zu erlernen und vieles mehr. Durch sog. „Beziehungsarbeit“ (Bourdieu 1983) hat der Einzelne die Möglichkeit, sein Sozialkapital zu vergrößern. Die erfolgreiche Investition in seine sozialen Beziehungen ermöglichen es ihm die Zinsen seiner Beziehungsarbeit zu nutzen (Bourdieu 1983). Neben der Zugehörigkeit zu Netzwerken und Gruppen spielt das Vertrauen bzw. die Normen in einer Gruppe eine wichtige Rolle. Durch gruppeninternes normenkonformes Verhalten hat der Einzelne die Möglichkeit, Hilfeleistungen zu geben, da er darauf vertrauen kann, in der Zukunft von seiner Hilfeleistung zu profitieren und sei es nur in Form von Anerkennung (Portes 1998; Lin et al. 2001; Putnam 2001). Nach Coleman existieren sog. „credit slips“ (Coleman 1998, 1990, 1991), d.h. Vorleistungen unterschiedlichster Art und Weise, die eines Grundmaßes an Vertrauen bedürfen um einlösbar zu sein, sie sind damit nicht unähnlich allen anderen Kreditvergaben im monetären Bereich. Vertrauen und geltende Normen sind also eine Grundvoraussetzung für das Funktionieren von Sozialkapital (Putnam 2001). Diese entstehen am verlässlichsten in engen, geschlossenen Netzwerken, hier liegen jedoch auch negative Auswirkungen vor, wie ein eingeschränkter Informationsfluss und starker Konformitätsdruck.

Sozialkapital ist nicht veräußerlich. Es ist im Besitz einer Gruppe (mindestens eine Dyade) und wird durch den Verlust von Gruppenmitgliedern oder die Nicht-Einhaltung von Normen zerstört. Für einen Einzelnen ist es jedoch möglich, Sozialkapital innerhalb einer Gruppe zu erhöhen und zu akkumulieren.

Die in der Literatur angenommenen positiven Auswirkungen des sozialen Kapitals sind zahlreich. An erster Stelle sei die Möglichkeit genannt, auf Hilfeleistungen gleich welcher Art zurückzugreifen. Diese können dabei auf verschiedene Art und Weise stattfinden. Netzwerkkontakte können bei der Arbeitssuche behilflich sein (Brandt 2005) oder auch als tatkräftige Umzugshilfe dienen. Auch Nachbarschaftshilfen und andere Vereinigungen ziehen Gewinn aus ihrem Sozialkapital (Coleman 1991). Auf gesellschaftlicher Ebene spielen vor allem das höhere Vertrauen und die Normenkonformität, die beide von sozialem Kapital positiv beeinflusst werden, eine wichtige positive Rolle. Soziale Kontrollmechanismen funktionieren in Gesellschaften/Gruppen mit hohem Sozialkapital besser, wodurch abweichendes Verhalten abnimmt (Putnam 2001).

Soziales Kapital hat jedoch auch negative Eigenschaften. Vor allem kriminelle Vereinigungen profitieren durch ihre Gruppennormen von ihrem hohen Sozialkapital, tragen aber relativ wenig zu einem positiven gesellschaftlichen Gewinn bei. Für die Mitglieder ist das gruppeninterne Sozialkapital also positiv, insoweit sie nicht beabsichtigen, aus der Gruppe auszutreten, während es sich auf gesellschaftlicher Ebene eher negativ auswirkt. Auch auf der Ebene der Entstehung von sozialem Kapital werden negative Auswirkungen vermutet. Durch die gleichen Mechanismen, die Sozialkapital für die einen entstehen lassen, werden andere von ihm ausgeschlossen bzw. kann es zu einem starken Konformitätsdruck innerhalb einer Gruppe kommen (Portes 1998). Dadurch kann es für Außenstehende problematisch sein, Zugang zu einer Gruppe zu bekommen. So sind sie nicht nur von der Gruppe, sondern auch vom Sozialkapital der Gruppe ausgeschlossen. Nicht ausgeschlossen sind sie allerdings von den positiven Auswirkungen auf das Kollektiv. Auch innerhalb von Gruppen kann es negative Auswirkungen geben. Verpflichtungen gegenüber anderen Gruppenmitgliedern können den individuellen Erfolg des Einzelnen verhindern, auch kann seine individuelle Freiheit durch Konformitätsdruck innerhalb der Gruppe beschnitten werden.

Festzuhalten ist: Soziales Kapital entsteht durch die Zugehörigkeit zu einem Netzwerk, aus dem positive (oder negative) Gewinne für den Einzelnen oder ein Kollektiv entstehen.

## 2.3 Hypothesen

Zwei abhängige Variablen sind in der Einleitung angesprochen worden: Lebenszufriedenheit und Vertrauen. Zu beiden fehlen noch empirisch gehaltvolle Thesen, um sie einer Überprüfung zu unterziehen. Als erstes soll die **Lebenszufriedenheit** betrachtet werden.

Bei der Lebenszufriedenheit handelt es sich um ein „multiaspektivisches Konstrukt (...), in dem affektive Komponenten von subjektiver Beurteilung eigener objektiver (ökonomischer, sozialer, gesundheitlicher) Lebensbedingungen zu unterscheiden sind“ (Schilling, Wahl 2002: 306). Unterschiedliche Faktoren beeinflussen neben der Einbindung in Netzwerke die Lebenszufriedenheit. Ein wichtiger Faktor ist der individuelle Wohlstand. Bis zu einer bestimmten Schwelle wächst mit dem Einkommen auch die Zufriedenheit an (vgl. Joffe 2005).

