

Universiteit Utrecht  
Faculteit Sociale Wetenschappen

# Online Sociale Netwerken & Sociaal Kapitaal

Chris Bennink, 3488861  
Raoul Wanrooij, 3478378

Bachelorscriptie

Academiejaar 2011-2012



# Inhoudsopgave

|   |                  |
|---|------------------|
| <b>1. Inleiding</b>                           | <b>pp. 2-4</b>   |
| 1.1.    Introductie en vraagstelling          | p. 2             |
| 1.2.    Relevantie van het onderzoek          | p. 3             |
| 1.3.    Structuur van het onderzoek           | p. 4             |
| <b>2. Theorie</b>                             | <b>pp. 5-11</b>  |
| 2.1.    Vormen van kapitaal                   | pp. 5-6          |
| 2.2.    Sociaal kapitaal                      | pp. 6-7          |
| 2.3.    Sterke en zwakke banden               | pp. 7-8          |
| 2.4.    Banden binnen sociale netwerken       | pp. 8-9          |
| 2.5.    Online sociale netwerken              | p. 9             |
| 2.6.    Hypothesen                            | pp. 10-11        |
| 2.7.    Resultaten tot nu toe                 | pp. 11-12        |
| <b>3. Methoden</b>                            | <b>pp. 13-17</b> |
| 3.1.    Inhoud dataset                        | p. 13            |
| 3.2.    Respondenten en achtergrondvariabelen | pp. 13-14        |
| 3.3.    Inhoud variabelen                     | p. 15            |
| 3.4.    Operationalisering                    | pp. 16-17        |
| 3.5.    Analysemethoden                       | p. 17            |
| <b>4. Resultaten</b>                          | <b>pp. 18-20</b> |
| <b>5. Conclusie en discussie</b>              | <b>pp. 21-23</b> |
| <b>6. Referentielijst</b>                     | <b>pp. 24-26</b> |

---

## **Samenvatting**

In dit onderzoek richten we ons op de invloed van het gebruik van sociale netwerk sites op het sociaal kapitaal van individuen. Sociaal kapitaal bestaat uit de sterke banden van personen. Ontmoetingen zijn de belangrijkste vorm van contact die bijdraagt aan sociaal kapitaal. Aan de hand van een immigrantenpanel bestaande uit 1400 respondenten is een analyse uitgevoerd, gericht op de samenhang tussen sociale netwerk sites en sociaal kapitaal. Uit de resultaten komt naar voren dat sociale netwerk sites van toegevoegde waarde zijn op het sociaal kapitaal van individuen.

---

**Kernwoorden:** internet, sociale netwerk sites, SNS, sociaal kapitaal, sterke banden

## **Introductie**

### **1.1 Introductie en vraagstelling**

De opkomst van internet heeft steeds meer invloed op het alledaagse leven. Het internet zoals we dat vandaag de dag kennen wordt ook wel web 2.0 genoemd. De term 'web 2.0' is in het leven geroepen op het moment dat internet toegankelijk werd voor iedereen (DiNucci, 1999). Vanaf dit moment zijn mensen steeds actiever geworden op het wereldwijde web en begon internet een standaard te worden bij het menselijk handelen. Internet werd gezien als een medium dat in relatie werd gebracht met elektronische activiteiten en maatschappelijk veranderingen (Wellman & Haythornthawaite, 2002). Het internet heeft computers veranderd in een krachtige bron van communicatie die bij mensen thuis, op scholen en op werkplekken niet meer weg te denken is (Selwyn, Gorard & Furlong, 2005). Cijfers over internetgebruik bevestigen dit beeld; zo maakte ruim negentig procent van de Nederlandse bevolking in 2011 gebruik van het internet (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2012). De toename van internetgebruikers is te verklaren door de toegankelijkheid van internet. Het internet is verweven geraakt met de activiteiten op scholen, werk en steeds meer met persoonlijke activiteiten (Wellman & Haythornthawaite, 2002).

De opkomst van internet bracht nieuwe mogelijkheden met zich mee om contact te leggen of te onderhouden. Hyves, Facebook, Twitter en Myspace zijn voorbeelden van sociale netwerk sites (SNS). Online sociale netwerken raken steeds meer verweven met de alledaagse communicatie. Het wordt makkelijker om verbonden te raken met mensen, profielen van mensen staan vaak openbaar op internet, leesbaar voor ieder individu. De mogelijkheden zijn vergroot, maar vooral vereenvoudigd. Afspraken kunnen op een eenvoudige wijze online gemaakt worden en gesprekken met bekenden kunnen gevoerd worden van achter de computer.

Er is dus een nieuwe vorm van contact ontstaan door de opkomst van internet. Het contact met personen, vooral waar men goed bevriend mee is, wordt gezien als de inhoud van sociaal kapitaal (Coleman, 1990). Het contact via sociale netwerk sites kan bijdragen aan het contact met bekenden. Het kan ook bestaande vormen van contact vervangen. In onze analyse luidt de vraagstelling als volgt: In hoeverre heeft het gebruik van sociale netwerk sites (SNS) invloed op het sociaal kapitaal van individuen? Sociale relaties omvatten zowel de sterke als de zwakke banden (Granovetter, 1973). Wij beschouwen sterke banden als de belangrijkste, omdat men met deze personen belangrijke (persoonlijke) zaken kan bespreken. Daarnaast is het eenvoudiger om sterke banden in kaart brengen en te vergelijken met sterke banden van anderen.

## **1.2 Relevantie van het onderzoek**

De opkomst van sociale netwerk sites is een fenomeen dat zich pas enkele jaren voordoet. De angst bestaat dat het contact via internet het aantal ontmoetingen (face-to-face contact) doet afnemen (Wellmann, Boase & Chen, 2002). Het is mogelijk dat internet en de mogelijkheden daarvan een bijdrage leveren aan de toenemende individualisering van de maatschappij. Een maatschappij waarin het individu steeds meer een centrale plaats inneemt (Putnam, 1995). De rationalisering van de maatschappij en de toenemende technologische vooruitgang lijken niet alleen positieve effecten met zich mee te brengen. Wellman, Haase, Witte en Hampton (2001: 4) spreken van “een tijd waarin netwerk-individualisme zorgt voor een afname van sociale groepscohesie”. Een toename van sociaal kapitaal zou kunnen leiden tot een toename van sociale cohesie omdat men in contact komt met andere mensen. Een afname van sociaal kapitaal kan daarentegen effect hebben op andere vormen van kapitaal, bijvoorbeeld economisch kapitaal.

Het effect van sociale netwerk sites op sociaal kapitaal is weinig empirisch onderzocht. Daarnaast is er weinig data beschikbaar over het gebruik van sociale netwerk sites. Empirisch onderzoek is hierdoor moeilijk te realiseren. Sociale netwerk sites en het gebruik hiervan blijven constant in ontwikkeling. Sociale netwerken en sociaal kapitaal zijn belangrijke onderwerpen binnen sociaalwetenschappelijke studies. De invloed van de nieuwe vormen van netwerken, de online sociale netwerken, op sociaal kapitaal is een recent vraagstuk. Er is in korte tijd relatief veel onderzoek gedaan op dit terrein, waarbij uiteenlopende resultaten zijn gevonden. Bovendien is er volgens Williams (2006) weinig empirisch onderzoek gedaan naar het effect van internet op bindend sociaal kapitaal (sterke banden). Daarom is er aanvullend onderzoek nodig.

### **1.3 Structuur**

In het volgende hoofdstuk zal de theoretische basis worden uiteengezet. In het eerste gedeelte zullen we ingaan op vormen van kapitaal en sociaal kapitaal. Vervolgens zullen sterke en zwakke banden en de positie van deze banden binnen sociale netwerken aan bod komen. Het geheel zal gekoppeld worden aan online sociale netwerken. De theoretische basis leidt tot de vorming van hypothesen. In de methodesectie zullen we ingaan op de inhoud van de dataset en de operationalisering van de variabelen. In de resultatenparagraaf toetsen we hypothesen aan de hand van een OLS multivariate regressie en een logistische regressie. In de conclusie zullen we terugkomen op de resultaten en mogelijke implicaties toelichten. In de discussie behandelen we de beperkingen van ons onderzoek en blikken we vooruit op toekomstig onderzoek.

