

## DAS ONLINE-SUPPLEMENT DES FORSCHUNGSJOURNALS

FORSCHUNGSJOURNAL SOZIALE BEWEGUNGEN 30. JG. 4 | 2017

### Persönliche Netzwerkressourcen als selektive soziale Anreize gemeinnützigen Engagements

Sören Petermann

#### 1 | Einleitung

Um Bedingungen und Motivationen freiwilligen, gemeinnützigen Engagements zu erforschen, haben sich Ressourcen-, Mobilisierungs- und Kollektivgutansätze etabliert (Bühlmann/Freitag 2004; Leighley 1995; Opp 1994; Verba et al. 1995; Whiteley 1995; Wilson/Musick 1998). In diesen Ansätzen spielen persönliche Beziehungen als Rekrutierungskanal eine wichtige Rolle, um Informationen, Teilnahmeanreize oder Mobilisierungsaktivitäten zu lancieren (McAdam/Paulsen 1993; McPherson et al. 1992; Stern/Fullerton 2009).

Statt auf einzelne persönliche Kontakte zu fokussieren, untersucht dieser Beitrag, wie Engagement durch persönliche Netzwerkressourcen (NWR) gefördert wird, die sich auf das gesamte Netzwerk beziehen. NWR werden mit einem Ressourcengenerator gemessen (Gaag/Snijders 2005). Differenzierte Analysen zeigen auf, in welchem Ausmaß NWR bestimmter Personenkreise oder spezielle NWR-Arten für Engagement von Vorteil sind.

Im Folgenden wird der Stand der Engagementforschung dargelegt. Daran schließt sich eine Diskussion der Mechanismen an, die den Zusammenhang von NWR und Engagement vermitteln, woraus spezifische Hypothesen abgeleitet werden. Der empirische Teil beginnt mit der Konstruktion und Beschreibung zentraler Merkmale. Anschließend werden empirische Analysen vorgestellt

und interpretiert. Eine Diskussion der Ergebnisse beschließt den Beitrag.

#### 2 | Stand der Forschung

In Anlehnung an Wilson (2000: 215f) werden unter Engagement freiwillige, nicht an Bezahlung orientierte, dauerhafte bzw. regelmäßig wiederholte, bewusst reflektierte produktive Aktivitäten verstanden, für die Zeit, Anstrengungen und Geld verausgabt werden. Engagement fördert das Gemeinwohl, d.h. es trägt zum Nutzen von Personen außerhalb des eigenen Haushalts, von Gruppen oder Organisationen bei (Wilson/Musick 1997: 700). Engagement kann ferner in formalen Organisationen, z.B. Übungsleiter im Sportverein, oder als informelle Leistung, z.B. als Verschönerungsarbeit im Wohnquartier oder als Spende, erbracht werden. Aufgrund unterschiedlicher Definitionen ist es schwer, das Ausmaß des Engagements in Deutschland zu beziffern. Es schwankt zwischen 18% (Gaskin et al. 1996) und 44% (Simonson et al. 2017: 21), belegt aber, dass sich nur eine Minderheit für gemeinnützige Ziele engagiert. Entsprechend interessant ist, nach den Gründen und Umständen zu fragen. Hierzu haben sich drei Ansätze etabliert (Leighley 1995; Wilson 2000, 2012).

Im *Ressourcenansatz* wird angenommen, dass sich Menschen engagieren, die über spezifi-

sche, für die Tätigkeit relevante Dispositionen und Ressourcen (Wissen, Zeit, materielle Güter, soziale Kontakte) verfügen. Zum Beispiel sind für Übungsleiter im Sportverein Kenntnisse als Sportlehrer, pädagogische Fähigkeit und subjektiv verfügbare Zeit wichtig. Ressourcen zeigen an, ob eine Person für Engagement qualifiziert und für Interessenorganisationen attraktiv ist. Zudem platzieren Ressourcen Individuen in Kontexte, in denen Teilnahmegelegenheiten vielfältig sind. Zwar sprechen spezifische Aktivitäten verschiedene Ressourcen an, im Ressourcenansatz werden aber allgemeine Dispositionen und Assets wie sozialer Status, spezifische Lebensphasen und Motive diskutiert (Badescu/Neller 2007; Pearce 1993; Verba et al. 1995; Wilson 2000, 2012).

Bildung ist einer der wichtigsten Assets für Engagement. Mit höherer Bildung steigen Handlungskompetenzen, kognitive und Kooperation begünstigende Fähigkeiten, hierbei insbesondere Problembewusstsein und Empathie, aber auch Selbstvertrauen. Durch höhere Bildung werden Fähigkeiten erworben, wie sich sprachlich gut auszudrücken oder ein Kollektiv zu leiten. Ressourcenreiche Menschen sind auch mit organisatorischen (Verbands-)Praktiken besser vertraut. Empirisch sind vielfach Ressourceneffekte nachgewiesen worden; Bildung weist einen positiven Zusammenhang mit Engagement auf (Badescu/Neller 2007: 169; Offe 2002: 279; Pearce 1993; Smith 1994: 248ff; Wilson 2000: 219ff, 2012: 185; Wilson/Musick 1997: 698, 1998).

Zu den persönlichen Ressourcen zählen auch soziale Kontakte, deren Bedeutung im *Mobilisierungsansatz* deutlich stärker gewürdigt wird. Dieser Ansatz untersucht, wie Menschen für partizipative Tätigkeiten aktiviert werden, wobei vor allem auf Mobilisierung über soziale Kontakte verwiesen wird (Leighley 1995; Klandermans/Oegema 1987: 520). Soziale

Kontakte filtern spezifische Informationen über Möglichkeiten, sich freiwillig zu engagieren, während bereits engagierte Kontakte zum Engagement auffordern, als Vorbild dienen und zum eigenen Engagement animieren (Haski-Leventhal 2009; Penner 2004; Wilson 2000: 223). Individuen mit vielen heterogenen Sozialkontakten haben Vorteile, weil sie schneller, umfangreicher und zuverlässiger konkrete Informationen erhalten, wo und wie sie sich engagieren können.

