

‘Meer Geld, meer vrienden?’

De invloed van de economische situatie op de
persoonlijke sociale netwerken



BA-project 2

Anne Vreeman 3273504

Yonne Pulles 3244938

Begeleider Rense Corten

Inhoudsopgave

1. Inleiding	2
1.1 Inleiding	2
1.2 Probleemstelling	5
2 Theorieën en hypothesen	7
2.1 Focustheorie	7
2.2 Invloed en oorzaken van bindingen binnen een persoonlijk sociaal netwerk	9
2.2.1 De sterkte van de bindingen	9
2.2.2 Shadow of the future	11
2.3 Sociaal kapitaal	11
2.3.1 Bronnen van sociaal kapitaal	11
2.3.2 Instrumenteel sociaal kapitaal	14
3. Methode en Data	16
3.1 Beschrijving van de data	16
3.2 Hypothesen	17
3.3 Operationalisering van centrale variabelen	18
3.3.1 Economische situatie	18
3.3.2 Persoonlijk sociaal netwerk	20
3.3.3 Controlevariabelen	23
3.4 Beschrijving van de te gebruiken analysetechnieken	24
4. Resultaten	26
5. Conclusie en Discussie	33
6. Literatuurlijst	36

1. Inleiding

Elke dag komt het in het nieuws wel ter sprake; de economische crisis. Mensen hebben minder geld te besteden, de overheidsschulden lopen op, banken gaan failliet, er worden meer mensen werkloos. Dit zijn economische effecten van de crisis. Tot nu toe wordt er echter weinig aandacht besteed aan de sociale effecten van de economische crisis. Hier willen wij ons met dit onderzoek in verdiepen.

In ons onderzoek gaan we kijken naar de effecten van macro- en micro-omstandigheden op persoonlijke sociale netwerken. Er wordt hierbij gekeken of macro-effecten van invloed zijn op de persoonlijke situatie. Hierbij kan aan verschillende macrogebeurtenissen gedacht worden, maar in dit project zal het voornamelijk over de macro-economische situatie gaan. In ons project wordt gekeken of de verslechtering van de economische situatie van invloed is op persoonlijke netwerken. Op microniveau willen we onder andere bekijken wat de invloed is van werkloosheid voor iemands netwerk. Eveneens willen we onderzoeken welke andere factoren op microniveau, zoals bijvoorbeeld iemands persoonlijke sociale positie, van invloed zijn op het persoonlijke sociale netwerk van een persoon. Door middel van bovenstaande variabelen hopen we antwoord te geven op vragen als: Is het zo dat bij een slechtere economische situatie het netwerk hechter wordt? Zo ja, komt dat omdat men meer sociaal kapitaal nodig heeft? Hoe zit het met de grootte van het netwerk? Zal deze afnemen? Wat gebeurt er als men werkloos is? Valt men dan terug op vrienden of op familie?

Door in te gaan op deze vragen willen we kijken naar welke factoren van invloed zijn op het persoonlijke sociale netwerk van iemand. Dit is belangrijk, omdat er in eerder onderzoek al vaak is gekeken naar de uitkomsten van het hebben van een bepaald soort sociaal netwerk. Dit is goed te zien bij het onderzoek van Haynie (2001). Daarin wordt gekeken naar de invloed van de netwerkstructuur op het ontstaan van crimineel gedrag. Waar echter nog weinig onderzoek naar is gedaan, is naar de oorzaken van het ontstaan van een bepaalde netwerkstructuur. Het probleem dat dit oplevert wordt duidelijk uit het onderzoek van Haynie: na het onderzoek wordt duidelijk wat voor soort vriendengroepen crimineel gedrag opleveren, maar er is weinig bekend over hoe deze vriendengroepen ontstaan. Daarbij komt, dat wanneer men niet weet hoe de groepjes ontstaan, men het probleem niet bij de kern kan aanpakken. Wanneer we kijken naar de invloed van de economische situatie op de persoonlijke sociale netwerken, kan men kijken waar netwerken door worden beïnvloedt, dus wat de oorzaken er van zijn. Op deze manier kan men, wanneer de economische situatie slechter dreigt te worden,

al weten wat er te verwachten is en wat er met de sociale netwerken gebeurt. Als blijkt dat mensen terugvallen op bijvoorbeeld verenigingen om elkaar te helpen, dan kan men als overheid besluiten om deze verenigingen steunen.