# Theorie

## 2.1 Vormen van kapitaal

Kapitaal wordt veelal als een economische term gebruikt, het wordt gekoppeld aan economische goederen of aan (een vorm van) financiële middelen. Marx was één van de eersten die schreef over het concept kapitaal. Hij definieerde het als een product van goederenruil dat uiteindelijk in de vorm van geld gebruikt wordt (Applerouth & Edles, 2008). Deze vorm van kapitaal wordt ook wel uitgedrukt als fysiek kapitaal, en kan gezien worden als middel om producten onderling te ruilen (Coleman, 1988). De klassieke benadering van kapitaal richt zich vrijwel volledig op het economische aspect, er zijn echter meer vormen van kapitaal die niet alleen het (directe) economische aspect behandelen. Voorbeelden van andere vormen van kapitaal zijn; menselijk kapitaal, cultureel kapitaal en sociaal kapitaal. Bij menselijk kapitaal ligt de nadruk op vaardigheden en kennis van een individu, deze kunnen onder andere verkregen zijn uit opleiding of werk. Cultureel kapitaal is de toepassing van vaardigheden en kennis, deze zijn hetzelfde als de verkregen vaardigheden en kennis van menselijk kapitaal (Lin, 1999).

In tegenstelling tot fysiek kapitaal kan menselijk kapitaal niet als direct middel gebruikt worden voor het ruilen van goederen, er zijn echter overeenkomsten tussen economisch kapitaal en menselijk kapitaal. Menselijk kapitaal brengt kennis en vaardigheden met zich mee, en mogelijkheden die zonder dit kapitaal niet haalbaar zijn (Coleman, 1988). Sociaal kapitaal heeft evenals fysiek kapitaal en menselijk kapitaal niet een eenduidige inhoud. Toch is er een belangrijke overeenkomst tussen deze drie vormen van kapitaal; ze maken het behalen van gestelde doelen op een betere manier mogelijk (Coleman, 1988). Een gebrek aan sociaal kapitaal, net als bij de andere vormen van kapitaal, zorgt voor moeilijkheden bij het bereiken van gestelde doelen (Young, 2006). Bij sociaal kapitaal is de waarde afkomstig uit de sociale structuur. De actoren binnen deze structuur zijn de middelen die gebruikt worden om doelen te behalen (Coleman, 1988). Coleman (1990) stelt dat deze middelen de personen zijn waarmee je goed bevriend bent. Sociaal kapitaal is, in tegenstelling tot fysiek en menselijk kapitaal niet vervangbaar door andere waren (Young, 2006). Sociaal kapitaal is daarmee een bijzondere vorm van kapitaal. De contacten van een individu en de mogelijkheden die zij bieden staan voorop. Wij richten ons in dit onderzoek op het sociaal kapitaal van individuen.

Sociaal kapitaal omvat sociale structuren, waarbinnen actoren handelen op een zodanige manier dat het anderen wat oplevert met de verwachting dat hier een soortgelijke handeling op dezelfde of andere wijze tegenover staat (Coleman, 1988). Menselijk kapitaal en sociaal kapitaal zijn nauw verbonden met elkaar en beïnvloeden elkaar. Sociaal kapitaal geeft mogelijkheden contact te leggen met individuen die het niveau van opleiding, werkniveau en vaardigheden kunnen verbeteren. Anderzijds biedt menselijk kapitaal contact met individuen die beschikken over een groot aantal hulpbronnen (Lin, 1999). Sociaal kapitaal kent een eenvoudige en eenduidige definitie; het bestaat uit

*investeringen in sociale relaties met verwachte opbrengst* (Lin, 1999: 30). De verwachte opbrengsten zijn de middelen of hulpbronnen die in alle vormen van kapitaal voorkomen. Bij sociaal kapitaal wordt echter gesproken over sociale hulpbronnen (Lin, 1999). Deze sociale hulpbronnen hebben invloed op de handelingen van individuen. Lin (1999) geeft hier drie verklaringen voor: in de eerste plaats leidt sociaal contact tot informatie-uitwisseling. Daarnaast kunnen banden leiden tot het beïnvloeden van personen die belangrijke beslissingen moeten nemen (bijvoorbeeld een *recruiter* die moet beslissen over het aannemen van nieuw personeel). Ten derde kunnen sociale hulpbronnen bevestigen dat een individu bepaalde sociale vaardigheden bezit en toegang heeft tot sociale hulpbronnen. Op deze manier is de “toegevoegde waarde” van het individu duidelijk. Tot slot kunnen sociale hulpbronnen de identiteit van een individu versterken en voor erkenning zorgen. Deze vier elementen zouden volgens Lin (1999: 31) kunnen verklaren “waarom sociaal kapitaal werkt in instrumentele en krachtige handelingen die niet verklaard kunnen worden door vormen van persoonlijk kapitaal, zoals economisch en menselijk kapitaal”.

## **2.2 Sociaal kapitaal**

De eerste systematische analyse van sociaal kapitaal is uitgevoerd door de Franse socioloog Pierre Bourdieu (Portes, 1998). Bourdieu definieert sociaal kapitaal als “het geheel van bestaande of potentiële hulpbronnen die gekoppeld zijn aan het bezit van een duurzaam netwerk bestaande uit meer of minder geïnstitutionaliseerde relaties van onderlinge bekendheid en erkentelijkheid” (Bourdieu, 1985: 248). Deze eerste definitie is veelvuldig overgenomen door sociologen of in aangepaste vorm gebruikt. Coleman benadrukt in *The Foundations of Social Theory* (1990) eveneens het belang van sociaal kapitaal. Hij omschrijft dit als het contact met anderen, vooral contact met personen waar je goed bevriend mee bent. Sociaal kapitaal biedt daarbij mogelijkheden voor individuen om hun belangen te behartigen en doelen te behalen. Het bezit van sociaal kapitaal kenmerkt zich door het contact met anderen, zonder contact is er geen sociaal kapitaal. Wij beschouwen ontmoeten als de belangrijkste vorm van contact. Dit is historisch gezien de eerste vorm van contact tussen individuen.

Putnam maakt onderscheid tussen twee vormen van sociaal kapitaal; participatief kapitaal en netwerk kapitaal. Participatief kapitaal omvat de politieke betrokkenheid of alledaagse betrokkenheid, dit biedt individuen de mogelijkheden zich met elkaar te verbinden of samen een groep te vormen waarmee een doel bereikt kan worden (Wellman et al., 2001). Participatief kapitaal heeft weinig betrekking op onze gestelde onderzoeksvraag en wordt daarom niet meegenomen in ons onderzoek. Netwerk kapitaal omvat de relaties met vrienden, burens, collega's, kennissen die allen een bijdrage leveren aan een vorm van vriendschap. Die bijdrage kan bestaan uit onder andere (emotionele) hulp of het bieden van bruikbare informatie. Deze bijdrage wordt versterkt door de frequentie van contact, hoe meer contact des te sterker het sociaal kapitaal (Wellman & Haythornthawate, 2002).

Putnam maakt een tweede onderscheid in vormen van sociaal kapitaal, namelijk verbindend sociaal kapitaal en overbruggend sociaal kapitaal (Ellison, Steinfield & Lampe, 2007). Verbindend sociaal kapitaal omvat de sterke banden tussen individuen in een sociaal netwerk. Dit zijn voornamelijk de personen waarmee een individu zich emotioneel verbonden voelt, zoals familie of goede vrienden. Daarnaast bestaat overbruggend sociaal kapitaal uit de losse banden (oppervlakkige contacten) tussen individuen. De informatie-uitwisseling tussen individuen binnen overbruggend sociaal kapitaal heeft dus geen emotionele lading (Phulari, 2010). Verbindend sociaal kapitaal is van essentieel belang in ons onderzoek omdat wij ons richten op sterke banden waarmee belangrijke informatie wordt gedeeld. Overbruggend sociaal kapitaal zal grotendeels buiten beschouwing gelaten worden. Onze veronderstelling is dat bij verbindend sociaal kapitaal de frequentie van contact en het ontmoeten van belang zijn.

Het contact met personen waar je goed bevriend mee bent, dat volgens Coleman (1990) de kern van sociaal kapitaal vormt, staat centraal. Daarbij zien wij ontmoeten als de meest belangrijke vorm van contact. De frequentie van contact, genoemd door Wellman en Haythornthawaite (2002), achten wij eveneens van sterk belang.