McAdam und Paulsen (1993) haben einen vierstufigen Mobilisierungsprozess herausgearbeitet, der neben dem Rekrutierungsversuch einen Abgleich gemeinnütziger Ziele mit der eigenen Identität, die weitere Unterstützung durch Netzwerkpersonen und die Abwesenheit einer starken Opposition von Netzwerkpersonen, die sich gegen das Engagement stellen, umfasst. Positive Zusammenhänge zwischen Engagement und persönlichen Netzwerken, gemessen über die Größe oder Heterogenität des Familien-, Freundes- und Bekanntenkreises, sind vielfach empirisch belegt (Gensicke 2006: 12f; McPherson et al. 1992). Gaskin et al. (1996) stellten fest, dass 44% der Befragten durch Familien- und Freundschaftsbeziehungen, 27% durch die Mitgliedschaft in einer Interessenorganisation und 13% durch die Mitgliedschaft in einer religiösen Gemeinschaft von Engagementmöglichkeiten erfahren haben.

Der *Kollektivgutansatz* basiert auf der Theorie kollektiven Handelns (Olson 1965; Opp/Finkel 2001; Whiteley 1995). Demnach ist Engagement eine Tätigkeit, mit der ein Kollektivgut produziert wird. Eine wesentliche Eigenschaft von Kollektivgütern ist, dass kein Mitglied des Kollektivs von der Nutzung ausgeschlossen werden kann – auch wenn kein eigener Beitrag geleistet wurde. Dadurch entsteht ein Anreizproblem für die Produktion des Gutes, das nur gelöst wird, wenn der Kollektivgutanzreiz und selektive Anreize die Kosten des

eigenen Beitrags überwiegen. Der Kollektivgutanreiz beim Engagement besteht aus einer Unzufriedenheit mit einem nicht ausreichend verfügbaren Kollektivgut (z.B. lebenswerte Gemeinschaft) und dem altruistischen Motiv, etwas Gemeinwohldienliches zu tun. Dieser Anreiz ist mit der subjektiv wahrgenommenen Erfolgsaussicht zu gewichten, dass durch das eigene Engagement das Kollektivgut tatsächlich bereitgestellt wird. Engagierte müssen glauben, dass ihr Engagement wichtig für das Kollektivgut ist. Die Kosten des eigenen Beitrags bestehen aus verausgabter Zeit und anderen Ressourcen sowie Anstrengungen und Ausdauer.

Selektive Anreize gleichen die Lücke zwischen Kollektivgutanreiz und Kosten des eigenen Engagements aus. Selektive moralische Anreize sind das Gefühl, aus moralischen, ideologischen oder religiösen Gründen zum Engagement verpflichtet zu sein. Selektive Prozess-Anreize ergeben sich aus dem Ausüben der gemeinnützigen Tätigkeit und haben erfüllenden Charakter für die Engagierten. Solche Prozess-Anreize sind Unterhaltungswert, Spaß oder Genuss des Engagements, das Treffen ähnlich denkender Menschen oder das Lernen aus erster Hand über Gemeinnützigkeit. Selektive soziale Anreize sind Belohnungen durch das Befolgen sozialer Normen und Erwartungen sowie durch die soziale Anerkennung von wichtigen Bezugspersonen, deren Meinung die Engagierten wertschätzen. Wer sich freiwillig engagiert, erfährt aus seinem persönlichen Netzwerk positives Feedback und steigert sein Prestige (Haski-Leventhal 2009: 283; Penner 2004). Parallelen zum Mobilisierungsprozess liegen in der Steuerung des Engagements durch sowohl positive Anreize (Belohnung, Wertschätzung, Anerkennung) als auch negative Anreize (Abkehr, Abgrenzung, Geringschätzung).

### 3 | Netzwerkressourcen als soziale Anreize

In allen drei Ansätzen spielen persönliche Beziehungen eine Rolle: Sie sind direkte Informations- und Mobilisierungskanäle bzw. steuern über positive und negative Anreize kollektives Handeln. Allerdings existieren persönliche Beziehungen und Netzwerke nicht per se, sondern werden in Handlungen bestätigt und erneuert. Beziehungen lassen sich als verkettete Handlungen interpretieren, in denen soziale Ressourcen ausgetauscht werden (Petermann 2014: 133-135). Diese Ressourcen werden damit zu NWR. Die Fokussierung auf NWR hat für die Engagementforschung Vorteile, weil ein stärkerer Handlungsbezug zu den Netzwerkpersonen erreicht wird, weil Zugänge zu NWR unabhängig von der Anzahl persönlicher Beziehungen sind, weil ein stärkerer Bezug zu Netzwerkstrukturen gegeben ist, weil aus dem Umfang der NWR gruppenorientiertes und damit prosoziales Verhalten abgelesen werden kann und weil über differenzierte Ressourcenzugänge unterschiedliches partizipatives Handeln festgestellt werden kann. Wer auf vielfältige NWR zugreifen kann, wird seine Ziele effektiver und schneller erreichen - dies gilt auch für Engagement (Smith 1994: 253; Wilson 2000: 224).

Über NWR lassen sich sehr direkt Verhaltenserwartungen in Form selektiver sozialer Anreize ablesen, weil positive Anreize mit mehr und negative Anreize mit weniger NWR einhergehen. Diese Anreize beziehen sich auf soziale Ressourcen aus dem gesamten Netzwerk und nicht nur auf die vergleichsweise geringe Anzahl von gemeinnützig tätigen Kontakten. Dieser Aspekt wurde bereits von McAdam und Paulsen (1993: 646) thematisiert, allerdings für Netzwerkbeziehungen in Mobilisierungsversuchen. Wenn Anerkennung und Wertschätzung über vielfältige Austauschhandlungen im Netzwerk vermittelt werden und daraus umfangreiche NWR resultieren, signalisi-

sieren vielfältige NWR positive soziale Anreize, während wenige NWR kaum positive Anreize implizieren. Daraus lässt sich die Netzwerkressourcenhypothese (H1) ableiten: *Je mehr NWR zugänglich sind, desto wahrscheinlicher ist Engagement.*

### 3.1 | NWR – Personenkreise

NWR lassen sich nach Familien-, Freundes- und Bekanntenkreis differenzieren. Sie unterscheiden sich hinsichtlich ihrer wechselseitigen Verbundenheit oder Kohäsion und hinsichtlich ihrer Wahlfreiheit der Netzwerkbeziehungen. Beides hat Auswirkungen auf die Anreizsteuerung.