Bovendien is het wetenschappelijk gezien belangrijk om te kijken naar wat precies de gevolgen zijn van de zogenaamde modernisering. Er wordt in de sociologie veel aandacht aan dit begrip besteed (zie bv Ultee Arts & Flap, 1996). Door ons te richten op het economische aspect van de modernisering kunnen we concreet kijken naar de gevolgen van deze maatschappelijke ontwikkeling, met betrekking tot de persoonlijke sociale netwerken.

Dit valt onder een van de drie hoofdtakken van de sociologische vraagstukken, namelijk cohesie. Het is van belang om dit project vanuit dit vraagstuk te bekijken. Er wordt in de media vaak gesproken over het uit elkaar vallen van de maatschappij. Als uit onderzoeksgegevens blijkt dat dit waar is, weten we wat we aan deze omstandigheden kunnen doen.

Voor we naar de probleemstelling kijken zullen we eerst wat kernbegrippen bespreken die we voor ons onderzoek zullen gebruiken. Als eerste wordt het begrip netwerk gedefinieerd, wat het belangrijkste begrip is dat we in ons onderzoek gebruiken. Hierbij kijken wij naar de persoonlijke netwerken van mensen. Aspecten die hier onder vallen zijn: het aantal vertrouwenspersonen dat de respondent aan geeft te hebben, en wat voor band de respondent met deze persoon heeft. Ook willen we kijken naar het aantal contacten dat de respondent het afgelopen jaar heeft gehad, buiten zijn directe familie en collega's om. Onder het begrip persoonlijk sociale netwerk verstaan wij de contacten die het dichtst bij de respondent staan. Hieronder vallen de familie, vrienden en collega's van de respondent. Ook wordt er gekeken naar het volledige sociale netwerk van de respondent.

Een ander begrip dat naar voren komt in ons onderzoek is sociaal kapitaal. Dit begrip zal hier kort worden uitgelegd en bij de theorie zal het begrip verder worden toegelicht. Het gaat bij sociaal kapitaal voornamelijk om de mate van contact met bijvoorbeeld vrienden, kennissen en familie (Portes, 1998). Sociaal kapitaal is een investering die men doet in andere mensen. Hierbij wordt er vanuit gegaan dat men er ook wat voor terug krijgt. Dit kan zich uiten in wederkerige diensten zoals gras maaien, op elkaars kinderen passen of elkaar helpen als iemand zorg of gezelschap nodig heeft (Bourdieu, in Portes 1998). Sociaal kapitaal kan op verschillende niveaus bekeken worden, op individueel niveau, maar ook op het niveau van een samenleving. Bij sociaal kapitaal op individueel niveau gaat het om investeringen zoals

net vermeld, om diensten die men verleent aan mensen die binnen het persoonlijke netwerk vallen. Bij sociaal kapitaal op het niveau van de samenleving wordt er gekeken naar wat de mensen in die samenleving voor elkaar over hebben. Denk hierbij aan de sociale cohesie van het land; aan het aantal leden van vrijwilligersorganisaties, of het schenken aan goede doelen. Mensen zijn lid van vrijwilligersorganisaties om andere mensen te helpen. Ze gaan er dan van uit, dat wanneer zij zelf in een positie komen waarin zij hulp nodig hebben, deze hen ook geboden wordt. Zoals bij de theorieën te zien zal zijn, kijken onderzoekers steeds op verschillende wijzen naar sociaal kapitaal. Er zijn ontzettend veel definities van het begrip te vinden, daarom zullen we uitleggen wat binnen ons onderzoek onder sociaal kapitaal wordt verstaan. In ons onderzoek zijn wij voornamelijk geïnteresseerd in sociaal kapitaal op individueel niveau, aangezien dat samenhangt met persoonlijke netwerken. Eveneens wordt er in het onderzoek gesproken over de economische situatie. Wanneer is een economische situatie verslechterd? Bij ons onderzoek gaan wij ervan uit dat een economische situatie verslechtert wanneer meer mensen werkloos zijn en wanneer mensen minder geld te besteden hebben. In dit onderzoek komt ook het begrip modernisering ter sprake. Omdat modernisering als een soort paraplubegrip kan worden bestempeld, geven wij voor de volledigheid een definitie van wat wij in dit onderzoek onder modernisering verstaan. Misschien ten overvloede, maar ook in ons artikel wordt een definitie van modernisering gehanteerd die toepasbaar is op ons eigen onderzoek, het betreft hier dus geen algemene definitie van wat er onder modernisering kan worden verstaan.