### **2.3 Sterke en zwakke banden**

Granovetter (1973) maakt een onderscheid tussen “strong ties” en “weak ties”. Granovetter (1973: 1636) stelt; “de sterkte van een band is een (waarschijnlijk lineaire) combinatie van de hoeveelheid tijd, de emotionele intensiteit, de intimiteit (wederzijds vertrouwen), en de wederzijdse diensten die kenmerkend zijn voor de band”. Zwakke banden geven toegang tot informatie en bronnen buiten de directe sociale omgeving. Sterke banden zijn toegankelijker en leveren een grotere motivatie om behulpzaam te zijn (Granovetter, 1983). Er is geen consensus in de discussie over de waarde van sterke en zwakke banden als basis voor sociaal kapitaal. Deze discussie gaat ook over de definiëring van het begrip sociaal kapitaal (Lin, 1999, 2008). De sterkte van een band, zoals gedefinieerd door Granovetter (1973), vormt volgens ons de kern van sociaal kapitaal. Zoals eerder genoemd kenmerkt sociaal kapitaal zich door sociale contacten die een bron van vooruitgang vormen; belangen behartigen en doelen behalen wordt vereenvoudigd door deze contacten. Het ontvangen van bruikbare informatie of emotionele ondersteuning van bekende en erkentelijk actoren uit een sociaal netwerk duiden op het belang van sterke banden (Bourdieu, 1985).

Sommige individuen onderhouden sterke banden met hun familie, terwijl anderen meer waarde hechten aan banden met goede vrienden. Wij zullen kijken naar de sterke banden binnen sociale netwerken die het individu zelf als meest waardevol ervaart. Waardevol in die zin dat men belangrijke (persoonlijke) zaken met deze personen bespreekt.

Het wederzijdse vertrouwen dat Granovetter (1973) noemt zien wij als een voorwaarde voor een sterke band. Het vertrouwen dat je op iemand kunt rekenen en dat diegene iets terugdoet als dat nodig



is. Dit is ook de essentie van wat Coleman (1988) stelt over de sociale structuren waar sociaal kapitaal volgens hem uit bestaat. Het contact met een huisarts of een psycholoog beschouwen wij niet als een sterke band. De arts of de psycholoog investeert namelijk niet in de patiënt met de verwachting dat daar een soortgelijke (sociale) investering tegenover staat. Het gaat dus niet om wederzijdse (sociale) diensten, terwijl dat een essentieel onderdeel is van een sterke band. Bovendien heeft Lin (1999) het over sociale relaties en zou de relatie met een professional niet als zodanig getypeerd moeten worden. De sterkte van een band wordt volgens ons dus bepaald vooral bepaald door het wederzijds vertrouwen de daarop gebaseerde wederzijdse (sociale) diensten.

## **2.4 Banden binnen sociale netwerken**

Sociale netwerken worden door Wellman (2001) gedefinieerd als de relaties tussen personen die elkaar in een bepaalde zin belangrijk of relevant achten (Phulari et al., 2010). Kadushin (2004) beschrijft netwerken als volgt: een set van relaties die bestaat uit knooppunten en banden. Een knooppunt staat voor een actor, dit kan een individu zijn maar bijvoorbeeld ook een gemeenschap. Banden zijn de relaties tussen verschillende actoren. Kadushin (2004) typeert actoren waarmee een directe band bestaat als eerstegraads- contacten. Als er twee stappen nodig zijn, ofwel twee banden “nodig zijn” voor de verbinding tussen actoren, is er sprake van tweedegraads- contacten. In dit onderzoek ligt de nadruk op individuen en de directe band die zij onderhouden met anderen, dit wordt de inter-persoonlijke omgeving genoemd.

Kadushin (2004) onderscheidt drie soorten netwerken; in de eerste plaats ego-centrische netwerken, waarin alles draait om de banden die één actor onderhoud met anderen. Ten tweede een socio-centrisch netwerk, ofwel de banden binnen een bepaald kader (zoals een klaslokaal). Ten derde zijn er open-systeem netwerken, waar geen sprake is van een bepaald kader. Hoe minder netwerken zich binnen een bepaald kader bevinden, hoe moeilijker het is om er onderzoek naar te doen. Bovendien is de inter-persoonlijke omgeving van een individu een goede manier om te kijken naar de directe banden die één persoon onderhoudt met anderen. Daarom zullen wij ons richten op ego-centrische netwerken.

Een netwerk kan een toevallige samenloop van omstandigheden betreffen (zoals het voorbeeld van Kadushin (2004) van twee mensen die zich in dezelfde ruimte bevinden). De band die men dan met elkaar heeft is heel anders dan de banden die men onderhoud met goede vrienden. In beide netwerken kunnen informatiestromen ontstaan. Het is afhankelijk van de sterkte van banden wat voor informatie er wordt uitgewisseld binnen sociale netwerken.

Per situatie kan er verschil bestaan in hoeverre individuen gebruik maken van sterke of zwakke banden. Pool (1980) wijst op het belang van het aantal sterke en zwakke banden. Het is volgens Pool ook belangrijk welk nut een band van een bepaalde sterkte heeft. Feld (1984) geeft twee redenen voor het feit dat individuen bepaalde mensen “gebruiken” op specifieke momenten. Ten eerste worden vaak

individuen ingezet uit dezelfde sociale kring voor bepaalde doelen. Zo kan het bijvoorbeeld gaan om collega's of mensen die in dezelfde wijk wonen. Hier zouden opleidingsniveau en de afstand tussen de woonplaats van twee mensen een rol kunnen spelen. Ten tweede hebben deze mensen vaak dezelfde kenmerken, bijvoorbeeld dezelfde leeftijd (Feld, 1984).

Feld (1981: 1016) stelt dat alle relevante factoren van sociale omgeving gezien kunnen worden als foci waar individuen hun sociale relaties organiseren. Een focus wordt gedefinieerd als een sociaal, psychologische, legale of fysieke eenheid waar gezamenlijke activiteiten worden georganiseerd, zoals werkomgeving, vrijwilligerswerk, woonomgeving of familie. De theorie van Feld (1981) houdt in dat individuen verbonden zijn met bepaalde foci en dat individuen die zich bij dezelfde foci bevinden meer kans hebben om met elkaar in contact te komen. Foci kunnen bijvoorbeeld personen, plaatsen, activiteiten of groepen zijn. Als het gaat om sterke banden zijn vooral familie en vrienden van belang. Een familie kan gezien worden als een "focus" waar mensen met elkaar in contact komen. Bij vrienden ligt dit iets ingewikkelder. Hier kan namelijk sprake zijn van uiteenlopende foci, bijvoorbeeld school, sportclub of wijk. Binnen de sterke banden kunnen er verschillen zijn in de momenten waarop individuen steun nodig hebben, zoals de eerdergenoemde verschillen tussen ouders en vrienden. Wij zullen hier rekening mee houden door te kijken naar de afstand tussen de respondent en de bekende die opgegeven is als persoon met wie belangrijke zaken worden besproken. De focus gezin kan heel bepalend zijn voor het contact met ouders, broers en zussen.

## **2.5 Online sociale netwerken**

De opkomst van internet heeft consequenties met zich meegebracht op het gebied van sociale netwerken. Vooral online sociale netwerk sites (SNS) die sinds 2004 zijn opgekomen, creëren de mogelijkheid eenvoudig sociaal contact via internet te onderhouden (Ellison et al., 2007). Online sociale netwerk sites als Hyves, Myspace en Facebook zijn in de afgelopen jaren enorm gegroeid en zijn onderdeel geworden van het alledaagse leven (Ellison et al., 2007).

Het gebruik van internet wordt verondersteld bij te dragen aan sociaal kapitaal. Het vormt volgens Wellman, Boase & Chen (2002) een toevoeging op ontmoetingen en telefonisch contact.

De netwerken die online zijn ontstaan hebben dezelfde elementen als de netwerken buiten internet; samenwerking en het delen van informatie. Deze elementen zijn kenmerkend voor sociaal kapitaal, er kan dus verondersteld worden dat internet een bijdrage levert aan sociaal kapitaal (Young, 2006).