Ein kohäsives Netzwerk ist durch viele vertrauensvolle, dicht verbundene Beziehungen charakterisiert. Durkheims Theorie sozialer Integration (1988) besagt, dass soziale Normen eher in kohäsiven Gruppen auftreten und Mitglieder kohäsiver Gruppen sich eher in den Dienst der Gemeinschaft stellen. Mit der Integration in kohäsive Netzwerke wird kooperatives, prosoziales Verhalten leichter erlernt und verfestigt sich. Die Einhaltung von Gruppennormen und gemeinschaftsdienliches Verhalten sind wegen dem raschen Informationsfluss und der Verhaltenstransparenz in solchen Netzwerken gut beobachtbar. Für die Anreizsteuerung ist zudem wichtig, dass kohäsive Netzwerke soziale Kontrolle erleichtern und Normen sich leichter durchsetzen lassen. Die Anreizsteuerung sollte demnach stärker in kohäsiven als in kaum verbundenen Netzwerken wirken. Individuen, die eng in dichte Netzwerke eingebunden sind, werden eher zur Erstellung von Kollektivgüter beitragen und entsprechend stärker in Engagement involviert sein (Bekkers 2003; Wilson/Musick 1997: 695). Kohäsive Netzwerke sind durch einen regen Ressourcenaustausch zwischen Familienangehörigen und Freunden gekennzeichnet. Engagement wird also vor allem dann zu erwarten sein, wenn viele NWR von

Familienangehörigen und Freunden verfügbar sind. Prestige, Wertschätzung und soziale Anerkennung wird von sozial sehr nahestehenden Personen als Gegenleistungen für Engagement erwartet (Haski-Leventhal 2009: 285; Wilson 2000). Daraus lässt sich die Kohäsionshypothese (H2) ableiten: *Je mehr NWR aus kohäsiven Netzwerken (Familien- und Freundeskreise) zugänglich sind, desto wahrscheinlicher ist Engagement.*

Familien-, Freundes- und Bekanntenkreise unterscheiden sich ferner in der Wahlfreiheit der Netzwerkbeziehungen. Familienbeziehungen sind durch Verwandtschaft vorgegeben, d.h. es besteht keine Wahlmöglichkeit. Lediglich Kontakthäufigkeit, Intensität und Intimität dieser Beziehungen werden in Grenzen gewählt. Freunde und Bekannte sind dagegen freie Wahlbeziehungen, die aufgrund von persönlichen Interessen, Neigungen und Sympathien eingegangen werden. Allerdings ist die Wahlfreiheit nicht unbegrenzt, sondern bewegt sich in durch Kontexte strukturierte Gelegenheiten (Feld 1981). Wahlbeziehungen sind hochgradig durch das Homophilie-Prinzip geprägt. Beziehungen werden überzufällig häufig zu ähnlichen Personen aufgenommen, weil der Ressourcenaustausch stärker interessenbezogen ist. Insofern Beziehungen nicht aufgrund normativ-verpflichtender Bindungen beruhen, ist die Ähnlichkeit in Einstellungen, Interessen und Verhalten ein starker Treiber für stabile soziale Beziehungen. Damit sollten vom Ressourcenaustausch im Freundes-, vor allem aber im Bekanntenkreis starke selektive Anreize für Engagement ausgehen. Je stärker das Niveau des Ressourcenaustauschs in diesen Wahlbeziehungen ist, desto stärker sollten die sozialen Anreize sein. Daraus lässt sich die Wahlnetzwerkhypothese (H3) ableiten: *Je mehr NWR aus Wahlnetzwerken (Freundes- und Bekanntenkreise) zugänglich sind, desto wahrscheinlicher ist Engagement.*

### 3.2 | NWR - Ressourcenarten

NWR können nach Ressourcenart differenziert werden. Briggs (1998) trennt sie in *social leverage* und *social support* (vgl. Lin 2001). Social-leverage-Ressourcen werden verwendet, um Lebenschancen zu ergreifen, Wohlstand zu mehren und sozial aufzusteigen. Sie helfen beim *Vorankommen*; es sind vor allem einfluss-bezogene NWR. Dagegen werden Social-support-NWR verwendet, um den Alltag zu bewältigen, Krisen zu überwinden bzw. den Lebensstandard aufrechtzuerhalten. Sie helfen beim alltäglichen *Zurechtkommen*; es sind vor allem NWR sozialer Hilfe- und Unterstützungsleistungen.

Zugänge zu diesen beiden NWR-Arten sind auf unterschiedliche Weise selektive soziale Anreize für Engagement. Einfluss-bezogene NWR können für die Erstellung von Kollektivgütern relevant sein. Entsprechend sind gemeinwohlorientierte Organisationen an engagierten Mitstreitern interessiert, die über umfangreiche prestige-trächtige und einfluss-bezogene NWR verfügen. Solche Personen werden wahrscheinlicher umworben und zum Engagement aufgefordert. Von besonderem Interesse sind einfluss-bezogene NWR, die sich in den Dienst der Interessenorganisation stellen lassen, zum Beispiel durch Lobbyarbeit, Steigerung der Bekanntheit, Mobilisierung weiterer Mitglieder oder für die Sponsorsuche (Klandermans/Oegema 1987: 520). Diese Umwerbung ist ein starker sozialer Anreiz. Daraus lässt sich die Mobilisierungshypothese (H4) ableiten: *Je mehr einfluss-bezogene NWR zugänglich sind, desto wahrscheinlicher ist Engagement.*

Hilfe-bezogene NWR sorgen dagegen für Entlastung und Absicherung im Alltag. Darüber hinaus federn sie problematische Lebenssituationen ab. Individuen, die über umfangreiche hilfe-bezogene NWR verfügen, können dadurch zusätzlich Engagement ausüben. Wer

den Rücken frei hat, bringt die nötige Zeit und Energie auf, sich freiwillig zu engagieren. Befreit von etwaigen Alltagsorgen fällt es diesen Personen leichter, sich Tätigkeiten zuzuwenden, die sie interessieren. Durch Rückhalt und Entlastung wird Freiraum für eigenes Engagement geschaffen. Daraus lässt sich die Absicherungshypothese (H5) ableiten: *Je mehr Unterstützungs- und Hilfeleistungen aus dem Netzwerk zugänglich sind, desto wahrscheinlicher ist Engagement.*