Nach Nan Lin ermöglichen vier Faktoren einen Gewinn aus sozialen Beziehungen. Als erstes wäre der Informationsfluss zu nennen, der durch Netzwerke verbessert wird. Informationen können innerhalb von Netzwerken schnell und effektiv ausgetauscht werden. Zusätzlich werden innerhalb von Netzwerken Informationspotentiale verfügbar, die für Außenseiter nicht zur Verfügung stehen. Zweitens sind soziale Netzwerke in der Lage Einfluss zu ermöglichen. Ein Mitglied desselben Netzwerkes kann ein gutes Wort einlegen („Putting in a word“) und so Erfolgchancen verbessern helfen. Drittens dienen Netzwerke als soziales Zeugnis. Der Einzelne kann auf sein Netzwerk verweisen, das er in der Lage ist zu mobilisieren. Der vierte und in diesem Fall entscheidende Punkt ist die Verstärkung von „identity and recognition“ (Lin 2001: 7). Der Einzelne erfährt in Netzwerken soziale Unterstützung und wird nach außen bestätigt. Gerade dieser Mechanismus führt auch zur Verstärkung der Lebenszufriedenheit. Dies führt zur Hypothese, dass durch die Einbindung in soziale Netzwerke, also durch soziales Kapital, die Lebenszufriedenheit positiv verstärkt wird.

H1: Je höher das Sozialkapital, desto höher ist die Lebenszufriedenheit.

Netzwerke wirken sich durch expressive Handlungen positiv auf die Zufriedenheit aus. Durch konkrete Hilfe in Krisen und Alltagssituationen kann das subjektive Empfinden der Lebensumstände verbessert werden. Durch Zuwendung in sozialen Netzwerken kommt es auch zu einer emotionalen Bereicherung, die dabei hilft, negative Gefühle zu vermeiden und positive zu verstärken (Schilling, Wahl 2002: 306f.).

Die zweite hier zu betrachtende Variable ist das **Vertrauen**. Vertrauen ist alltäglich, als Begriff vielschichtig und komplex und wird häufig in einem Zuge mit dem Begriff des sozialen Kapitals genannt. Vertrauen umfasst alle Aspekte des täglichen Lebens und muss zu einem gewissen Teil immer schon vorhanden sein, um dieses überhaupt zu ermöglichen. „Ohne jegliches Vertrauen aber könnte er morgens sein Bett nicht verlassen. Unbestimmte Angst, lähmendes Entsetzen befielen ihn“ (Luhmann 1973: 2). Diese drastische Beschreibung zeigt, welch wichtigen Stellenwert Vertrauen im Leben genießt.

Vertrauen tritt in verschiedenen Formen auf. Man kann Vertrauen in eine Regierung haben, also in Institutionen oder in die Wahrhaftigkeit einer Zeitungsschlagzeile, man kann auch

beim Schlafengehen darauf vertrauen, dass am nächsten Morgen die Sonne wieder aufgeht. Der für diese Arbeit entscheidende Vertrauensbegriff ist der des Vertrauens in andere Menschen.

Vertrauen bedarf mindestens zweier Akteure (Coleman 1990: 96, Preisendörfer 1995: 264). Soziale Beziehungen zwischen Akteuren haben zwei Eigenarten, die den Bedarf nach Vertrauen entstehen lassen. Bei sozialen Handlungen kommt es zu einem Zeit- und damit verbunden zu einem Informationsproblem (Preisendörfer 1995: 264). Nach Coleman machen Akteure „a [sic!] unilateral transfer of control over certain resources to another actor, based on a hope or expectation that the other's actions will satisfy his interests better than would his own actions“ (Coleman 1990: 91). Das Zeitproblem besteht nun darin, dass Leistungen mit einer zeitlichen Verzögerung eintreten und damit das Risiko verbunden ist, dass der jeweilige Interaktionspartner sich nicht an eine getroffene Vereinbarung hält (Coleman 1991: 91). Die Einbeziehung von Risiko in eine Entscheidung oder Handlung kann nach Coleman als Vertrauen beschrieben werden<sup>2</sup>. Durch Vertrauen wird das „Zeitproblem über[wunden] und die Informationsunsicherheit überbrückt, und zwar dergestalt, dass ein Akteur, nämlich derjenige, der Vertrauen schenkt, eine einseitige Vorleistung erbringt“ (Preisendörfer 1995: 264). Man nimmt also, wie Luhmann es ausdrückt, durch Vertrauen „Zukunft vorweg“ (Luhmann 1973). Es bleibt jedoch das Problem bestehen, dass „die Frage, ob [das in eine Person gesetzte] Vertrauen gerechtfertigt ist, [sich] immer erst im nach hinein entscheiden läßt“ (Bierhoff, Buck 1997: 99). Es gibt mehrere Möglichkeiten, mit dem Problem des Vertrauens umzugehen (Preisendörfer 1995: 265ff.). Man kann Situationen meiden, die Vertrauen fordern, man kann das Risiko auf mehrere Personen verteilen, man kann für eine enge persönliche Bindung an die Interaktionspartner sorgen, und sie somit zu „Vertrauten“ machen, oder man kann Verträge abschließen, die das Vertrauen durch rechtliche Bestimmungen ersetzen (Preisendörfer 1995: 265ff.), letzteres ist in sozialen Beziehungen aber nur äußerst begrenzt möglich.