Pool (1980, in Granovetter 1983) beargumenteert dat het aantal zwakke banden toeneemt door de ontwikkeling van communicatiesystemen. Naast zwakke banden zijn sterke banden ook een element van sociaal kapitaal. Sterke banden zien wij als de banden met familie en vrienden waarmee belangrijke (persoonlijke) zaken worden besproken. Dit is verbindend sociaal kapitaal, omdat de individuen zich emotioneel verbonden voelen. Emotionele steun is de opbrengst van investeringen in vriendschap(en) en familie.

## 2.6 Hypothesen

De belangrijkste vraag in ons onderzoek is hoe de opkomst van internet en online sociale netwerken het sociaal kapitaal van sterke banden beïnvloedt. Om die vraag te kunnen beantwoorden hebben we een viertal hypothesen opgesteld (waarvan één dubbelzijdig geformuleerd).

In navolging van Coleman (1990) beschouwen wij contact als een essentiële voorwaarde voor sociaal kapitaal. Granovetter (1973) noemt vier factoren die kenmerkend zijn voor een band: de emotionele intensiteit en intimiteit (wederzijds vertrouwen), de hoeveelheid tijd en de wederzijdse diensten. Wij zien echter de hoeveelheid tijd die bekenden met elkaar doorbrengen niet als een factor die toegevoegde waarde heeft op de intensiteit en intimiteit. Het kan namelijk zo zijn dat je met collega's elke dag een aantal uren contact hebt en met een goede vriend slechts enkele uren per week, terwijl de band met de goede vriend sterker is dan de band met collega's.

De wederzijdse diensten zien wij wel als kenmerkend voor de sterkte van een band. Wellman en Haythornthawaite (2002) noemen emotionele hulp en het bieden van bruikbare informatie als voorbeelden van wederzijdse diensten. Bij sterkere banden zal emotionele hulp een grotere rol spelen dan bij minder sterke banden. Om een beter beeld te krijgen van sterke banden kijken we eerst naar de invloed van de sterkte van een band op contact. In het contact met sterke banden zijn ontmoetingen volgens ons het meest van belang, omdat bij die vorm van contact de emotionele intensiteit en intimiteit (wederzijds vertrouwen) het duidelijkst naar voren komen. Aan de hand daarvan kunnen we iets zeggen over sociaal kapitaal. De eerste hypothese luidt als volgt:

---

*Naarmate een individu een sterkere band met iemand heeft is de kans groter dat er ontmoetingen met deze persoon plaatsvinden.*

---

Contact via sociale netwerk sites is minder intiem en intensief dan ontmoetingen. Deze twee factoren zijn volgens ons het meest belangrijk bij de bepaling van de sterkte van een band. Wij verwachten daarom dat sterkere banden meer waarde hechten aan ontmoetingen en dat zij het contact via SNS minder "nodig hebben" om hun vriendschap te onderhouden. Daarom is de tweede hypothese als volgt geformuleerd:

---

*Naarmate een individu een sterkere band met iemand heeft is de kans kleiner dat er contact is via online sociale netwerk sites.*

---

Als we dieper ingaan op de invloed van internet op sociaal kapitaal bestaan er op basis van de literatuur meerdere verwachtingen. In verscheidene onderzoeken (bv. Wellman et al. 2002 en Ellison et al. 2007) worden drie mogelijke scenario's geschetst. Er wordt gesproken over negatieve, neutrale en positieve effecten. Volgens Wellman en Haythornthawaite (2002) is er sprake van een positief

effect. Zij stellen dat sociaal kapitaal wordt versterkt door de frequentie van contact, hoe meer contact des te sterker het sociaal kapitaal.

Wij zijn geïnteresseerd in de specifieke invloed van sociale netwerksites op de frequentie van contact. De meeste onderzoeken richten zich op de invloed van internet in het algemeen. Bovendien is “contact” erg breed. Daarom formuleren wij de derde hypothese zowel positief als negatief:

---

*Indien een individu contact onderhoudt met een bekende via online sociale netwerksites is er sprake van frequenter contact.*

---

*Indien een individu contact onderhoudt met een bekende via online sociale netwerksites is er sprake van minder frequent contact.*

---

Het bezit van sociaal kapitaal kenmerkt zich door het contact met anderen, zonder contact is er geen sociaal kapitaal. Om contact te specificeren zijn we vooral geïnteresseerd in ontmoetingen. Ontmoetingen zijn, zeker voor sterke banden, erg belangrijk. Het gaat dan namelijk om verbindend sociaal kapitaal: personen waarmee een individu zich emotioneel verbonden voelt (Ellison et al., 2007). Dit zegt iets over de intensiteit en intimiteit van het contact. Wij zijn geïnteresseerd in de vraag of contact via SNS de kans op ontmoetingen vergroot. Onze laatste hypothese luidt als volgt:

---

*Indien een individu contact onderhoudt met een bekende via online sociale netwerksites is de kans groter dat er ontmoetingen met deze persoon plaatsvinden.*

---

## **2.7 Onderzoeksresultaten tot nu toe**

Er zijn over het algemeen twee bevindingen bij de bestudering van de effecten van internet. Eén van de bevindingen stelt dat internet de sociale interactie tussen individuen doet afnemen, het heeft dus een negatief effect op sociaal kapitaal. De andere bevinding stelt dat internet juist een bijdrage levert aan sociale interactie, het biedt namelijk meer mogelijkheden tot interactie, het zorgt er voor dat sociaal kapitaal toeneemt (Wellman et. al, 2001; Young, 2006). Ook Ellison et al. (2007) geven aan dat er zowel negatieve als positieve effecten van internet op sociaal kapitaal gevonden zijn. Als internet (het contact via sociale netwerk sites) een (1) positieve invloed heeft op sociaal kapitaal, dan neemt het contact tussen personen, dat niet via internet plaatsvindt, toe. Er kan ook een (2) negatief effect optreden; sociaal kapitaal neemt af en contact dat niet via internet plaatsvindt neemt daarmee ook af. Het internet kan ook een toegevoegde waarde hebben op sociaal kapitaal en op contact dat niet via internet loopt, sociaal kapitaal neemt echter niet toe of af (Wellman et al., 2001).

Daarnaast blijkt dat online activiteiten niet ten koste gaan van contact dat niet via internet plaatsvindt (Katz, Rice & Aspden, 2001). Zij maakten gebruik van een telefonische enquête afgenomen in 1995 (N = 2500), 1996 (N = 557), 1997 (N = 2148) en 2000 (N = 1305). Willekeurige telefoonnummers werden gebruikt bij het afnemen van de enquête. Katz et al. (2001) geven een driedeling in hun resultaten over de effecten van internet; internet is steeds toegankelijker en wordt meer gebruikt, er is een toegenomen politieke en maatschappelijke betrokkenheid en, meest belangrijk, sociale interactie op en buiten internet neemt toe.

Deze drie elementen zijn ook terug te vinden in onderzoek van Wellman et al. (2001). Zij onderzochten het effect van internet op netwerk kapitaal door gebruik te maken van data die verkregen waren via de website van National Geographic. In 1998 vulden 39112 respondenten een van de eerste grootschalige online vragenlijsten in. De resultaten gaven aan dat er geen sprake is van een toename, maar ook niet van een afname van netwerk kapitaal. Contact via internet zou aanvullend zijn ten opzichte van telefonische contact en face-to-face contact.

In een andere studie vergeleken Wellman et al. (2002) drie onderzoeken met elkaar. Het eerste onderzoek vond plaats in Netville, een “suburb” met 109 families die 24 uur per dag in de gaten hielden van welke communicatiemiddelen er gebruik werd gemaakt. Het ging hier om de invloed van moderne communicatiemiddelen op het contact met en de steun van anderen. Het onderzoek richtte zich op gemeenschapsnetwerken in Noord-Amerika. Daarvoor werd ook gebruik gemaakt van de gegevens uit de bovengenoemde survey van National Geographic. Ten derde internationaal vergelijkend onderzoek op basis van gegevens van 178 landen. Daarbij werden alle OECD landen met elkaar vergeleken. De conclusie die door Wellman et al. (2002) werd getrokken uit deze drie onderzoeken bij elkaar is tweeledig. Enerzijds zijn mensen enerzijds wereldwijd met elkaar verbonden zijn en anderzijds zijn zij zich er terdege van bewust wat er zich in hun directe omgeving afspeelt. Zij gebruiken de term “glocalization” om dit verschijnsel te duiden.