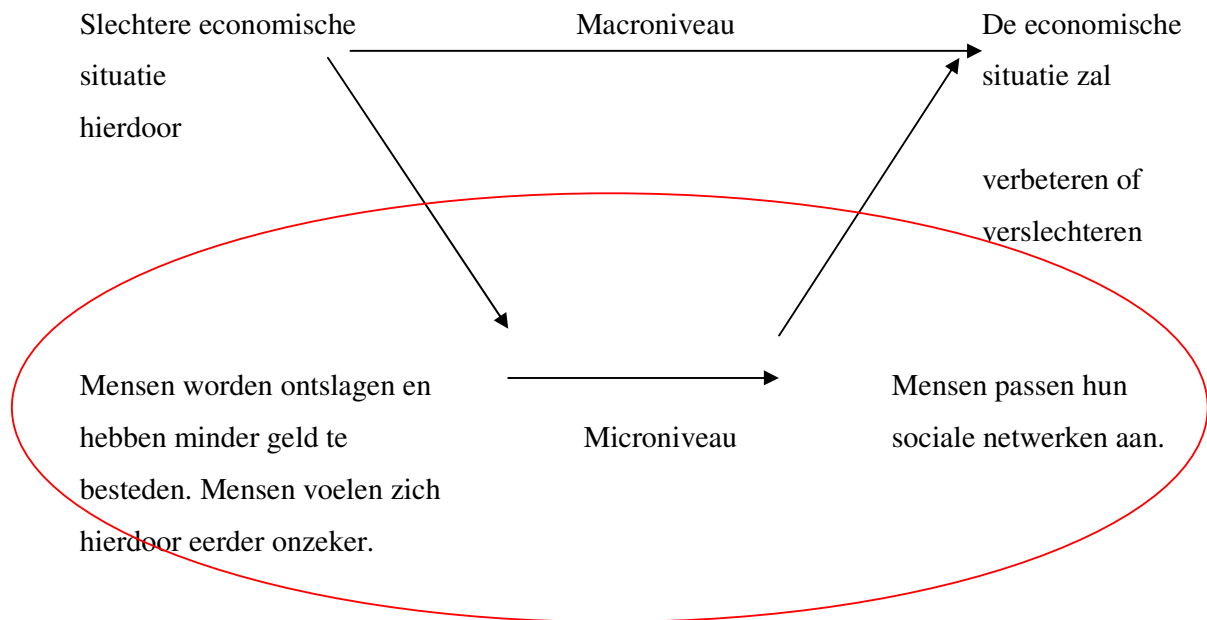
Modernisering is een ontwikkeling die zich binnen maatschappijen heeft voorgedaan naar aanleiding van de industrialisatie van de samenleving. De industrialisatie zorgde er namelijk voor dat de samenleving zich steeds verder kon ontwikkelen, ook op technisch gebied. Gevolg hiervan was onder andere dat mensen toegang kregen tot snellere manieren van communicatie, zodat ze minder afhankelijk werden van hun directe omgeving. Was je in eerste instantie vooral afhankelijk van je familiebanden, door de modernisering van de maatschappij werd het mogelijk om relaties op te bouwen met mensen die letterlijk wat verder van je af stonden (Ultee, Arts en Flap, 1994). Zoals in onderstaande theorie naar voren zal komen is er een transitie geweest van primaire naar secundaire banden. Gevolg hiervan was dat mensen ook op het gebied van banen minder afhankelijk werden van hun familie. Er was dus een verschuiving van de oude standenmaatschappij naar een modernere vorm, waarin je persoonlijke netwerk een grotere rol ging spelen.

Duidelijk is dus dat er in dit artikel vooral wordt gekeken naar de economische gevolgen die modernisering met zich mee kan brengen. Op deze manier kunnen we modernisering koppelen aan de onderzoeksvraag.