### 4 | Empirische Analyse

Für die Hypothesenprüfung werden spezifische quantitative Befragungsdaten benötigt, wie sie in der postalisch durchgeführten Bürgerumfrage in Halle (Saale) 2007 erhoben wurden (Petermann 2008). Als Grundgesamtheit sind alle Personen definiert, die 18 Jahre oder älter und mit dem Hauptwohnsitz in Halle gemeldet sind (knapp 200.000 Personen). Die Ziehung der Zufallsstichprobe erfolgte über das Einwohnermelderegister. Die Auswahl der Personen wurde für sieben Stadtgebiete disproportional und nach Alter und Geschlecht geschichtet getroffen. Von 5.805 zustellbaren Fragebögen wurden 3.129 ausgefüllt zurückgeschickt. Dies entspricht einem für postalische Befragungen weit überdurchschnittlichen Gesamttrücklauf von 54%. Etwaige Verzerrungen aufgrund dieser Ausschöpfungsquote wurden für die Merkmale Alter und Geschlecht überprüft. Es zeigt sich, dass Personen unter 40 Jahren, hier vor allem Männer, sowie Personen über 80 Jahren, hier eher Frauen, unterrepräsentiert sind. Um einerseits die disproportionalen Auswahlwahrscheinlichkeiten der sieben Stadtbezirke und andererseits die Verzerrungen in Alter und Geschlecht auszugleichen, sind die folgenden Analysen nach Gebiet, Alter und Geschlecht gewichtet.

#### 4.1 | Abhängige Variable

Mit der Frage *Wie häufig nutzen Sie Ihre Freizeit für folgende Betätigungen?* wurde neben anderen Freizeitaktivitäten die Häufigkeit gemeinnützigen Engagements erhoben. Die sechs Antwortoptionen waren täglich (1,2%), mehrmals wöchentlich (3,7%), mehrmals monatlich (5,5%), mehrmals jährlich (11,8%), seltener (34,6%) und nie (43,2%). Es zeigt sich, dass regelmäßiges Engagement nur von einer Minderheit betrieben wird. Zudem sind die Bevölkerungsanteile mit häufigem Engagement marginal. Als abhängige Variable wird eine dichotome Variable gebildet, die die Gruppe der regelmäßig, d.h. mindestens mehrmals jährlich Engagierten (22,2%) von den nur sporadisch oder gar nicht Engagierten (77,8%) trennt. Wie erwartet, tragen nur wenige zur Erstellung des Kollektivgutes bei.

#### 4.2 | Unabhängige Variablen

Als Variablen des Ressourcenansatzes werden die Bildung in Jahren (operationalisiert über den höchsten erreichten Schulbildungsabschluss), das monatliche Haushaltseinkommen in Euro (operationalisiert über Mittelwerte feingliederiger Einkommensklassen; für Analysen logarithmiert), das Lebensalter in Jahren (operationalisiert als vier Lebensphasen) und

das Geschlecht berücksichtigt. Statistiken aller Variablen sind Tab. 1 zu entnehmen.

Merkmale des Kollektivgutansatzes wurden über Aussagen eines Frageblocks erhoben, der mit den Worten eingeleitet wurde: *Geben Sie bitte an, ob folgende Aspekte des gemeinnützigen Engagements für Sie zutreffen oder nicht zutreffen!* Den Aussagen konnte auf einer fünf-stufigen Skala von *trifft gar nicht zu* bis *trifft völlig zu* zugestimmt werden. Der Kollektivgutanzreiz ist das Produkt aus dem Nutzen, den man mit dem Kollektivgut verbindet, und den Erfolgsaussichten, dass mit dem eigenen Einsatz tatsächlich das Kollektivgut erstellt wird. Der Nutzen wird über einen additiven Index der beiden Aussagen *es macht Spaß, anderen zu helfen* und *etwas Nützliches tun* gebildet. Die Erfolgsaussicht wurde über die Aussage *alles klappt besser, wenn sich die Bürger selbst um etwas kümmern* gemessen. Nutzenindex und Erfolgsaussicht wurden multiplikativ verknüpft. Der Kostenaspekt wurde über einen Index operationalisiert, der sich aus drei Aussagen zusammensetzt: *ich habe mit meinen eigenen Problemen zu tun, dazu habe ich keine Lust* und *dafür habe ich zu wenig Freiraum*. Der moralische Anreiz wurde über die Aussage *es ist Bürgerpflicht* operationalisiert. Der Prozess-Anreiz wurde über einen Index der fünf Aussagen gebildet: *ich arbeite gerne frei und unbürokratisch, es macht mir Spaß, gemeinsam mit anderen Probleme zu lösen, neue Leute kennenlernen, eigene Verantwortung und Entscheidungsmöglichkeiten haben und für die Tätigkeit auch Anerkennung finden*.

Selektive soziale Anreize beziehen sich auf NWR, die mittels eines Ressourcengenerators gemessen wurden. Das von niederländischen Forschern entwickelte Messinstrument ermöglicht die Erhebung differenzierter NWR-Arten in Massenumfragen (Gaag/Snijders 2005; Petermann 2012). Der eingesetzte Ressourcengenerator besteht aus 18 NWR.