Ellison (2007) heeft specifiek het gebruik van facebook op sociaal kapitaal onderzocht. Hij maakte gebruik van de gegevens die de Michigan State University hem ter beschikking stelde om een steekproef van 800 bachelor-studenten te mailen. 286 studenten (responspercentage: 35,8%) namen voor een kleine vergoeding deel aan het onderzoek. Algemeen internetgebruik is volgens dit onderzoek geen significante voorspeller voor verbindend sociaal kapitaal. Verbindend sociaal kapitaal bleek echter wel verklaard te worden door intensiteit van facebook-gebruik ( $\beta = .37, p < .001$ ). Hierbij zijn geslacht en aantal jaren onderwijs geen relevante factoren.

# Methoden

## 3.1 Inhoud dataset

Het betreft hier het immigrantenpaneel dat bestaat uit 1600 huishoudens (2400 personen) waarvan 1100 huishoudens (1700 personen) niet van Nederlandse afkomst zijn. Deze data komt voort uit LISS-I paneel, afgenomen in augustus 2010 in samenwerking met het Centraal Bureau voor de Statistiek. De afkorting LISS staat voor *Longitudinal Internet Studies for the Social sciences*. Dit paneel heeft als doel inzicht te krijgen in het sociale netwerk van mensen, daaronder vallen onder andere familieleden, vrienden en bekenden. In totaal zijn 1754 panelleden van 16 jaar en ouder benaderd met een vragenlijst over hun persoonlijke netwerk. Daarnaast maken we gebruik van achtergrondvariabelen die door middel van een sleutel samengevoegd zijn met de data over persoonlijke netwerken.

De gegevens zijn verzameld aan de hand van een gestratificeerde steekproef getrokken uit het bevolkingsregister. Mensen zijn per brief benaderd met de vraag of zij mee willen werken aan het paneel, als er geen reactie volgde werden zij gebeld. Alleen de personen die benaderd zijn hadden de mogelijkheid mee te werken, zelfselectie was geen mogelijkheid. Personen zonder computer of internet kregen de beschikking over een computer met internet om de vragenlijst digitaal in te vullen. De respondenten zijn maandelijks 15 à 30 minuten bezig met het invullen van een vragenlijst. Zij krijgen hier een vergoeding voor. Elk lid (van 16 jaar en ouder) van een huishouden kan de vragenlijst invullen. Op die manier wordt geprobeerd een zo duidelijk mogelijk beeld van de huishoudens te krijgen. De enquêtes zijn sinds 2007 gehouden onder alle leden van het paneel. Het immigranten paneel is sinds oktober 2010 operationeel en wordt maandelijks aangevuld.

## 3.2 Respondenten en achtergrondvariabelen

De vragen over achtergrondvariabelen gaan over geslacht, leeftijd, opleiding en etnische achtergrond. Van de geselecteerden hebben 1400 respondenten de vragenlijst ingevuld (responspercentage van 79,8%). Van deze respondenten is 45 procent man. De leeftijd van de respondenten varieert tussen 16 - 85 jaar en de gemiddelde leeftijd ligt op 44,2 jaar (standaarddeviatie = 15,3). De gemiddelde leeftijd in Nederland ligt op 40,3 jaar (CBS, 2012). Aangezien in de LISS-I paneel mensen onder de 16 jaar zijn uitgesloten is het niet verassend dat het gemiddelde in de dataset hoger ligt dan het landelijk gemiddelde. Het opleidingsniveau van de respondenten in de dataset is gemiddeld hoger dan het nationaal gemiddelde. De verhouding autochtoon/allochtoon ligt anders dan in de Nederlandse samenleving (CBS, 2012). Volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek (2012) is een allochtoon een *persoon van wie ten minste één ouder in het buitenland is geboren*. Hierbij wordt onderscheid gemaakt tussen wie niet in Nederland is geboren (eerste generatie) en wie in Nederland is geboren

(tweede generatie). Daarnaast wordt er onderscheid gemaakt tussen westerse en niet-westerse allochtonen. Een autochtoon definieert het Centraal Bureau voor de Statistiek (2012) als een *persoon van wie beide ouders in Nederland zijn geboren, ongeacht het land waar men zelf is geboren*. Van de totaal 1400 respondenten is slechts bij 760 respondenten de afkomst bekend. Dit komt doordat er in 2010 negen meetmomenten zijn geweest waarbij de achtergrondvariabelen werden gemeten. Alleen bij het laatste meetmoment werd naar de herkomstgroep gevraagd. Bij dit meetmoment waren er slechts 760 respondenten ondervraagd die ook voor de ‘naamgenerator’ waren benaderd. Deze achtergrondvariabelen zijn uiteengezet in Tabel 1. De gegevens uit de dataset kunnen daarbij vergeleken worden met de kerncijfers van het Centraal Bureau van de Statistiek (CBS), deze staan in de vierde kolom weergegeven. De cijfers geven aan dat er voornamelijk verschil is in het opleidingsniveau en de herkomstgroepen. De respondenten zijn relatief hoger opgeleid. Van de respondenten is 73 procent allochtoon, voor de Nederlandse samenleving is dit 20,3 procent.

**Tabel 1. Kenmerken steekproef (N = 1400)**

|  | LISS-panel | stdf. | CBS   |
|--|------------|-------|-------|
| Sekse                                  |            |       |       |
| Man                                    | 45%        |       | 49,5% |
| Leeftijd                               | 44,2       | 15,3  | 40,3  |
| Opleidingsniveau                       |            |       |       |
| Basisonderwijs                         | 7,7%       |       | 8,2%  |
| Vmbo                                   | 19,2%      |       | 22,8% |
| Havo/VWO                               | 14,4%      |       | 9,8%  |
| MBO                                    | 23,1%      |       | 30,5% |
| HBO/WO                                 | 33,5%      |       | 27,8% |
| Anders                                 | 1,0%       |       | 0,9%  |
| Herkomstgroep <sup>1</sup>             |            |       |       |
| Autochtoon                             | 27,0%      |       | 79,7% |
| Eerstegeneratieallochtoon Westers      | 17,8%      |       | 3,9%  |
| Eerstegeneratieallochtoon Niet-westers | 25,4%      |       | 6,4%  |
| Tweedegeneratieallochtoon Westers      | 18,4%      |       | 5,2%  |
| Tweedegeneratieallochtoon Niet-westers | 11,4%      |       | 4,8%  |

<sup>1</sup> N = 760

### 3.3 Inhoud variabelen

De dataset betreft een 'naamgenerator', hierbij werden de respondenten gevraagd met wie zij in de afgelopen zes maanden belangrijke zaken hebben besproken. De respondenten hadden daarbij de mogelijkheid maximaal vijf namen op te geven, op plek één de meest belangrijke en op plek vijf de minst belangrijke. De vervolgvragen hadden betrekking op de opgegeven personen (namen), de herhaling van deze vervolgvragen varieerde per respondent. Enkele respondenten gaven maar één persoon op ( $n = 269$ ) als sterke band, de meeste respondenten gaven er echter meer dan één op ( $n = 998$ ). De operationalisering zullen wij in de volgende paragraaf behandelen.

De eerste vraag over de opgegeven namen is of de respondent deze persoon heel goed kent of niet. De personen die de respondenten niet heel goed kennen worden gezien als minder sterke banden. Daarnaast hebben de respondenten de mogelijkheid om aan te geven hoeveel vertrouwen zij hebben in persoon 1 tot en met 5. Om de sterkte van een band te bepalen wordt gekeken of de respondent (1) belangrijke zaken bespreekt met deze persoon, (2) deze persoon heel goed kent en (3) vertrouwen heeft in deze persoon ('best veel' of 'heel veel'). Daarnaast is het voor ons van belang dat de mensen waarmee men belangrijke zaken bespreekt woonachtig zijn in Nederland. Dit doen wij om uit te sluiten dat niet-persoonlijk contact de enige vorm van contact is, bijvoorbeeld met vrienden of familie woonachtig in het buitenland. Vertrouwenspersonen worden eveneens niet meegenomen in de analyse, dit kunnen bijvoorbeeld dokters, mensen van de kerk of leraren/leraressen zijn. Zij kunnen belangrijk zijn voor de respondenten, maar wij zien deze personen niet als sterke banden. Deze personen kunnen veel betekenen voor de respondenten, maar het vertrouwen en het bespreken van belangrijke zaken is niet wederzijds. De respondenten kunnen aangeven hoe zij persoon een tot en met vijf kennen, als daarbij 'anders' wordt ingevuld zal dit niet meegenomen worden in de analyse. Als de opgegeven personen tussen de 0 en 9 jaar zijn worden ze niet meegenomen in de analyse. Een te groot verschil met de respondenten (minimale leeftijd is 16 jaar) en een te lage leeftijd wijkt volgens ons af van een sterke band.