1.2 Probleemstelling

Voordat we zullen kijken naar de vraagstelling, zullen wij eerst wat dieper op het onderwerp ingaan. Bij een slechtere economische situatie wordt er van een macrogebeurtenis gesproken. Op microniveau zullen mensen hierop reageren. Ze zullen te maken krijgen met ontslag of kunnen minder geld uitgeven. Hierdoor zullen ze zich op een bepaalde manier gedragen. Als iedereen dat op zijn of haar manier doet, zorgt dit voor een uitkomst op de economische situatie op macroniveau. De uitkomst komt meestal niet voort uit bewuste acties van een individu, maar uit het feit dat iedereen voor zichzelf een rationele keuze maakt. Dit zorgt voor een versterkte uitkomst op macroniveau. Coleman (1988) verwerkte dit concept in een schema. Als je dit schema betreft op de invloed van de economische situatie op de individuele netwerken, zorgt de economische situatie dus voor een reactie van individuen. In dit onderzoek wordt er gekeken naar wat de reactie van de individuen is en wat voor verklaringen daarvoor zijn. In figuur 1 wordt dit schema weergegeven. Het omcirkelde gedeelte binnen de figuur is de focus van ons onderzoek. Aan de hand van onze focus proberen wij te begrijpen wat er vervolgens op macroniveau gebeurt. De vraag die je hierbij kunt stellen is, of bij een terugval in netwerkgrootte het langer zal duren voordat de economische situatie verbetert. Het kan ook de andere kant op werken: Door de aanpassingen in je persoonlijke netwerk kunnen meer zwakke banden ontstaan (Granovetter, 1973) . Wanneer je meer zwakke banden in je netwerk hebt, kun je eerder aan een baan komen, wat ervoor zorgt dat de economische situatie juist eerder herstelt. Later zal er nog verder worden ingegaan op het effect van bindingen.

Figuur 1. Schema macro-micro-verband



De vraagstelling die uit bovenstaande probleemstelling naar voren komt is;

Wat voor gevolgen heeft verslechtering van de economische situatie op het persoonlijke sociale netwerk?

Om antwoord te kunnen geven op deze vraag bespreken we eerst de theorieën betreffende de band tussen netwerken en bindingen, sociaal kapitaal en de economische situatie. Uit deze theorieën worden hypothesen opgesteld, die vervolgens worden getoetst met behulp van het databestand GSS. We zullen een regressieanalyse uitvoeren met gebruik van deze survey. Tot slot formuleren wij een conclusie en kunnen we aanbevelingen doen voor eventueel vervolgonderzoek.

Aangezien er in onze vraagstelling aandacht is voor zowel macro- als micro-economische aspecten, zullen onze hypothesen worden opgesplitst in steeds een hypothese met betrekking tot de persoonlijke situatie en een hypothese met betrekking tot de macrosituatie.

2. Theorieën en hypothesen

In deze paragraaf zal de tot nu toe bekende literatuur met betrekking tot de vraagstelling besproken worden. De literatuur is ingedeeld in verschillende onderwerpen. Er zal per onderwerp een aantal onderzoeken bekeken worden, waaruit uiteindelijk een korte conclusie kan worden geformuleerd.

2.1 Focustheorie

Een focus wordt door Feld (1981) gedefinieerd als: *een sociale, psychologische, wettelijke of fysieke eenheid waar omheen gezamenlijke activiteiten worden georganiseerd. (bv de werkvloer, vrijwilligersorganisaties, families etc.)*

Feld stelt, dat wanneer mensen elkaar treffen in een focus, de kans bestaat dat ze een relatie met elkaar aangaan. Hoe meer foci ze delen, hoe groter de kans dat dit ook daadwerkelijk gebeurt.

In de focustheorie van Feld (1981) komt duidelijk naar voren dat, naarmate mensen vaker met elkaar in aanraking komen, de kans groter wordt dat ze een relatie met elkaar aangaan. Het is niet zeker dat individuen die veel tijd met elkaar door brengen een relatie met elkaar aan gaan, maar de waarschijnlijkheid wordt wel groter. Naarmate de ontmoetingskans groter wordt, wordt de kans groter dat er een relatie wordt opgebouwd.

Binnen onze eerder besproken invulling van het model van Coleman kwam naar voren dat een verslechtering van de economische situatie consequenties heeft op microniveau, onder andere in de vorm van ontslagen. De consequentie hiervan is dat ontslagen werknemers waarschijnlijk minder vaak met hun voormalige collega's in aanraking komen, aangezien de focus niet meer wordt gedeeld. De kans dat je met elkaar om blijft gaan wordt, vanuit de focustheorie gezien, kleiner. Wanneer men werkloos is zorgt dat ervoor dat een focus die vrij veel tijd in beslag neemt, wegvalt. Hierdoor vallen er waarschijnlijk vrij veel banden weg. Volgens Feld hebben bepaalde foci bovendien de neiging om clusters voort te brengen (Feld, 1981). Met clusters bedoelt Feld dat sommige foci de neiging hebben om een vrij gesloten netwerk te vormen, vooral als een focus veel tijd van iemand in beslag neemt. Dit is op het werk vaak het geval, waardoor we verwachten dat bij het wegvallen van het werk een heel cluster aan relaties wegvalt. Denk maar aan een groep collega's die ook nog samen een volleybalteam hebben, samen de Nieuwjaarsborrel en personeelsfeestjes meemaken. Hierdoor

krijg je een steeds grotere kans op het ontstaan van een soort eigen cultuur waaraan alleen de werknemers van het bedrijf deel kunnen nemen en zich thuis voelen.