Tab. 1: Univariate Statistiken

Variable	min	max	Mittelwert	Standardabweichung	n
<b>Engagement</b>					
gemeinnütziges Engagement	0	1	0,222		2.975
<b>Ressourcenansatz</b>					
Bildung in Jahren	8	13	10,916	1,694	2.851
Haushaltsnettoeinkommen in Euro	400	6000	1866,773	1119,214	2.904
Lebensalter in Jahren	18	101	49,606	19,037	2.914
Altersgruppe 18 bis 24 Jahre	0	1	0,113		2.914
Altersgruppe 25 bis 59 Jahre	0	1	0,551		2.914
Altersgruppe 60 bis 79 Jahre	0	1	0,273		2.914
Altersgruppe 80 bis 101 Jahre	0	1	0,063		2.914
Geschlecht (1=Frau)	0	1	0,540		2.803
<b>Kollektivgutansatz</b>					
Kollektivgutanzreiz * Erfolgsaussicht	1	25	14,794	5,560	2.340
Kosten des Engagements	1	5	2,891	1,005	2.535
selektiver moralischer Anreiz	1	5	3,126	1,116	2.219
selektiver Prozessanreiz	1	5	3,766	0,810	2.419
<b>NWR als selektiver sozialer Anreiz</b>					
NWR insgesamt	0	18	10,423	3,963	3.097
NWR aus dem Familienkreis	0	17	6,994	3,823	3.097
NWR aus dem Freundeskreis	0	17	4,871	4,212	3.097
NWR aus dem Bekanntenkreis	0	17	3,584	3,209	3.097
einfluss-bezogene NWR	0	7	2,827	1,817	3.097
hilfe-bezogene NWR	0	10	6,989	2,516	3.097

Für jede Ressource wurde erhoben, ob sie überhaupt zur Verfügung steht. Wenn das der Fall ist, konnte differenziert werden, aus welchen Personenkreisen (Familie, Freunde, Bekannte) die Ressource zur Verfügung gestellt wird. Alle NWR-Variablen zählen die jeweiligen Ressourcenzugänge. Sie bilden somit die Vielfalt und den Umfang der NWR ab.

Im Mittel stehen etwas mehr als zehn Ressourcenzugänge zur Verfügung. Der Personenkreis mit den meisten NWR ist die Familie mit durchschnittlich sieben, gefolgt von Freunden mit knapp fünf und Bekannten mit 3,6 Ressourcenzugängen. Die NWR werden theoretisch plausibel und empirisch auf Reliabilitäts- und Faktorenanalysen gestützt in zwei Arten aufgeteilt: einfluss-bezogen und hilfe-bezogen. Einfluss-bezogene NWR rekurrieren auf Zugänge zu Netzwerkpersonen, die über knappe, wertvolle, vielfältig verwendbare, prestige- und einflussreiche Ressourcen verfügen. Sieben NWR werden dazu gezählt (Aufzählung in absteigender Repräsentationsgüte der Faktorenanalyse): Vielverdiener, Hochschulabschluss, Geld borgen, Theater-/Museumsbesucher, Parteimitglied, Medienkontakte und Rathausmitarbeiter. Sie indizieren hohes soziales, kulturelles und ökonomisches Prestige und fassen Kontaktmöglichkeiten zusammen, die über die Einbettung in das engere soziale Umfeld hinausgehen in einen größeren gesellschaftspolitischen Kontext. Die Ressourcenart bringt zum Ausdruck, inwiefern Möglichkeiten bestehen, für Angelegenheiten von allgemeinem öffentlichem Interesse Ressourcen zu mobilisieren bzw. auf diese Angelegenheiten aufmerksam zu machen. Die Ressourcenart reflektiert Einflussmöglichkeiten hoher Statuspersonen (Gaag/Snijders 2005: 23).

Hilfe-bezogene NWR umfassen zehn Ressourcenzugänge: Rat im Konfliktfall, Einkauf bei Krankheit, Unterkunft im Notfall, juristischer

Rat, medizinischer Rat, Pflege bei Erkrankung, Tagesgespräch, PC-Ratschläge, Babysitten und Referenz für Bewerbung. Reparaturgeschick wird wegen schlechter Skalen- und Korrelations-eigenschaften ausgeschlossen. Diese NWR-Art beinhaltet konkrete Hilfe-, Unterstützungs- und Dienstleistungen, die den Lebensalltag erleichtern oder in Krisensituationen verfügbar sind. Sie vereint emotionale, materiell-praktische und gesellige Hilfeleistungen sowie Informationsaustausch der Social-support-Forschung (Veiel 1985; Wellman/Wortley 1990).

Die beiden Arten sind unterschiedlich verteilt. Einfluss-bezogene NWR sind als knapp zu bezeichnen, denn von 7 möglichen werden durchschnittlich 2,8 Ressourcenzugänge genannt (40% Ressourcenausschöpfung). Die knappe Verteilung liegt unter anderem am begrenzten Pool an Personen, die Zugang zu statushohen Personen und zur öffentlich-gesellschaftspolitischen Sphäre bieten können. Hilfe-bezogene NWR sind dagegen weit verbreitet und gut zugänglich mit durchschnittlich 7 von 10 Ressourcenzugängen (70%).

### 4.3| Ergebnisse

Aufgrund der dichotomen abhängigen Variable werden logistische Regressionen berechnet (Tab. 2). Den Ausgangspunkt bildet ein Modell entsprechend dem Ressourcen- und Kollektivgutansatz, jedoch ohne selektive soziale Anreize. Bezüglich des Ressourcenansatzes ergibt sich, dass der Schulbildungsabschluss positiv mit Engagement zusammenhängt: Personen mit hohem Schulbildungsabschluss engagieren sich eher gemeinnützig als Personen mit geringem Schulbildungsabschluss. Keine statistisch signifikanten Zusammenhänge sind für das Haushaltseinkommen und die Lebensphasen nachweisbar. Schließlich sind Frauen signifikant weniger gemeinnützig aktiv als Männer. Diese Ergebnisse reihen sich in die

teilweise widersprüchlichen Befunde des Ressourcenansatzes ein (Badescu/Neller 2007; Wilson 2012). Hingegen bestätigen die Analysen den Kollektivgutansatz: Engagement ist signifikant wahrscheinlicher, je höher Kollektivgut-, selektiv-moralische und selektive Prozessanreize und je geringer die Kosten der Kollektivguterstellung sind. Die Kosten sind zudem der wichtigste Faktor für gemeinnützige Aktivitäten.

tigt. Im Modell 3 werden NWR aus den drei Personenkreisen berücksichtigt. Wie Abb. 1 (d-f) zu entnehmen ist, gehen NWR aus dem Freundeskreis und vor allem aus dem Bekanntenkreis signifikant positiv mit Engagement einher. Hingegen ist der Zusammenhang mit NWR aus dem Familienkreis nicht signifikant.