In totaal zijn er 133 respondenten die hebben aangegeven geen sterke banden te hebben, deze respondenten kunnen daardoor niet gebruikt worden voor de analyse. Het gaat ons ten slotte om de sterke banden van de respondenten, zonder deze banden kunnen wij geen analyses uit voeren.



### 3.4 Operationalisering

De cases in de dataset zijn alle opgegeven (sterke) banden. Deze sterke banden zijn de eenheid van analyse.

De gebruikte variabelen en de operationalisering hiervan zullen wij stuk voor stuk bespreken. De achtergrond variabelen (controle variabelen) bespreken we eerst, daarna de andere gebruikte variabelen. Leeftijd en geslacht vereisen geen verdere uitleg.

*Opleiding.* Het opleidingsniveau is gecodeerd in opleiding in jaren. Basisonderwijs telt 8 jaar, Vmbo 12 jaar, Havo/VWO 13 jaar, MBO 16 jaar, HBO 17 jaar en WO 18 jaar. De opleidingen die binnen de categorie *anders* vallen zijn als missing aangegeven.

*Afstand.* De variabele afstand kent een schaal van 1 tot en met 6. De respondenten hadden de mogelijkheid aan te geven hoe ver zij van hun opgegeven personen wonen. De opties daarbij waren; (1) minder dan 2 kilometer, (2) 2 tot 5 kilometer, (3) 5 tot 10 kilometer, (4) 10 tot 20 kilometer en (5) 20 kilometer of meer. Deze variabele hebben wij zo behouden. Hoe hoger de waarde van afstand is, des te verder woont de respondent van de opgegeven persoon.

*Sterkte band.* Elke respondent heeft maximaal vijf personen opgegeven waarmee belangrijke zaken besproken worden. Om te bepalen hoe sterk de band is die de respondent met deze perso(o)n(en) heeft, is een variabele gemaakt die de antwoorden op twee vragen combineert. Ten eerste de vraag of de respondent de opgegeven persoon *heel goed kent of niet*. Ten tweede de vraag *hoeveel vertrouwen* de respondent heeft in de betreffende persoon. De score op de eerste vraag is 0 of 1. Bij de tweede vraag varieert de score van 0 (helemaal geen vertrouwen) tot 3 (heel veel vertrouwen). Door deze twee waarden bij elkaar op te tellen ontstaat er een nieuwe variabele (*sterkte band*). De variabele *sterkte band* loopt op een schaal van 0 tot 4, de sterkte van de band neemt met elke stap toe.

*Ontmoeten.* Deze variabele heeft twee antwoordcategorieën (0 of 1); het wel of niet ontmoeten van de opgegeven personen. Deze variabele wordt een dichotome variabele genoemd. Zoals eerder vermeld zijn de opgegeven personen die buiten Nederland wonen niet meegenomen in de analyse. Respondenten konden aangeven of de persoon in Nederland woont of ergens anders. De personen waar *ergens anders* werd aangegeven zijn buiten beschouwing gelaten bij de analyse.

*Contact SNS (Sociale Netwerk Sites).* Deze variabele heeft twee antwoordcategorieën 0 of 1, het wel of niet hebben van contact via sociale netwerk sites met de opgegeven personen. Ook deze variabele is dichotoom.

*Frequentie contact.* De frequentie van het contact is een variabele die varieert tussen de waarde 1 en 4. Hoe hoger de waarde des te minder contact. De respondenten had de mogelijkheid op te geven hoe vaak met contact heeft met de opgegeven personen. (1) Elke dag of bijna elke dag, (2) minstens een keer per week, (3) minstens een keer per maand, maar niet elke week, (4) minder dan een keer per maand.

### **3.5 Analysemethoden**

Voor de hypothesen (weergegeven in paragraaf 3.5) hebben we gebruik gemaakt van een multivariate OLS regressie analyse en een logistische regressie analyse. Voor het analyseren van een samenhang is een regressie de meest voor de hand liggende analyse. Voor de hypothesen 'H3a' en 'H3b' hebben we gebruik gemaakt van een normale regressie analyse. Voor de hypothesen 'H1', 'H2' en 'H3' hebben we gebruik gemaakt van een logistische regressie analyse. We hebben hier gekozen voor een logistische regressie analyse omdat de afhankelijke variabelen dichotoom zijn.

## Resultaten

De opgestelde hypothesen staan hieronder weergegeven, de resultaten zijn te vinden in tabel 3 tot en met 5. In de tabel staat aangegeven om welke hypothesen het gaat, H1 tot en met H4.

**Tabel 2.** Hypothesen.

---

|            |   |
|------------|---|
| <b>H1</b>  | Naarmate een individu een sterkere band met iemand heeft is de kans groter dat er ontmoetingen met deze persoon plaatsvinden.                               |
| <b>H2</b>  | Naarmate een individu een sterkere band met iemand heeft is de kans kleiner dat er contact is via online sociale netwerk sites.                             |
| <b>H3a</b> | Indien een individu contact onderhoudt met een bekende via online sociale netwerksites is er sprake van frequenter contact.                                 |
| <b>H3b</b> | Indien een individu contact onderhoudt met een bekende via online sociale netwerksites is er sprake van minder frequent contact.                            |
| <b>H4</b>  | Indien een individu contact onderhoudt met een bekende via online sociale netwerksites is de kans groter dat er ontmoetingen met deze persoon plaatsvinden. |

---

De resultaten (in tabel 3) laten zien dat er een effect is van de sterkte van een band op ontmoetingen met deze persoon ( $B = .397, p < .01$ ). Het gaat dus, zoals verwacht, om een positief verband. Naarmate een individu een sterkere band met iemand heeft is de kans groter dat er ontmoetingen met deze persoon plaatsvinden. De eerste hypothese kan dus niet worden verworpen. Leeftijd en de afstand tot de bekende blijken daarnaast van belang te zijn. Naarmate de respondent ouder wordt ( $B = -.014, p < .05$ ) en de afstand tot de bekende groter ( $B = -.340, p < .01$ ) neemt de kans af dat er ontmoetingen plaatsvinden.

Als gekeken wordt naar de tweede hypothese zien we dat er ook een effect is van de sterkte van een band op het contact via sociale netwerksites met deze persoon ( $B = .287, p < .05$ ). Hier is echter, tegen onze verwachtingen in, sprake van een positief verband. De tweede hypothese moet op basis van deze resultaten dus worden verworpen. Er zijn echter wel drie controlevariabelen met een significant effect. Als men ouder wordt is de kans kleiner dat er contact is via SNS ( $B = -.106, p < .01$ ). Daarnaast leidt hebben respondenten met een hogere opleiding minder kans op contact via SNS ( $B = -.065, p < .05$ ). Tot slot hebben mannen meer contact via SNS dan vrouwen ( $B = .705, p < .01$ ).