Uit onderzoek blijkt dat mensen graag homogene relaties aangaan, (Mollenhorst, Völker, en Flap 2008). Hiermee wordt bedoeld dat ze zich het prettigst voelen tussen mensen die dezelfde kenmerken hebben als zijzelf. Op de werkvloer zijn vrij veel mensen te vinden met dezelfde kenmerken, opleidingsniveaus en interesses. Allen delen interesse in hetzelfde bedrijf. Bovendien wordt er vaak samengewerkt met mensen die dezelfde capaciteiten hebben. Dat is waar mensen zich prettig bij voelen.

Wanneer de economische situatie slecht is, gaan wij er van uit dat er meer ontslagen vallen. Op grond hiervan verwachten wij dat er, door deze ontslagen, veel mensen zijn die minder mensen gaan kennen. Op deze manier wordt je ‘teruggeworpen’ op de rest van je foci: familie, partners, verenigingen waar men lid van is, enzovoort. Als iemand bijvoorbeeld meer bij zijn kerkgenootschap aanwezig is, omdat hij daar meer tijd voor heeft gekregen, wordt de kans groter dat hij binnen zijn kerkgenootschap nieuwe relaties aangaat. Ook verwachten we, vanuit de focustheorie geredeneerd, dat mensen hechter worden met hun bestaande relaties, buiten collega’s om, omdat ze vaker met hen in aanraking komen. Eveneens verwachten we, dat zowel micro-economische factoren als macro-economische factoren van invloed zijn op de samenstelling van het sociale netwerk van de respondent. Daarom splitsen we onze hypothese op in een hypothese op macroniveau en een hypothese op microniveau.

Op macroniveau gaan we er vanuit dat een verslechtering van de economische situatie leidt tot een kleiner gemiddeld sociaal netwerk. De overgebleven contacten zullen volgens ons hechter worden, omdat mensen meer tijd met hun overgebleven contacten door kunnen brengen.

Op microniveau gaan we er van uit dat iemand met een slechtere persoonlijke economische situatie minder contacten krijgt. De contacten die de persoon overhoudt zullen wel hechter worden, omdat de persoon meer tijd voor hen krijgt.

Uit de theorie van Feld komen de volgende hypothesen voort:

1a. Naarmate de economische situatie in een regio/staat in Amerika slechter is, zullen individuen minder contacten hebben en zullen de overgebleven relaties van individuen hechter worden.

1b. Naarmate de persoonlijke economische situatie van een respondent slechter is, zullen individuen minder contacten hebben en zullen de overgebleven relaties van individuen hechter worden.

2.2 Invloed en oorzaken van bindingen binnen een persoonlijk sociaal netwerk

Granovetter(1973) stelt dat de sterkte van een binding een combinatie is van de hoeveelheid tijd, emotionele intensiteit, intimiteit en wederkerigheid van de services die de verbinding karakteriseren. Uit deze definitie kunnen we afleiden dat de hoeveelheid tijd één aspect is dat van invloed is op de sterkte van de binding.

2.2.1 De sterkte van bindingen

Bij onze aanname dat tijd die geïnvesteerd wordt in een binding maar één aspect is voor de waarde van een binding kan geconcludeerd worden dat de waarde die men hecht aan een binding niet minder hoeft te zijn als die binding zwakker is. Als een persoon minder tijd met iemand doorbrengt, hoeft dit niet automatisch zijn weerslag te hebben op hun relatie. Zwakke banden blijken volgens Granovetter (1973) nuttig, ten eerste omdat de mensen die je niet vaak ziet in een ander sociaal netwerk zitten dan jijzelf, ten tweede omdat ze ook andere informatie tot hun beschikking hebben. Bovendien constateert Granovetter (1973) in zijn artikel, dat het juist de zwakke banden zijn die ervoor zorgen dat een individu een nieuwe baan krijgt. Zwakke banden hebben vaak andere informatie over banen die eventueel beschikbaar zijn, of kennen personen die nuttig zijn om te benaderen.