Für Engagement förderlich sind vielfältige und umfangreiche Ressourcenzugänge frei gewählter Netzwerkbeziehungen, während die Kohäsion der Netzwerke keine Rolle spielt. Damit ist die Kohäsionshypothese H2 widerlegt, während die Wahlnetzwerkhypothese H3 bestätigt ist. Schließlich fließen in Modell 4 die Indikatoren für einfluss- und hilfe-bezogene NWR ein. Beide NWR-Arten weisen signifikant positive Zusammenhänge mit Engagement auf. Engagement ist wahrscheinlicher, wenn Individuen über umfangreiche hilfe-bezogene und einfluss-bezogene NWR verfügen. Im Vergleich besitzen einfluss-bezogene NWR eine deutlich größere Relevanz für Engagement (Abb. 1b/c). Die Mobilisierungshypothese (H4) und die Absicherungshypothese (H5) sind somit bestätigt. Die drei Modelle mit NWR haben eine vergleichbare Modellgüte mit den besten Werten für das Modell 4 und schneiden im Vergleich zu Modell 1 deutlich besser ab. NWR sind also durchaus einflussreich in Bezug auf Engagement, insbesondere in Form differenzierter Ressourcenarten.

Die Hypothesentests sind jedoch nicht die einzigen interessanten Ergebnisse dieser Untersuchung. Indem NWR berücksichtigt werden, ergeben sich bei sonst stabilen Koeffizienten drei markante Veränderungen. Erstens sinkt der Koeffizient des selektiven Prozess-Anreizes und ist nicht mehr signifikant. Erklärbar wird die Insignifikanz dadurch, dass die Aspekte *neue Leute kennenlernen*, *Spaß haben*, *mit anderen Probleme zu lösen* und *Anerkennung finden* für diejenigen nicht mehr ausschlaggebend sind, die ohnehin

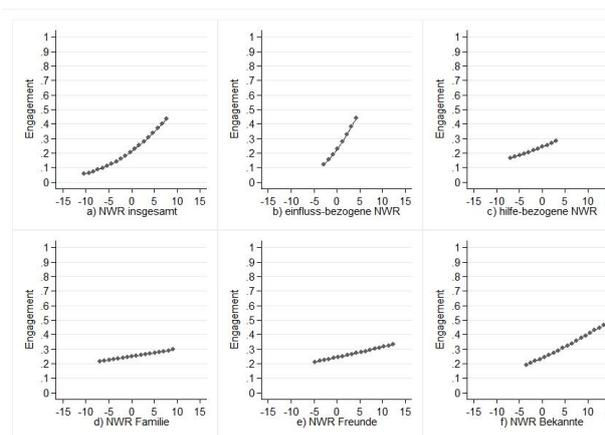
Tab. 2: Regressionsmodelle des Engagements

Variable	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4
<b>Ressourcenansatz</b>				
Bildung in Jahren <sup>1</sup>	1.160*** (3,69)	1.065 (1,51)	1.064 (1,48)	1.025 (0,57)
log. Haushaltsnettoeinkommen in Euro <sup>1</sup>	1.137 (1,20)	0.978 (0,21)	1.003 (0,03)	0.941 (0,56)
Altersgruppe 18 bis 24 Jahre	1.091 (0,43)	0.937 (0,32)	0.959 (0,20)	0.962 (0,09)
Altersgruppe 60 bis 79 Jahre	1.279 (1,60)	1.797*** (3,56)	1.761*** (3,44)	1.712*** (3,27)
Altersgruppe 80 bis 101 Jahre	0.838 (0,36)	1.216 (0,42)	1.146 (0,27)	1.161 (0,32)
Geschlecht (1=Frau)	0.749* (2,36)	0.751* (2,31)	0.738* (2,43)	0.771* (2,08)
<b>Kollektivgutansatz</b>				
Kollektivgutanzreiz * Erfolgsaussicht <sup>1</sup>	1.031* (2,29)	1.033* (2,30)	1.032* (2,27)	1.035* (2,37)
Kosten des Engagements <sup>2</sup>	0.460*** (9,94)	0.490*** (9,00)	0.464*** (9,13)	0.491*** (8,96)
selektiver moralischer Anreiz <sup>1</sup>	1.180* (2,50)	1.186* (2,49)	1.190* (2,56)	1.189* (2,50)
selektiver Prozessanzreiz <sup>1</sup>	1.276* (2,32)	1.170 (1,42)	1.173 (1,47)	1.168 (1,40)
<b>NWR als selektiver sozialer Anreiz</b>				
NWR insgesamt		1.173*** (6,60)		
NWR aus dem Familienkreis <sup>1</sup>			1.033 (1,69)	
NWR aus dem Freundeskreis <sup>1</sup>			1.044* (2,14)	
NWR aus dem Bekanntenkreis <sup>1</sup>			1.094*** (4,11)	
einfluss-bezogene NWR <sup>1</sup>				1.324*** (6,14)
hilfe-bezogene NWR <sup>1</sup>				1.085* (2,14)
<b>Modellstatistik</b>				
n	1.737	1.737	1.737	1.737
Likelihood-Ratio-Test (Freiheitsgrade)	211,997*** (10)	244,775*** (11)	249,040*** (13)	256,959*** (12)
McFaddens Pseudo-R <sup>2</sup>	0.127	0.155	0.152	0.160
BIC	1.825.2	1.776.3	1.797.5	1.772.7

Alle Modelle sind logistische Regressionen des Engagements. Angegeben sind Odds Ratios und in Klammern die z-Statistik.

\*\*\*  $\leq 0,001$ , \*\*  $\leq 0,01$ , \*  $\leq 0,05$ .

<sup>1</sup> Diese Variablen sind auf ihren Mittelwert zentriert.