Interessant für diese Arbeit ist der dritte Aspekt, nämlich die Möglichkeit, durch eine persönliche Bindung das Vertrauen zu erhöhen. „Die Dauerhaftigkeit von Beziehungen und die Dichte eines Netzwerkes“ (Preisendörfer 1995: 267) fördern das Vertrauen. „Es herrscht das Gesetz des Wiedersehens“ (Luhmann 1973: 39), welches in dauerhaften sozialen Beziehungen eine gute Grundlage für Vertrauen bereitet.

Vertrauen in soziale Handlungen erfolgt nach Coleman nach demselben Prinzip, nach dem man eine Wette platziert: „If the chance of winning, relative to the chance of losing, is greater

---

<sup>2</sup> „This incorporation of risk into the decision can be treated under a general heading that can be described by the single word „trust“ (Coleman 1990: 91).



than the amount that would be lost (if he loses), relative to the amount that would be won (if he wins), then by placing the bet he has expected gain; and if he is rational, he should place it" (Coleman 1990: 99). Ob Vertrauen geschenkt wird, wird also rational danach entschieden, ob man möglicherweise Gewinn aus diesem richtig gesetzten Vertrauen ziehen kann (Preisendörfer 1995). Durch Vertrauen entsteht „Verhaltenssicherheit, nicht nur im Umgang mit Meinesgleichen, sondern auch mit mehr oder weniger Fremden“ (Jansen 2003: 29). Wiederholte Interaktion in Netzwerken erhöht dabei das Vertrauen in andere. Es wird also davon ausgegangen, dass die Einbettung in Netzwerke positiv auf das Vertrauen in andere Menschen wirkt.

H2: Je höher das Sozialkapital, desto höher ist das Vertrauen in andere Menschen.

### 3 Daten und Operationalisierung

Die Datengrundlage für die folgende empirische Untersuchung bildet die Studie: „Selbst- und Kollektivorientierung“ (SuKO), die im Rahmen einer Forschungsk Kooperation der Universitäten Köln, Düsseldorf und Duisburg im Jahre 2002 durchgeführt wurde<sup>3</sup>.

Unter Nutzung der CATI-Technik (Computer Aided Telephone Interviewing) wurde ein repräsentativer Querschnitt der volljährigen Bevölkerung der Bundesrepublik Deutschland befragt. Insgesamt wurde eine Stichprobengröße von 1.555 Fällen erreicht. Die Überrepräsentation von weiblichen, hoch Gebildeten und Befragten mittleren Alters macht eine Gewichtung aufgrund der Verteilung des Statistischen Jahrbuches nötig, die von den Datengebern durchgeführt wurde (Meulemann, Beckers: 2003a, 2003b).

#### 3.1 Operationalisierung

Die Operationalisierung von sozialem Kapital stellt ein immer wiederkehrendes Problem dar. In unterschiedlichen Studien wird es immer wieder auf andere Weise operationalisiert (Haug 1997). Soziales Kapital wird in dieser Arbeit über die Mitgliedschaft in Netzwerken erfasst. Verschiedene Netzwerkteile üben dabei einen unterschiedlichen Effekt auf die abhängigen Variablen aus. Bei der Netzwerkoperationalisierung wird gleichsam von „innen nach außen“ vorgegangen, d.h. erst werden die Netzwerkanteile betrachtet, die einem am nächsten stehen (strong ties) und dann die Teile, die eine geringere Beziehungsstärke (weak ties) aufweisen.

---

<sup>3</sup> Die Kölner Leitung der Studie (Heiner Meulemann und Tilo Beckers) haben mir freundlicherweise die Daten zur Sekundäranalyse zur Verfügung gestellt. Die Studie ist zudem unter der Studiennummer 4209 im Zentralarchiv für Empirische Sozialforschung an der Universität zu Köln archiviert.

Das der jeweiligen Person am nächsten stehende Netzwerk ist das der Familie und der Partnerschaft.