Vanuit het oogpunt van een verslechterde economische situatie, hoeft werkloosheid niet te betekenen dat men geen nut aan het eigen sociale netwerk ontleent. Het vermeerderen van het aantal zwakke banden zou nut kunnen hebben bij het krijgen een nieuwe baan. Hierbij wordt dus geïmpliceerd dat men dezelfde hoeveelheid bindingen houdt. Doordat mensen collega's niet meer vaak zien, worden deze voormalige sterke banden zwak, maar de waarde die aan die binding gegeven wordt hoeft daardoor niet te veranderen.

Kortom: het verzwakken van banden door werkloosheid hoeft geen invloed te hebben op het nut dat een persoon aan de contacten ontleent. Op grond van onze afleidingen uit de theorie van Granovetter kan gesteld worden dat de economische situatie geen significant effect hoeft te hebben op het nut dat aan de persoonlijke sociale netwerken kan worden ontleend. Wel is het van invloed op de sterkte van de bindingen binnen het persoonlijke sociale netwerk. Dit houdt in dat iemand minder hechte bindingen kan hebben, maar dit niet ziet als waardevermindering van de bindingen.

Bovendien worden mensen zich ook steeds bewuster van het feit dat hun persoonlijke netwerk van nut kan blijken om hun mobiliteit te vergroten. Dit is te zien aan het aantal boeken dat er in Nederland wordt geschreven over netwerken (bv Netwerken werkt, Rob van Eeden, 2007). Deze 'netwerkcultuur' heeft tot gevolg dat er steeds meer aandacht komt voor bijvoorbeeld het uitwisselen van visitekaartjes en het onderhouden van contacten op een zakelijk online netwerk als Linked In.

Wij nemen hier dus aan, dat wanneer men ontslagen wordt of het economisch slechter heeft, men juist de zwakkere banden met collega's gebruikt om zo aan een nieuwe baan te komen of er economisch op vooruit te gaan. De band wordt dus zwakker, maar verdwijnt niet.

Uit bovenstaande theorie kunnen we het volgende afleiden: een slechtere economische situatie leidt tot minder sterke bindingen, maar heeft geen invloed op het aantal bindingen. Aangezien onze theorie zich richt op zowel micro- als macrofactoren, hebben we de hypothese die hier uit voortkomt opgesplitst in een hypothese op microniveau en een hypothese op macroniveau. Als er een slechtere economische situatie op macroniveau is, is de vraag of men dan collectief gebruik maakt van zwakke bindingen en of ze nog wel het aantal contacten behouden. Bij een slechtere economische situatie op microniveau gaat het erom hoe iemand reageert als diegene het economisch slechter heeft.

2a. Naarmate de economische situatie in een regio/staat in Amerika slechter is, zullen de bindingen minder sterk worden, maar het aantal bindingen zal even groot blijven.

2b. Naarmate de persoonlijke economische situatie van een respondent slechter is, zullen de bindingen van een persoon minder sterk worden, maar het aantal bindingen zal even groot blijven.

2.2.2 Shadow of the future

De zogenaamde shadow of the future, een begrip dat naar voren komt in een artikel van Axelrod (1984), is ook van invloed op het bestaansrecht van sociale contacten. De shadow of the future is de zekerheid dat mensen bij een investering in een persoon (in de vorm van bijvoorbeeld het vinden van een nieuwe baan) kunnen rekenen op een wederdienst. Het gaat hierbij om de wederkerigheid van de relatie. Mensen zijn geneigd om berekenend te zijn in hun actie. Als de relatie ten einde dreigt te lopen zal men eerder voor het eigenbelang kiezen in plaats van samen te werken of elkaar te helpen (Axelrod, 1984).

In eerste instantie lijkt de shadow of the future bij een verzwakte binding minder groot te worden, wat tot gevolg zou hebben dat mensen niet meer in elkaar durven te investeren. Ze zijn er immers niet zeker van of ze iets voor hun investering terug krijgen. Dit is echter ook om te draaien: wanneer mensen juist waarde hechten aan een netwerk met veel zwakke banden, zoals eerder genoemd in de paragraaf over Granovetter, kan deze eerdere onzekerheid een nieuwe lading krijgen. Op dat moment kan het zo zijn dat mensen de zwakte van hun banden collectief gaan benutten, omdat het bestaan van een zwakke band op dat moment geen probleem meer hoeft te zijn. Men kan die banden gebruiken om informatie te verkrijgen die ten goede komt voor eigen economische ontwikkeling.