In den drei weiteren Modellen werden verschiedene NWR-Indikatoren einbezogen und spezifische Hypothesen getestet. Das Modell 2 beinhaltet die NWR insgesamt. Sie hängen signifikant positiv mit Engagement zusammen: Mit höherem NWR sind gemeinnützige Aktivitäten wahrscheinlicher (Abb. 1a). Die Netzwerkressourcenhypothese H1 ist damit bestä-

einen umfangreichen Zugang zu NWR haben. Zweitens sind 60 bis 79-Jährige signifikant häufiger engagiert als andere Altersgruppen. Vermutlich nimmt der Kontrast zwischen den Altersgruppen zu, weil 60 bis 79-Jährige zwar engagierter sind, zugleich aber über weniger NWR verfügen. Diese gegensätzlichen Zusammenhänge überlagern sich, wenn NWR nicht berücksichtigt werden wie in Modell 1. Drittens ist der Bildungsabschluss irrelevant für Engagement, wenn NWR berücksichtigt werden. Dies lässt sich damit erklären, dass höher gebildete Personen größere und heterogenere Netzwerke haben und daraus mehr soziale Ressourcen abrufen können (Haski-Leventhal 2009: 283). Dieser Befund ist so zu deuten, dass der Bildungszusammenhang indirekt über NWR vermittelt wird. Hohe Bildung befördert Verfügbarkeit von NWR, die wiederum positiv mit Engagement einhergeht. Einen direkten Einfluss der Bildung auf Engagement gibt es dagegen nicht.

## 5 | Diskussion

Ziel war es, NWR als selektiven sozialen Anreiz zur Erstellung des Kollektivgutes gemeinnütziges Engagement zu untersuchen. Die empirischen Ergebnisse zeigen, dass die gesamten NWR, NWR aus frei wählbaren Netzwerkbeziehungen (Freunde und Bekannte) sowie einfluss- und hilfe-bezogene NWR signifikant positiv mit Engagement einhergehen. Lediglich NWR aus kohäsiven Netzwerken (Familienkreis) sind bedeutungslos. Zudem ist gezeigt worden, dass NWR aus dem Bekanntenkreis bedeutender sind als NWR aus dem Freundeskreis. Differenziert man nach Ressourcenarten, haben einfluss-bezogene NWR eine größere Relevanz für Engagement als hilfe-bezogene NWR.

Soziale Anreize ergeben sich vorrangig durch Ressourcen aus offenen, in viele verschiedene Gemeinschaften hineinreichende, vielfältige Netzwerke, während homogene Ressourcen

aus dichten, geschlossenen Netzwerken wechselseitiger Kontrolle kaum von Bedeutung sind. Die hohe Relevanz von NWR aus dem Bekanntenkreis und von einfluss-bezogenen NWR lässt darauf schließen, dass soziale Ressourcen, die sich in einer öffentlich-gesellschaftspolitischen Sphäre bewegen, Möglichkeiten und Potenziale für Engagement deutlich aufzeigen. Der Zugang zu diesen NWR bietet ein Forum politischer und gemeinwohlorientierter Diskussionen und damit ein Umfeld, das am ehesten soziale Anerkennung für Engagement bereitstellt. Die mit diesen NWR verbundenen Kontakte bieten auch zahlreiche Informationen und Anreize, sich für ein ganz bestimmtes Ziel zu engagieren.

Mit diesen Ergebnissen bestätigt sich, dass selektive soziale Anreize ein wichtiger Aspekt in der Erstellung von Kollektivgütern sind. Zwar hat die Engagement- und Partizipationsforschung bereits vielfach nachgewiesen, dass persönliche Beziehungen zu bereits aktiven und engagierten Personen durch gezielte Mobilisierung zur Bereitstellung von Kollektivgütern beitragen. Neu ist jedoch, dass soziale Ressourcen aus dem gesamten persönlichen Netzwerk ebenso wichtige selektive soziale Anreize sind. Schließlich eröffnet der Fokus auf NWR statt auf bestimmte Beziehungen zu bereits Engagierten den Blick auf mögliche soziale Restriktionen, die die Erstellung eines Kollektivguts behindern können. Zwar fungieren einige NWR nicht als selektive Anreize, negative Zusammenhänge von NWR und Engagement bestehen jedoch nicht.

Der Kollektivgutansatz kann äußerst fruchtbar zur Erforschung gemeinnützigem Engagement angewendet werden. Als Beleg für die Kollektivgutproblematik ist zu werten, dass sich nur eine Minderheit an der Erstellung beteiligt. Darüber hinaus ist die gesamte Anreizstruktur ein stabiler Faktor für Engagement. Vor allem sind Kosten und selektive soziale Anreize wichtige Aspekte. Demgegenüber kann der

Ressourcenansatz kaum Erklärungskraft aufbieten. Es konnte insbesondere nicht nachgewiesen werden, dass Ungleichheit im sozialen Status Unterschiede im Engagement produziert. Vielmehr wirkt Bildung nur indirekt über die soziale Integration in persönliche Netzwerke. Der Kollektivgutansatz ist nicht nur theoretisch fundierter, sondern auch empirisch bereichernder als der Ressourcenansatz. Ressourcen- und Kollektivgutansätze sollten stets kombiniert werden, um Scheinzusammenhänge offenzulegen (Opp/Finkel 2001: 101). Die mit den Ansätzen unterstellte kausale Wirkung von NWR auf Engagement wird mit den benutzten Querschnittsdaten nicht geprüft. Dies bleibt weiteren Analysen mit entsprechenden Längsschnittdaten vorbehalten.

Schließlich zeigt die Untersuchung Ansatzmöglichkeiten, gemeinnütziges Engagement gesellschaftlich zu fördern. Mobilisierung verspricht vor allem bei Menschen erfolgreich zu sein, die nicht nur gut vernetzt sind, sondern die vor allem mit hohen Statuspersonen vernetzt sind, und bei Personen, die Kontakte in die gesellschaftliche Öffentlichkeit haben. Individuen werden massiv vom Engagement abgehalten, weil sie die verbundenen Kosten scheuen. Hier kann aufgeklärt werden, dass Tätigkeiten mit geringem zeitlichen Aufwand willkommen und nicht an spezifische Qualifikationen geknüpft sind.

*Sören Petermann* ist Professor für Stadt- und Regionalsoziologie an der Ruhr-Universität Bochum. Kontakt: [soeren.petermann@rub.de](mailto:soeren.petermann@rub.de)

## Literatur

*Badescu, G./Neller, K.* 2007: Explaining Associational Involvement. In: van Deth, J.W./Montero, J.R./Westholm, A. (Hg.): Citizenship and Involvement in European Democracies. A Comparative Analysis. London: Routledge, 158-187.

*Bekkers, R.* 2003: Trust, Accreditation, and Philanthropy in the Netherlands. In: *Nonprofit & Voluntary Sector Quarterly*, Jg. 32, 596-615.