**Tabel 3.** Effecten van achtergrondkenmerken en sterkte band op ontmoeten en contact via sociale netwerk sites (SNS). Logistische regressie.

|              | Ontmoeten (H1)                             |       | Contact SNS (H2)                           |       |
|--------------|--|-------|--|-------|
|              | Nagelkerke R <sup>2</sup> = .072, N = 2312 |       | Nagelkerke R <sup>2</sup> = .289, N = 2312 |       |
|              | $\beta$                                    | stdf. | $\beta$                                    | stdf. |
| Constante    | 3.141***                                   | .636  | .180                                       | .660  |
| Sterkte Band | .397***                                    | .090  | .287**                                     | .123  |
| Leeftijd     | -.014**                                    | .005  | -.106***                                   | .009  |
| Geslacht     | -.170                                      | .149  | .705***                                    | .185  |
| Opleiding    | .013                                       | .027  | -.065**                                    | .031  |
| Afstand      | -.340***                                   | .050  | -.138                                      | .052  |

\* =  $p < 0.1$ ; \*\* =  $p < 0.05$ ; \*\*\* =  $p < 0.01$

Op basis van de onderstaande resultaten (tabel 4) kan gesteld worden dat contact met een bekende via sociale netwerk sites effect heeft op de frequentie van het totale contact met deze persoon ( $B = -.107$ ). Er is sprake van een negatief verband. Dat betekent dat hypothese 3a moet worden verworpen. Als een individu contact heeft met een bekende via sociale netwerksites is leidt dat tot minder frequent contact. Alle controlevariabelen in dit model zijn van significante betekenis. Als de respondent een hogere leeftijd bereikt neemt de kans op contact via SNS af ( $B = .008$ ,  $p < .01$ ), vrouwen hebben frequenter contact dan mannen ( $B = -.073$ ,  $p < .05$ ). Hoger opgeleide respondenten hebben wat vaker contact dan lager opgeleiden ( $B = .020$ ,  $p < .01$ ). Hoe groter de afstand, des te groter de kans dat er sprake is van contact via SNS ( $B = .108$ ,  $p < .01$ ).

**Tabel 4.** Effecten van achtergrondkenmerken en contact via sociale netwerk sites (SNS) op de frequentie van contact. OLS multivariate regressie.

|             | Frequentie contact (H3ab)       |       |
|-------------|---------------------------------|-------|
|             | R <sup>2</sup> = .081, N = 2312 |       |
|             | $\beta$                         | stdf. |
| Constante   | 1.034***                        | .122  |
| Contact SNS | -.107*                          | .060  |
| Leeftijd    | .008***                         | .001  |
| Geslacht    | -.073**                         | .033  |
| Opleiding   | .020***                         | .004  |
| Afstand     | .108***                         | .010  |

\* =  $p < 0.1$ ; \*\* =  $p < 0.05$ ; \*\*\* =  $p < 0.01$

In lijn met de laatste hypothese (tabel 5) is er een positief effect van contact via sociale netwerksites op ontmoetingen ( $B = 1.077, p < 0.01$ ). Als er sprake is van contact via sociale netwerksites is de kans groter dat er ontmoetingen met deze persoon plaatsvinden. Daarnaast blijkt dat de leeftijd van de respondent en de afstand tot de bekende een significante rol van betekenis spelen. Naarmate de respondent ouder wordt is de kans kleiner dat er ontmoetingen plaatsvinden ( $B = -.011, p < 0.01$ ). Als de afstand tot de bekende toeneemt is de kans kleiner dat er ontmoetingen plaatsvinden ( $B = -.330, p < 0.01$ ).

**Tabel 5.** Effecten van achtergrondkenmerken en contact via sociale netwerk sites (SNS) op ontmoeten. Logistische regressie.

|             | Ontmoeten (H4)                    |       |
|-------------|-----------------------------------|-------|
|             | Nagelkerke $R^2 = .080, N = 3306$ |       |
|             | $\beta$                           | stdf. |
| Constante   | 4.109***                          | .587  |
| Contact SNS | 1.077**                           | .433  |
| Leeftijd    | -.011***                          | .005  |
| Geslacht    | -.147                             | .147  |
| Opleiding   | .016                              | .027  |
| Afstand     | -.330***                          | .050  |

\* =  $p < 0.1$ ; \*\* =  $p < 0.05$ ; \*\*\* =  $p < 0.01$

## Conclusie en discussie

Het gebruik van sites als Facebook en Hyves is de laatste jaren enorm toegenomen. Dit type sites zijn beter bekend als sociale netwerk sites. In dit onderzoek gaan wij in op de vraag in hoeverre sociale netwerk sites (SNS) invloed hebben op het sociaal kapitaal van individuen. Er is gebruik gemaakt van de data van het LISS I-panel (*Longitudinal Internet Studies for the Social sciences*).

De belangrijkste vraagstellingen omvatten de sterkte van de band die de respondent heeft met de opgegeven perso(o)n(en), de ontmoetingen met deze personen, het contact via sociale netwerksites (SNS) en de frequentie van het contact. In de eerste plaats hebben we gekeken naar de sterkte van de band die de respondent met de opgegeven personen heeft en het effect hiervan op ontmoetingen met deze persoon. Ten tweede ging het om de invloed van de sterkte van een band op het contact via SNS. Vervolgens hebben we het effect van dit contact op de frequentie van het totale contact onder de loep genomen. Tot slot is er aandacht besteed aan de invloed van SNS-contact met bekenden op ontmoetingen met deze personen.

Naar aanleiding van deze analyse kunnen we concluderen dat de sterkte van een band bepalend is voor de kans op contact via SNS en ontmoetingen. Naarmate een band sterker is neemt de kans op contact via SNS en ontmoetingen toe. Contact via SNS leidt tot minder frequent contact, maar tot een grotere kans op ontmoetingen. Beide vormen van contact zijn onderdeel van sociaal kapitaal.

Sterke banden zijn volgens ons van essentieel belang voor sociaal kapitaal. De inhoud van sociaal kapitaal is daarom in ons onderzoek als volgt gedefinieerd; contact met anderen, vooral met personen waar je goed bevriend mee bent (Coleman, 1990). Op basis van de factoren intimiteit (wederzijds vertrouwen) en emotionele intensiteit (Granovetter, 1973), kan gesteld worden dat ontmoeten de meest persoonlijke vorm van contact is. Dit duidt op emotionele verbondenheid, wat door Phulari (2010) wordt bestempeld als een voorwaarde voor verbindend sociaal kapitaal. Ontmoetingen leveren een grote bijdrage aan sociaal kapitaal.

Deze theorie is in lijn met de resultaten; een sterkere band vergroot de kans op ontmoeten. Contact via SNS komt niet overeen met de waarde van contact gedefinieerd door Granovetter (1973). De intimiteit en emotionele intensiteit zijn namelijk in mindere mate aanwezig bij contact via SNS. Toch blijkt dat een sterkere band samen gaat met een vergrote kans op contact via SNS. Dit komt overeen met de veronderstelling dat het gebruik van internet bijdraagt aan sociaal kapitaal (Wellman, Boase & Chen, 2002).

De frequentie van contact speelt, naast het wel of niet hebben van contact, een rol bij het sociaal kapitaal van individuen. Deze vorm van sociaal kapitaal staat bekend als het netwerk kapitaal (Wellman & Haythornthawaite, 2002). Deze definitie van sociaal kapitaal wordt niet ondersteund door onze onderzoeksresultaten. Het gebrek aan consensus over de inhoud van sociaal kapitaal is wellicht het grootste nadeel aan de theoretische achtergrond. Het is wel duidelijk dat contact, in verschillende

vormen, veelal de basis vormt bij de definiëring van sociaal kapitaal. De resultaten over de frequentie van contact lopen echter uiteen. Dit heeft waarschijnlijk te maken met de verschillende definities van contact. Wij zijn vooral geïnteresseerd in ontmoetingen omdat het dan gaat dan om verbindend sociaal kapitaal: personen waarmee een individu zich emotioneel verbonden voelt (Ellison et al., 2007). Dit zegt iets over de intensiteit en intimiteit van het contact.

Met de resultaten kunnen we de onderzoeksvraag '*In hoeverre heeft het gebruik sociale netwerk sites (SNS) invloed op het sociaal kapitaal van individuen?*' beantwoorden: er is sprake van zowel een positief als negatief effect van contact via SNS. De kans op ontmoetingen neemt toe, terwijl de frequentie van contact afneemt.

De toename van sociaal kapitaal kan een toenemende sociale cohesie impliceren. Putnam (1995) spreekt over een afname van sociaal kapitaal door een toenemende individualisering. Nieuwe mogelijkheden op het gebied van contact hebben juist een toevoegende waarde op sociaal kapitaal. De positieve invloed van SNS op sociaal kapitaal helpt bij het versterken van sociale cohesie. Het onderhouden van contact of het leggen van nieuwe contacten via SNS kan bijdragen aan andere vormen van contact. De sociale kant van contact via internet wordt steeds duidelijker en lijkt, in tegenstelling tot wat verwacht wordt, de individualisering van de maatschappij tegen te gaan.