2.3 Sociaal kapitaal

Zoals eerder in dit onderzoek is gesteld, is sociaal kapitaal te definiëren als ‘een investering’ die men doet in andere mensen, zoals familie, vrienden of kennissen. Hierbij wordt er van uit gegaan dat men er ook wat voor terug krijgt. Dit kan inhouden dat men wederkerige diensten verleent zoals gras maaien, op elkaars kinderen passen of elkaar helpen wanneer iemand zorg of gezelschap nodig heeft.

2.3.1 Bronnen van sociaal kapitaal

Sociaal kapitaal blijkt dus nuttig voor verschillende diensten. Aan sociaal kapitaal zijn drie basisfuncties te ontleen. Dit komt naar voren in een artikel van Portes (1998). Door goed te kijken naar deze basisfuncties hopen wij onderscheid te kunnen maken in wat individuen zullen doen wanneer de economische situatie verslechtert. Met andere woorden: op welke basisfunctie zullen ze zich beroepen.

De drie basisfuncties van sociaal kapitaal:

- Bron van sociale controle
- Bron van familieondersteuning
- Bron van voordelen door extrafamiliare netwerken

Sociale controle is één van de basisfuncties. Sociale controle houdt in dat als iemand iets doet, zijn vrienden zullen merken wat hij aan het doen is. Er vindt dus controle plaats op het gedrag. De relevantie van deze basisfunctie is voor ons onderzoek echter niet groot genoeg en zal verder buiten beschouwing worden gelaten.

Familieondersteuning is sociaal kapitaal in de vorm van hulp door familie wanneer dit nodig is. Sociaal kapitaal ontstaat in families gedurende de opvoeding. De hoeveelheid sociaal kapitaal in een gezin blijkt afhankelijk te zijn van het feit of beide ouders werken of dat één ouder tot primaire taak de zorg voor het kind heeft. Er is dus kans dat men terug gaat vallen op familiebanden wanneer men er economisch gezien slechter voor staat. Wij verwachten dat deze kans sterk verschilt per individu. Op grond van de verschillen in sociaal kapitaal onder individuen lijkt het ons niet redelijk om te verwachten dat individuen bij een slechtere economische situatie collectief op hun familie terugvallen.

12

Sociaal kapitaal bevat ook hulp uit extrafamiliare netwerken. Uit het artikel van Portes (1998) blijkt dat dit de meest voorkomende vorm van sociaal kapitaal is. Extrafamiliare netwerken bouwt men zelf op omwille van het verkrijgen van nieuwe informatie of van een sociaal vangnet.

Onderzoekers die zich eveneens bezig hebben gehouden met de verdeling van het sociale kapitaal binnen het sociale netwerk zijn Höllinger en Haller (1990). Zij hebben zich beziggehouden met het kijken naar banden binnen de familie in moderne samenlevingen. Hierbij zijn zeven landen vergeleken. In hun theoretische paragraaf komt onder andere naar voren dat er door modernisering een verandering heeft plaatsgevonden: mensen zijn van primaire groepsrelaties naar secundaire groepsrelaties gegaan. Dit houdt in dat mensen eerst sterke banden hadden met familie, burens en vrienden, maar door de modernisering hebben ze een veel zwakkere band met hun primaire groepsrelaties. Deze verandering zou het sterkst zijn in landen waar sprake is van veel urbanisatie.

Verder werd in hun theoretische paragraaf duidelijk (Höllinger en Haller,1990) dat de verandering van primaire relaties niet komt doordat de relaties minder belangrijk zijn geworden. Zij zeggen hierbij dat er weliswaar minder face-to-face contact is doordat de afstand is toegenomen, maar dat dit contact behouden wordt door de moderne communicatiemiddelen. In landen waar er sprake is van sterke modernisering is de afstand misschien wel groter tussen mensen en zien ze elkaar minder, maar het contact neemt hierdoor niet af. Tot slot geven Höllinger en Haller aan dat in theorieën betreffende de modernisering naar voren komt dat industrialisatie ervoor zorgt dat de banden met familie verzwakken.