- Partnerschaft: Bei einer Partnerschaft handelt es sich um ein Netzwerk mit starken Bindungen, so genannten „strong ties“. Ob man mit einem Partner zusammenlebt oder allein wohnt, ist hier das entscheidende Kriterium. Der eigene Partner stellt ein Netzwerk dar, auf das man jederzeit zurückgreifen kann. Dadurch ist das Partnerschaftsnetzwerk prädestiniert emotionale Nähe und Zuwendung zu geben; Eigenschaften, die insbesondere bei der Lebenszufriedenheit positiv zum tragen kommen müssten.
- Kinder: Sicherlich mit der Partnerschaft zusammenhängend stellen Kinder einen wichtigen Netzwerkaspekt dar. Kinder sind selbst ein Teilnetzwerk, insofern sie Mitglieder des Kernfamiliennetzwerkes sind. Kinder stehen ihren Eltern äußerst nahe. Sie sind ein Teil von ihnen und benötigen viel Engagement, zudem bietet sich für die Eltern die Möglichkeit, im Alter von ihren Kindern Unterstützung zu erlangen. Entscheidend ist hier die Anzahl der eigenen Kinder.
- Verwandtschaft: Die Verwandtschaft stellt gleichfalls ein wichtiges Netzwerk dar, gerade in Familien, wo die Familienbande sehr stark sind. Operationalisiert wird diese Variable über die Häufigkeit der Treffen mit Verwandten.
- Freunde: Die Freunde sind die Nächsten nach der Familie, in manchen Fällen eventuell sogar die ersten, die man um Hilfe bittet und die man mobilisieren kann. Von ihnen erhält man soziale Anerkennung außerhalb der eigenen Familie. Freundschaftsnetzwerke können heterogen sein und so Zugang zu Ressourcen schaffen, die einem sonst verwehrt bleiben würden. Nach Bourdieu hängt „der Umfang des Sozialkapitals, das der einzelne besitzt, [...] von der Ausdehnung des Netzes von Beziehungen ab, die [der einzelne] [...] tatsächlich mobilisieren kann [...]“ (Bourdieu 1983: 191). Operationalisiert wird die Variable „Freunde“ über die Frage nach der Anzahl der engen Freunde.
- Nachbarn: Die eigene Nachbarschaft ist ein vom Einzelnen emotional weiter entferntes Netzwerk, das einen aber tagtäglich umgibt und eine bedeutende Ressource darstellen kann. Durch ihre räumliche Nähe lassen sich Nachbarn, Kontakt vorausgesetzt, auch relativ schnell mobilisieren. Jeder, der einmal in den Urlaub gefahren ist, weiß gute Nachbarn zu schätzen, die in dieser Zeit Pflanzen, Tiere und das Haus/die Wohnung versorgen können. Entscheidend ist hier die Qualität des Kontaktes, die über alltägliche Nachbarschaft hinausgeht. Operationalisiert wird diese Variable durch die Häufigkeit, mit der informeller Kontakt mit den Nachbarn aufgenommen wird.

- Erwerbstätigkeit: Die Erwerbstätigkeit wird als weiterer Netzwerkaspekt mit in die Analyse einbezogen. Sie nimmt einen großen Teil der Zeit eines erwerbstätigen Menschen in Anspruch. Die hier entstehenden Kontakte stellen ein weiteres wichtiges Netzwerk dar. Diese Variable wird gebildet als Unterscheidung zwischen erwerbstätigen und nicht erwerbstätigen Befragten.
- Ehrenamt: Zu guter Letzt spielt das insbesondere von Putnam betonte Ehrenamt noch eine wichtige Rolle. Die ehrenamtliche Tätigkeit ist eine Aktivität außerhalb der Familie und der eigenen Arbeit. Man ist Mitglied in einem Verein, weil man sich für ein Thema interessiert, oder sich für bestimmte Dinge engagieren will. Man bekommt Zugang zu einem Netzwerk, das nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit den zuvor beschriebenen Netzwerken steht. Auch hier wird eine dichotome Variable gebildet, die zwischen ehrenamtlich Engagierten und nicht Engagierten unterscheidet.

Neben den „reinen“ Netzwerkvariablen kommen noch drei Variablen hinzu, die positiv bzw. negativ auf Netzwerke wirken können. Diese möchte ich als Ressourcen bezeichnen, die zur Verfügung stehen müssen, um Sozialkapital zu bilden.

- Freie Zeit: Wer wenig Zeit hat, weil er beruflich und familiär stark eingespannt ist, kann sich weniger um seine Kontakte außerhalb dieser Bereiche kümmern. Deshalb ist es notwendig, die Anzahl der freien Stunden, die dem Einzelnen pro Tag zur Verfügung stehen, als Regulativ mit in das Netzwerkmodell aufzunehmen. Vor allem über die Zeit erfolgt auch die Umrechnung von Beziehungsarbeit in ökonomisches Kapital (Bourdieu 1983). Die freie Zeit wird als numerische Variable mit der Maßeinheit Stunden gebildet.
- TV-Konsum: Nicht nur die reine Anzahl der zur Verfügung stehenden freien Stunden ist entscheidend, es spielt auch eine Rolle, was man damit anfängt. Zeit, die allein vor dem Fernseher verbracht wird, steht nicht mehr zur Investition in Netzwerke zur Verfügung.
- Erfahrung: Ein offener, kontaktfreudiger Mensch, der überwiegend positive Erfahrungen mit anderen Menschen gemacht hat, ist eher in der Lage, auf andere Menschen offen zuzugehen und so sein Netzwerk zu vergrößern. Die Variable „Erfahrung mit anderen Menschen“ wird als dichotome Variable gebildet.
- Kontrollvariablen: Einige demographische Variablen werden als Kontrollvariablen in das Modell aufgenommen. Das Alter der Befragten wird in fünf Altersgruppen eingeteilt; das Einkommen wird in das Haushaltsnettoeinkommen und das empfundene Einkommen als

„Auskommen mit dem Einkommen“ differenziert<sup>4</sup>. Die Höhe des Haushaltseinkommens wird in 1.000-Euro-Schritten eingeteilt und geht von „bis unter 1.000€“ bis zu „5.000€ und mehr“. Die Bildung in Form von erreichten Schulabschlüssen enthält Ausprägungen von „Kein Abschluss erreicht“ bis zu „Abitur“, auch das Geschlecht findet Berücksichtigung. Eine Dummy-Variablen „Ost-West“ soll außerdem mögliche Einflüsse durch diese deutsche Besonderheit erfassen können.