*Briggs, X. de Souza* 1998: Brown Kids in White Suburbs. Housing Mobility and the Many Faces of Social Capital. In: *Housing Policy Debate*, Jg. 9, 177-221.

*Bühlmann, M./Freitag, M.* 2004: Individuelle und kontextuelle Determinanten der Teilhabe an Sozialkapital. Eine Mehrebenenanalyse zu den Bedingungen des Engagements in Freiwilligenorganisationen. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Jg. 56, 326-349.

*Durkheim, E.* 1988 [1893]: Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften. 2. Aufl. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.

*Feld, S.L.* 1981: The focused organization of social ties. In: *American Journal of Sociology*, Jg. 86, 1015-1035.

*van der Gaag, M.P.J./Snijders, T.A.B.* 2005: The Resource Generator. Social Capital Quantification with Concrete Items. In: *Social Networks*, Jg. 27, 1-29.

*Gaskin, K./Smith, J.D./Paulwitz, I.* 1996: Ein neues bürgerschaftliches Europa. Eine Untersuchung zur Verbreitung und Rolle von Volunteering in zehn Ländern. Freiburg: Robert-Bosch-Stiftung.

*Gensicke, T.* 2006: Bürgerschaftliches Engagement in Deutschland. In: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, Jg. B12/2006, 9-16.

*Haski-Leventhal, D.* 2009: Altruism and Voluntarism: The Perceptions of Altruism in four Disciplines and their Impact on the Study of Voluntarism. In: *Journal for the Theory of Social Behaviour*, Jg. 39, 271-299.

- Klandermans, B./Oegema, D.* 1987: Potentials, Networks, Motivations, and Barriers: Steps Towards Participation in Social Movements. In: *American Sociological Review*, Jg. 52, 519-531.
- Leighley, J.E.* 1995: Attitudes, Opportunities and Incentives: A Field Essay on Political Participation. In: *Political Research Quarterly*, Jg. 48, 181-209.
- Lin, N.* 2001: *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action.* Cambridge: Cambridge University Press.
- McAdam, D./Paulsen, R.* 1993: Social Ties and Activism: Towards a Specification of the Relationship. In: *American Journal of Sociology*, Jg. 99, 640-667.
- McPherson, J.M./Popielarz, P./Drobnic, S.* 1992: Social Networks and Organizational Dynamics. In: *American Sociological Review*, Jg. 57, 153-170.
- Offe, C.* 2002: Reproduktionsbedingungen des Sozialvermögens. In: Enquete-Kommission „Zukunft des Bürgerschaftlichen Engagements“ Deutscher Bundestag (Hg.): *Bürgerschaftliches Engagement und Zivilgesellschaft.* Opladen: Leske + Budrich, 273-282.
- Olson, M.* 1965: *The Logic of Collective Action.* Cambridge: Harvard University Press.
- Opp, K.-D.* 1994: Der 'Rational Choice'-Ansatz und die Soziologie sozialer Bewegungen. In: *Forschungsjournal Neue Soziale Bewegungen*, Jg. 7, 11-26.
- Opp, K.-D./Finkel, S.E.* 2001: Politischer Protest, Rationalität und Lebensstile. Eine empirische Prüfung alternativer Erklärungsmodelle. In: Koch, A./Wasmer, M./Schmidt, P. (Hg.): *Politische Partizipation in der Bundesrepublik Deutschland. Empirische Befunde und theoretische Erklärungen.* Opladen: Leske + Budrich, 73-108.
- Pearce, J.L.* 1993: *Volunteers: The Organizational Behavior of Unpaid Workers.* London: Routledge.
- Penner, L.A.* 2004: Volunteerism and Social Problem: Making Things Better or Worse? In: *Journal of Social Issues*, Jg. 60, 645-666.
- Petermann, S.* 2008: Bürgerumfrage Halle 2007. Der Hallesche Graureiher 2008-1. Forschungsberichte des Instituts für Soziologie. Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.
- Petermann, S.* 2012: Theorie, Operationalisierung und Daten individuellen sozialen Kapitals. In: Hennig, M./Stegbauer, C. (Hg.): *Die Integration von Theorie und Methode in der Netzwerkforschung.* Wiesbaden: Springer VS, 95-115.
- Petermann, S.* 2014: *Persönliches soziales Kapital in Stadtgesellschaften.* Wiesbaden: Springer VS.
- Smith, D.H.* 1994: Determinants of Voluntary Association Participation and Volunteering. A Literature Review. In: *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Jg. 23, 243-263.
- Simonson, J./Vogel, C./Tesch-Römer, C.* (Hg.) 2017: *Freiwilliges Engagement in Deutschland. Der deutsche Freiwilligensurvey 2014.* Wiesbaden: Springer VS.
- Stern, M.J./Fullerton, A.S.* 2009: The Network Structure of Local and Extra-Local Voluntary Participation: The Role of Core Social Networks. In: *Social Science Quarterly*, Jg. 90, 553-575.
- Veiel, H.O.F.* 1985: Dimensions of Social Support. A Conceptual Framework for Research. In: *Social Psychiatry*, Jg. 20, 156-162.

*Verba, S./Schlozman, K.L./Brady, H.* 1995: Voice and Equality. Civic Voluntarism in American Politics. Cambridge: Harvard University Press.

*Wellman, B./Wortley, S.* 1990: Different Strokes from Different Folks. Community Ties and Social Support. In: American Journal of Sociology, Jg. 96, 558-588.

*Whiteley, P.F.* 1995: Rational Choice and Political Participation. Evaluating the Debate. In: Political Research Quarterly, Jg. 48, 211-233.

*Wilson, J.* 2000: Volunteering. In: Annual Review of Sociology, Jg. 26, 215-240.

*Wilson, J.* 2012: Volunteerism Research: A Review Essay. In: Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, Jg. 41, 176-212.

*Wilson, J./Musick, M.* 1997: Who Cares? Toward an Integrated Theory of Volunteer Work. In: American Sociological Review, Jg. 62, 694-713.

*Wilson, J./Musick, M.* 1998: The Contribution of Social Resources to Volunteering. In: Social Science Quarterly, Jg. 79, 799-814.