Onze uitkomsten komen onder andere overeen met het onderzoek van Wellman et al. (2001), waaruit blijkt dat internet andere vormen van contact vergroot. Op deze manier neemt het sociaal kapitaal volgens hen toe. Katz et al. (2001) vinden eveneens een positief effect van internet, niet direct op sociaal kapitaal, maar op sociale interactie. Zij concluderen dat internetgebruik niet ten koste gaat van contact dat niet via internet plaatsvindt. Ook Ellison et al. (2007) vinden een positief verband tussen SNS (Facebook-gebruik) en (verbindend) sociaal kapitaal.

Sterke kanten van ons onderzoek zijn de relatief grote dataset en het feit dat de dataverzameling recent heeft plaatsgevonden. Deze voordelen maken de resultaten meer valide dan gelijksoortig onderzoek. De dataset is afkomstig uit 2010, zes jaar na invoering van Facebook, de grootste sociale netwerk site. Deze aspecten maken deze dataset bijzonder geschikt voor ons onderzoek.

Het is echter belangrijk te melden dat de resultaten beïnvloed kunnen zijn door beperkingen in de data. Zoals eerder vermeld betreft het hier een dataset bestaande uit één meetmoment (cross-sectionele dataset). Omdat het om een relatief nieuwe dataset gaat was het voor ons nog niet mogelijk een vergelijking te maken met andere meetmomenten. Hierdoor weten we voor slechts één moment het effect van de verschillende variabelen en is een mogelijke trend niet bekend. Ten tweede hebben de respondenten door middel van zelfrapportage de enquêtes ingevuld. Enkele vragen uit de enquête zijn subjectief van aard en zijn mogelijk anderszins op verschillende manier geïnterpreteerd en beantwoord. Verder zijn de respondenten afkomstig uit het immigranten panel en relatief hoogopgeleid. De groep respondenten is daardoor niet representatief voor de Nederlandse samenleving. De vraag is in hoeverre dit verschil in (bevolkings-) samenstelling invloed heeft gehad op onze onderzoeksresultaten. Het zou bijvoorbeeld kunnen dat allochtonen veel vaker met elkaar in contact komen via SNS hebben. Het

effect van SNS zou dan overschat worden. Een meer representatieve dataset zou dus andere uitkomsten kunnen opleveren. Daarnaast kunnen minder of geen subjectieve variabelen de betrouwbaarheid vergroten. Dit zou bereikt kunnen worden door meer te vragen naar gedrag, zodat het aan de onderzoekers zelf is om waarde toe te kennen aan dat gedrag.

Aanvullende beperkingen betreffen de gemeten variabelen in de dataset. De frequentie van contact is een losse variabele die niet gekoppeld staat aan de manieren van contact (o.a. ontmoeten en contact SNS). Hierdoor is bekend of men wel of niet contact heeft op verschillende manieren, maar niet hoe vaak dit contact plaatsvindt. Een vergelijking maken tussen sterke, minder sterke of zelfs zwakke banden was geen optie. Respondenten hadden de mogelijkheid slechts vijf personen op te geven. Dit punt heeft echter ook een positieve kant. Het is namelijk mogelijk om valide uitspraken te kunnen doen over sterke banden. Het is interessant te weten in hoeverre de gevonden effecten gerelateerd zijn aan de sterkte van een band op een brede schaal, variërend van zwak tot sterk.

De invloed van internet en de invloed van SNS vormen de laatste jaren steeds vaker de kern van wetenschappelijke onderzoeken. Ons onderzoek heeft zich specifiek gericht op SNS, terwijl voorgaand onderzoek zich vooral heeft gericht op (contact via) internet als geheel. Daarom zijn deze onderzoeken minder goed te vergelijken met ons onderzoek.

De bevindingen wijzen over het algemeen op een positieve invloed van internet en SNS op sociaal kapitaal. De kwaliteit en kwantiteit van contact via SNS is echter in geen enkel onderzoek naar voren gekomen. Voor toekomstig onderzoek naar het effect van SNS op sociaal kapitaal kan hier aandacht aan besteed worden. Daarnaast is het interessant om voor zowel sterke als zwakke banden het effect van SNS in kaart te brengen. Het verzamelen van longitudinale gegevens over het gebruik van SNS is een andere noodzakelijke stap. Hiermee kan een trend in het gebruik van SNS weergegeven worden. Het zou bijvoorbeeld zo kunnen zijn dat de populariteit van het gebruik van SNS de komende jaren afneemt. De onderliggende mechanismen van de effecten van SNS vereisen eveneens verdere verdieping. Een weergave van het onderhouden van contacten via SNS kan uitkomst bieden voor de verklaring van die effecten. Dit kan onderzocht worden met behulp van een enquête die ingaat op de vraag waar SNS specifiek voor gebruikt wordt. Er vanuit gaande dat de invloed van internet en sociale netwerksites niet net zo snel weer verdwijnen als zij opkwamen, biedt de toekomst veel interessante uitdagingen voor onderzoekers.



## Referentielijst

- Applerouth, S. & Edles, L.D. (2008). *Classical and Contemporary Sociological Theory*. Pine Forge Press: London
- Bourdieu, P. (1985). The forms of social capital. In: Richardson, J.G. (red.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood, 241-258.
- CBS. (2012). *Begrippen*. [www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)
- CBS. (2012). *Kercijfers Bevolking*. [www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)
- CBS. (2012). *Ouderen maken inhaalslag op het Internet*. [www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)
- Coleman, J.S. (1990). *Foundations of Social Theory*. Harvard: Harvard University Press. 997 pp.
- Coleman, J.S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94: 95-120.
- DiNucci, D. (1999). Fragmented Future. *Print*, 53: 32-33.
- Ellison, N.B., Steinfield, C. & C. Lampe. (2007). The Benefits of Facebook “Friends:” Social Capital and College Students’ Use of Online Social Network Sites. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 12: 1143-1168.
- Feld, S.F. (1981). The Focused Organization of Social Ties. *American Journal of Sociology*, 5: 1015-1035.
- Feld, S.F. (1984). The Structured Use of Personal Associates. *Social Forces*, 3: 640pp.
- Granovetter, M.S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78: 1360-1380.
- Granovetter, M.S. (1983). The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. *Sociological Theory*, 1: 201–233.

- Kadushin, C. (2004). Introduction to Social Network Theory. In: Kadushin, C. (red.), *Understanding Social Networks: Theories, Concepts, and findings*. Oxford: Oxford University Press, 3-60.
- Katz, J. E., Rice, R. E., & Aspden, P. (2001). The Internet, 1995-2000: Access, civic involvement, and social interaction. *The American Behavioral Scientist*, 45(3): 405-419.
- Lin, N. (1999). Building a theory of social capital. *Connections*, 22: 28-51.
- Lin, N. (2008). A Network Theory of Social Capital. In: Castiglione, D., Deth, J.W. van & G. Wolleb. *Handbook on Social Capital*. New York: Oxford University Press, 50-69.
- Phulari, S.S. (2010). Understanding Formulation of Social Capital in Online Social Network Sites (SNS). *International Journal of Computer Science Issues*, 7: 92-96.
- Portes, A. (1998). SOCIAL CAPITAL: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, 24: 1-24.
- Putnam, Robert (1995) "Bowling Alone: America's Declining Social Capital". *Journal of Democracy*, 6(1): 65-78.
- Selwyn, N., Gorard, S., & Furlong, J. (2005). Whose Internet is it Anyway? Exploring Adults' (Non)Use of the Internet in Everyday Life. *European Journal of Communication*, 20: 5-26
- Wellman, B., Boase, J & W. Chen. (2002). The networked nature of community: Online en Offline. *IT&Society*, 1: 151-165.
- Wellman, B., Haase, A. Q., Witte, J., & Hampton, K. (2001). Does the Internet increase, decrease, or supplement social capital? Social networks, participation, and community commitment. *American Behavioral Scientist*, 45: 437-456.
- Wellman, B & Haythornthawaite, C. (2002) *The Internet in Everyday Life*. Oxford: Blackwell Publishers. 588 pp.
- Williams, D. (2006). On and off the 'net: Scales for social capital in an online era. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 11

Young, B. (2006). A Study on the Effect of Internet use and Social Capital on the Academic Performance. *Development and Society*, 35: 107-123.