Das Gesamtmodell besteht also aus insgesamt zehn Variablen, die das Konzept der Einbettung in Netzwerke und des Sozialkapitals dieser Arbeit widerspiegeln und aus fünf Kontrollvariablen.

### 3.2 Abhängige Variablen

Als nächstes gilt es die abhängigen Variablen ein wenig näher anzuschauen. Dazu als erstes die *Lebenszufriedenheit*. Bei einem Mittelwert von 7,28 und einer Standardabweichung von 1,89 zeigt die Häufigkeitsauszählung der abhängigen Variable „Lebenszufriedenheit“ folgende Verteilung:

**Tabelle 1: Univariate Verteilung des Items „Lebenszufriedenheit“**

Lebenszufriedenheit	Anzahl	Prozent
(0) Ganz und gar unzufrieden	11	0,7
1	8	0,5
2	18	1,2
3	32	2,0
4	26	1,7
5	199	12,8
6	114	7,3
7	290	18,6
8	528	33,9
9	150	9,6
(10) Ganz und gar zufrieden	179	11,5
Gesamt	1554	100
Fehlend	1	

Datenbasis: SuKO 2002, eigene Berechnungen, gewichtete Ergebnisse.

<sup>4</sup> Der Verdacht, dass bei diesen beiden Variablen Multikollinearität vorliegen könnte, wurde durch entsprechenden Test überprüft und konnte nicht bestätigt werden. Erstaunlicherweise hängen die Höhe des Einkommens und das „Auskommen mit dem Einkommen“ nicht unbedingt zusammen.

Die auffallende Zufriedenheit der Befragten mit ihrem Leben steht in Übereinstimmung mit der offiziellen Statistik, wie z.B. dem Datenreport 2002 (2002: 431).

„Generalisiertes *Vertrauen*“ ist die zweite Variable, deren Abhängigkeit von Sozialkapital untersucht wird. Das Vertrauen wird über die Standard-Frage gemessen: „Den meisten Menschen kann man vertrauen“, der man auf einer fünf-stufigen Skala zustimmen konnte. Bei Betrachtung der einfachen Häufigkeiten erkennt man, dass die meisten Befragten mit der Mittelkategorie antworten und dieses Item eher selten klare Zustimmung findet. Das Ergebnis zeugt also von einer durchschnittlichen bis eher schlechten Basis des Vertrauens innerhalb der Stichprobe.

**Tabelle 2: Univariate Verteilung des Items „Vertrauen“**

Vertrauen	Anzahl	Prozent
(1) Stimme überhaupt nicht zu	301	19,4
2	416	26,8
3	644	41,4
4	135	8,7
(5) Stimme voll und ganz zu	58	3,7
Gesamt	1555	100
Mittelwert	2,51	
Standardabweichung	1,02	

Datenbasis: SuKO 2002, eigene Berechnungen, gewichtete Ergebnisse.

## 4 Befunde

### 4.1 Lebenszufriedenheit

Ziel dieser Untersuchung ist es, den Einfluss von einzelnen Netzwerkvariablen auf die Zielvariablen zu untersuchen. Der geeignete Weg hierzu liegt in einer multivariaten Analyse, die in Form einer linearen Regression durchgeführt wird. Dabei wird in drei Schritten vorgegangen: In einem ersten Schritt wird ein Modell für die Netzwerkvariablen sowie für die Kontrollvariablen gerechnet, anschließend wird ein Gesamtmodell für alle Variablen geschätzt.

Das Gesamtmodell erklärt 20,7% der Varianz der abhängigen Variablen. Das Partnerschaftsnetzwerk hat von den Netzwerkvariablen den höchsten Einfluss (0,45). Des Weiteren liegen signifikante Effekte beim Verwandtschafts- (0,11), beim Freundes- (0,12) und beim Nachbarschaftsnetzwerk (0,09) vor. Die zur Verfügung stehende freie Zeit hat nur geringen Einfluss (0,04) auf die abhängige Variable, während der Erfahrung mit anderen Menschen

eine große Bedeutung (0,62) zukommt. Theoretisch wurde erwartet, dass Netzwerke, die expressives Handeln begünstigen, sich positiv auf die Lebenszufriedenheit auswirken (Lin 2001). Die hohen Werte beim Partnerschaftsnetzwerk stehen also im Einklang mit der Theorie; das Zusammenleben mit einem Partner wirkt sich positiv auf das persönliche Befinden aus.

Der Einfluss des „Auskommens mit dem Einkommen“ war nach den theoretischen Ausführungen zu den abhängigen Variablen und auch nach der Literatur zur Lebenszufriedenheit zu erwarten (Datenreport 2002). Auch der hohe negative Einfluss der Tatsache in Ostdeutschland zu Leben auf die Lebenszufriedenheit verwundert nicht, sind doch die Lebensumstände im Osten Deutschlands immer noch schlechter als im Westen, wobei dabei nicht der geringere Verdienst gemeint ist.

**Tabelle 3: Lineare Regression der Lebenszufriedenheit auf Netzwerke**

Variablen	Netzwerke		Kontrollvariablen		Netzwerke und Kontrollvariablen	
	B	$\beta$	B	$\beta$	B	$\beta$
<b>Netzwerkvariablen</b>						
Partner	0,53**	0,13			0,45**	0,11
Kinder	0,08	0,05			0,07	0,04
Verwandtschaft	0,08**	0,06			0,11**	0,09
Freunde	0,13**	0,11			0,12**	0,10
Nachbarn	0,09*	0,07			0,09*	0,06
Erwerbstätigkeit	-0,09	-0,03			-0,08	-0,02
Ehrenamt	-0,11	-0,03			-0,16	-0,04
Freie Zeit	0,05**	0,11			0,04*	0,07
TV-Konsum	-0,07**	-0,07			-0,03	-0,03
Erfahrung	0,80**	0,18			0,62**	0,14
<b>Kontrollvariablen</b>						
Alter			0,08	0,05	-0,01	-0,01
Haushaltseinkommen			0,13**	0,08	0,05	0,03
HH-Auskommen			0,71**	0,31	0,66**	0,29
Bildung			-0,04	-0,02	-0,01	-0,01
Geschlecht			-0,12	-0,03	-0,15	-0,04
Ost-West			-0,55**	-0,11	-0,57**	-0,11
R <sup>2</sup> /korr. R <sup>2</sup>	0,10/0,10		0,14/0,13		0,21/0,20	
F-Test	16,48**		34,58**		20,01**	
N	1443		1298		1242	
Konstante	5,29		4,62		3,26	

Datenbasis: SuKO 2002, eigene Berechnungen, gewichtete Ergebnisse, Koeffizienten signifikant zum\*\* < 0,01 und \* < 0,05-Niveau.

Lebenszufriedenheit resultiert aus einer Interpretation der ökonomischen, sozialen und gesundheitlichen Lebensbedingungen (Schilling, Wahl 2002: 306). Ist also auch durch positiven Umgang mit anderen Menschen mitbestimmt. In diesem Zusammenhang lassen sich die Ergebnisse interpretieren. Guter Kontakt zu Verwandtschaft, Freunden und Nachbarn deutet zusammen mit der Einschätzung, überwiegend gute Erfahrungen mit anderen Menschen gemacht zu haben, auf ein intaktes soziales Umfeld hin und sorgt so für eine höhere Lebenszufriedenheit. Der eigene Partner begünstigt nicht nur Gewinne aus expressivem Handeln, er ermöglicht auch eine positive Interpretation der Lebensverhältnisse und hat so einen positiven Einfluss auf die Lebenszufriedenheit.

Einen ähnlichen Effekt erwartet man auch vom Haushaltseinkommen, das einen hoch signifikanten Einfluss auf die Lebenszufriedenheit hat, zumindest bei der Zufriedenheit mit dem Einkommen (im getrennten Modell hat auch die tatsächliche Höhe des Haushaltseinkommens einen Einfluss auf die Lebenszufriedenheit). Der Vergleich der einzelnen Modelle zeigt keine großen Veränderungen der unabhängigen Variablen über die Modelle hinweg, so dass auf eine einzelne Interpretation verzichtet werden kann.

#### **4.2.1. Vertrauen**

Bei der Regression von Vertrauen auf Netzwerke zeigt sich ein verändertes Bild. Andere Netzwerkaspekte sind in den Vordergrund getreten. Die Erklärungskraft des Teilmodells für die Netzwerkvariablen ist mit ungefähr 10% erklärter Varianz jedoch relativ konstant. Der Netzwerkaspekt mit dem größten Einfluss ist hier das Freundschaftsnetzwerk (0,11). Im „reinen“ Netzwerkmodell hat zusätzlich noch das Nachbarschaftsnetzwerk einen signifikanten Einfluss, der jedoch relativ gering ausfällt (0,05). Generell wird von schwächeren Beziehungen, wie sie in einem Nachbarschaftsnetzwerk vorliegen, ein positiver Einfluss auf generalisiertes Vertrauen erwartet (Stolle 1998: 515). Vertrauen wird jedoch auch durch persönliche Bindungen, vor allem durch Netzwerke, die eine gewisse Dauer und Dichte haben, gefördert (Preisendörfer 1995). Diesen Aspekt findet man im Freundschaftsnetzwerk (0,11/0,10) repräsentiert. Den höchsten Einfluss hat die Erfahrung mit anderen Menschen auf das Vertrauen.

Dies ist nicht verwunderlich, in gewissem Maße wird Vertrauen durch positive Interaktionen mit anderen Menschen in der Vergangenheit erst generiert. Eine Vielzahl von positiven Erfahrungen hat so einen hohen positiven Einfluss auf das Vertrauen. Von den Kontrollvariablen hat nur das Alter einen signifikanten Einfluss auf das Vertrauen. Auch dies steht in Übereinstimmung mit der Literatur, da von alten Menschen für gewöhnlich angenommen wird, dass sie ein höheres Vertrauen haben (Stolle 1998: 512). Nicht in Übereinstimmung stehen

die anderen Befunde. Insbesondere vom Ehrenamt wird üblicherweise ein signifikant positiver Effekt auf das Vertrauen erwartet. „To Putnam, social capital consists of three components – networks of civic engagement, norms of reciprocity, and trust – all of which stand in a simultaneous relationship to each other“ (Stolle 1998: 497, Fußnote 1).

**Tabelle 4: Lineare Regression des Vertrauens auf Netzwerke**

Variablen	Netzwerke		Kontrollvariablen		Netzwerke und Kontrollvariablen	
	B	$\beta$	B	$\beta$	B	$\beta$
<b>Netzwerkvariablen</b>						
Partner	-0,03	-0,01			0,04	0,02
Kinder	0,03	0,03			-0,04	-0,05
Verwandtschaft	-0,01	-0,02			-0,02	-0,02
Freunde	<b>0,10**</b>	0,16			0,11**	0,17
Nachbarn	0,05**	0,07			0,03	0,03
Erwerbstätigkeit	-0,03	-0,02			0,04	0,02
Ehrenamt	-0,06	-0,03			-0,04	-0,02
Freie Zeit	0,01	0,05			0,002	0,01
TV-Konsum	0,02	0,04			0,03	0,05
Erfahrung	0,54**	0,22			0,58**	0,24
<b>Kontrollvariablen</b>						
Alter			0,13**	0,16	0,11**	0,14
Haushaltseinkommen			-0,02	-0,03	-0,06	-0,06
HH-Auskommen			0,08*	0,06	0,02	0,02
Bildung			0,02	0,02	0,01	0,01
Geschlecht			0,08	0,00	-0,05	-0,03
Ost-West			0,11	0,04	0,08	0,03
R <sup>2</sup> /korr. R <sup>2</sup>	0,10/0,10		0,04/0,03		0,14/0,13	
F-Test	16,10**		7,84**		12,07**	
N	1443		1297		1241	
Konstante	1,45		1,90		1,31	

Datenbasis: SuKO 2002, eigene Berechnungen, gewichtete Ergebnisse, Koeffizienten signifikant zum\*\* < 0,01 und \* < 0,05-Niveau.

Auch der eigene Partner oder die Verwandtschaft müssten einen positiven Effekt ausüben, wenn man annimmt, dass es sich wie bei den Freunden um Netzwerke handelt, die andauernd und dicht im Sinne Preisendörfers sind (Preisendörfer 1995). Die empirische Überprüfung widerlegt also zum Teil die theoretischen Vermutungen.



## 5 Fazit

Die Ergebnisse der empirischen Untersuchung bestätigen und widerlegen die Ausgangshypothesen. Ein genereller positiver Einfluss von Netzwerken auf die abhängigen Variablen Lebenszufriedenheit und Vertrauen lässt sich nicht finden. Wohl aber lässt sich sagen, dass einzelne und für jede abhängige Variable spezifische unabhängige Variablen einen positiven Einfluss haben. Dies macht es notwendig, die Hypothesen umzuformulieren. Für die Lebenszufriedenheit hat sich folgende Hypothese empirisch bewährt:

Die Einbindung in Netzwerke mit engen Beziehungen und dem eigenen Lebensmittelpunkt nahe stehende Netzwerke beeinflussen die Lebenszufriedenheit positiv.

Auf das Vertrauen haben das Freundschaftsnetzwerk sowie die Erfahrung mit anderen Menschen einen Einfluss. Alle anderen Netzwerkaspekte und Bedingungen für Netzwerke haben keinen Einfluss auf die abhängige Variable. Dieses Ergebnis deutet darauf hin, dass semi-starke Beziehungen, wie sie in Freundschaftsnetzwerken vorliegen, sowie die Qualität von vergangenen Beziehungen konstitutiv für Vertrauen sind. Die veränderte Hypothese lautet also wie folgt:

Je höher die Einbindung in Freundschaftsnetzwerke und je besser die Erfahrungen, die man in der Vergangenheit mit anderen Menschen gemacht hat, desto höher ist das Vertrauen in andere Menschen.

Zusammenfassend lässt sich Folgendes festhalten:

Die Einbettung in Netzwerke hat Auswirkungen auf das subjektive Wohlbefinden, jedoch keine so großen wie ökonomische Aspekte. Nach Lin (2001) verstärken expressive Handlungen die *Lebenszufriedenheit*. Ein gewisses Maß an Lebenszufriedenheit muss also schon zuvor vorhanden sein. Netzwerke beeinflussen die Lebenszufriedenheit, indem sie positive Gefühle verstärken und negative verhindern (Schilling, Wahl 2002: 307). Die Grundlagen für diese Gefühle resultieren jedoch vor allem aus der Umdeutung objektiver Lebensbedingungen, die zu einem beträchtlichen Teil aus dem Haushaltseinkommen resultieren. Die subjektiven Lebensumstände kommen dann zum Tragen, wenn die objektiven Faktoren befriedigt sind. Ebenso wie nach der berühmten Maslow'schen Bedürfnishierarchie (Maslow 1954) ein Werte wie Freiheit erst dann wichtig wird, wenn die Grundbedürfnisse nach z.B. Sicherheit gestillt ist, tragen Netzwerke erst dann zu einer Steigerung der Lebenszufriedenheit bei, wenn primäre Sorgen wie die Frage nach dem Einkommen keine große Rolle mehr spielen.

Beim *Vertrauen* handelt es sich um ein schwer zu fassendes Konstrukt, welches in Umfragen eventuell nicht exakt ermittelbar ist. Alternative Erhebungstechniken, wie z.B. die In-

tegration von Experimenten in Umfragen, wie sie von Fehr et al. (2002) benutzt werden, könnten hier Abhilfe schaffen. Vertrauensvolle Menschen interagieren verstärkt in Netzwerken und sind so besser eingebettet, so dass der Verstärkereffekt von Netzwerken minimal ausfällt, da es hier auf ein schon existierendes hohes Vertrauensniveau stößt. Vertrauen hätte demnach eine selbstselektierende Funktion, die der Interaktion in Netzwerken vorgeschaltet ist, ein Problem, das auch von Stolle (1998) thematisiert wird.

## Literatur

- Bierhoff, Hans Werner, Ernst Buck 1997: Wer vertraut wem? Soziodemographische Merkmale des Vertrauens. In: Schweer, Martin K., Vertrauen und soziales Handeln – Facetten eines alltäglichen Phänomens. Neuwied, Kriftel, Berlin: Luchterhand.
- Brandt, Martina 2005: Soziale Kontakte als Weg aus der Erwerbslosigkeit. P.AGES 2 – Diskussionspapier der Forschungsgruppe Arbeit, Generation, Sozialstruktur (AGES) der Universität Zürich.
- Bourdieu, Pierre 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Reinhard Kreckel (Hrsg.), Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt, Sonderheft 2), Göttingen: Schwartz: 183-198.
- Coleman, James S. 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital. In: American Journal of Sociology, 94 (Supplement): S95-S120.
- Coleman, James S. 1990: Foundations of Social Theory. Cambridge, London: Harvard University Press.
- Coleman, James S. 1991: Grundlagen der Sozialtheorie. Band 1: Handlungen und Handlungssysteme. München: Oldenbourg.
- Deindl, Christian 2004: Die Einbindung in soziale Netzwerke und soziales Kapital – Eine theoretische und empirische Analyse. Magisterarbeit, Universität zu Köln: Seminar für Soziologie.
- Fehr, Ernst, Urs Fischbacher, Bernhard von Rosenblatt, Jürgen Schupp, Gert G. Wagner 2002: A Nation-Wide Laboratory – Examining trust and trustworthiness by integrating behavioral experiments into representative surveys. In: Schmollers Jahrbuch 122, 4: 519-542.
- Gabler, Siegfried Sabine Häder, Jürgen H. P. Hoffmeyer-Zlotnik (Hrsg.) 1998: Telefonstichproben in Deutschland. Opladen, Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- Hartmann, Martin, Claus Offe (Hrsg.) 2001: Vertrauen – Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts. Frankfurt, New York: Campus Verlag.
- Haug, Sonja 1997: Soziales Kapital – Ein kritischer Überblick über den aktuellen Forschungsstand. Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung, Working Papers Nr. 15, Arbeitsbereich II.
- Jansen, Dorothea 2003: Einführung in die Netzwerkanalyse – Grundlagen, Methoden, Forschungsbeispiele. Opladen: Leske + Budrich.
- Joffe, Josef 2005: Reich, aber glücklich. In: Die Zeit, 18: 28, 61.
- Lin, Nan 2001: Social Capital - A Theory of Social Structure and Action. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lin, Nan, Karen Cook, Ronald S. Burt 2001: Social Capital – Theory and Research. New York: Aldine De Gruyter.
- Luhmann, Niklas 1973 (2. Auflage): Vertrauen – Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität. Stuttgart: Enke.
- Maslow, Abraham K. 1954: Motivation and Personality. New York: Harper and Row.
- Meulemann, Heiner, Tilo Beckers 2003a: SuKO Codebuch.
- Meulemann, Heiner, Tilo Beckers 2003b: IfAS-Forschungsbericht ‚Selbst- und Kollektivorientierung‘ (SuKO) zum Interuniversitären Forschungsprojekt (Cati-Befragung) der Universitäten Köln, Düsseldorf und Duisburg 2002-2003. Verfügbar unter: [http://www.uni-koeln.de/wisofak/ifas/html/personal/homepage/beckers-tilo/kollektiv\\_2002.html](http://www.uni-koeln.de/wisofak/ifas/html/personal/homepage/beckers-tilo/kollektiv_2002.html) (am: 13.01.04).

- Portes, Alejandro 1998: Social Capital – Its Origins and Applications in Modern Sociology. In: Annual Review of Sociology, 24: 1-24.
- Preisendörfer, Peter 1995: Vertrauen als soziologische Kategorie – Möglichkeiten und Grenzen einer entscheidungstheoretischen Fundierung des Vertrauenskonzepts. In: Zeitschrift für Soziologie, 24, 4: 263-272.
- Putnam, Robert D. 1995: Bowling Alone – America's Declining Social Capital. In: Journal of Democracy 6, 1: 65-78.
- Putnam, Robert D. 2000: Bowling Alone – The Collapse and Revival of American Community. New York, u.a.: Simon and Schuster.
- Putnam, Robert D. (Hrsg.) 2001: Gesellschaft und Gemeinsinn. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Schilling, Oliver, Hans-Werner Wahl 2002: Menschen in ländlichen und urbanen Regionen. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 54, 2: 304-317.
- Stolle, Dietlind 1998: Bowling Together, Bowling Alone – The Development of Generalized Trust in Voluntary Associations. In: Political Psychology, 19, 3: 497-525.