Vanuit bovenstaande theorieën bezien verwachten wij dat wanneer de economische situatie verslechtert, mensen terugvallen op extrafamiliaire netwerken. Dit omdat deze netwerken onder andere de meeste nieuwe informatie kunnen verschaffen. Onder extrafamiliaire netwerken verstaan we banden met vrienden, kennissen en collega's. Evenals bij hypothese 2 zullen we de hypothese opsplitsen in de economische situatie op micro- en macroniveau. Dit doen we omdat bovenstaande theorie zich richt op zowel micro- als macro-economische factoren. Op macroniveau kijken we naar wat er gebeurt als de situatie binnen een regio verslechtert. De vraag hierbij is hoe mensen reageren op de economische situatie op macroniveau. Op microniveau kijken we naar individuen die het economisch slechter hebben. Het verschil hierbij is, dat op macroniveau iedereen in dezelfde situatie zit, maar op microniveau verschilt de economische situatie per persoon.

De hypothesen die hieruit voortkomen zijn:

3a. Naarmate de economische situatie in een regio/staat in Amerika slechter is, zullen individuen eerder hun toevlucht nemen tot extrafamiliaire netwerken, zoals vrienden en kennissen, dan tot hun familie.

3b. Naarmate de persoonlijke economische situatie van een respondent slechter is, zal hij eerder zijn toevlucht nemen tot extrafamiliaire netwerken, zoals vrienden en kennissen, dan tot zijn familie.

2.3.2 Instrumenteel sociaal kapitaal

Bourdieu (in Portes, 1998, 6-7) hanteert een instrumentele definitie van sociaal kapitaal. Hij gaat er vanuit dat mensen relaties met elkaar aan gaan (met andere woorden: sociaal kapitaal opbouwen) om er zelf voordeel uit te behalen. Met een instrumentele definitie wordt hier bedoeld dat de focus ligt op bepaalde aspecten van sociaal kapitaal, bijvoorbeeld het aantal contacten met mensen. Zo kan sociaal kapitaal beter gemeten worden. Dit kan zijn in de vorm van plezier, elkaar helpen bij verhuizingen, of, in het geval van collega's, het bundelen van de krachten om een achterban te creëren als er een plan wordt gemaakt. Het gaat er dus om dat je alleen iets voor de ander doet wanneer je denkt dat je er later zelf profijt van kan hebben.

Als deze definitie wordt gehanteerd, krijgen mensen die slachtoffer worden van de slechte economische situatie in de vorm van bijvoorbeeld werkloosheid een groot probleem. Dit omdat wanneer ze ontslagen worden, ze voor hun vrienden op het werk niet meer van praktisch nut zijn als collega. Op deze manier kunnen ze hun sociaal kapitaal niet in stand houden. Vanuit Bourdieus definitie van sociaal kapitaal gezien, is de kans dus vrij groot dat mensen die zelf een slechte economische situatie hebben, een kleiner sociaal netwerk krijgen. Als ze hun baan verliezen zou je bovendien kunnen constateren dat ze van minder waarde zijn voor de rest van hun vrienden, omdat ze bijvoorbeeld over minder inkomsten beschikken en wellicht hulp nodig hebben. Er is kans dat deze hulp geboden wordt, maar dan moeten de vrienden van de ontslagen persoon er wel vertrouwen in hebben dat het sociale kapitaal dat ze in hun vriend investeren later van waarde kan zijn. Voor vrienden is er nu een groter risico dat de investering die zij doen niet teruggegeven kan worden. Dit kan er voor zorgen dat, wanneer de vrienden er geen vertrouwen meer in hebben, zij de band zullen verbreken. Dit impliceert dat, wanneer een individu ontslagen is, hij van minder grote waarde is voor vrienden en dat banden uiteindelijk zullen verdwijnen.

Portes (1998) voegt hier aan toe dat er bij sociaal kapitaal weinig transparantie en zekerheid is ten opzichte van andere vormen van kapitaal. Bij sociaal kapitaal gaat het altijd om het investeren in een persoon, je bent nooit zeker dat je er iets voor terug krijgt. Ook zijn de tijdslimieten onduidelijk en heb je onder andere ongespecificeerde verplichtingen. Het opbouwen van je sociale netwerk is dus, naast wellicht heel nuttig, ook een investering die risico's met zich meebrengt.

Bovendien is bij sociaal kapitaal ook de eerder genoemde shadow of the future van belang. Op het moment dat mensen zeker weten dat ze nog vaker met elkaar in aanraking zullen

komen en wellicht samen moeten werken, is de kans groter dat ze hun sociaal kapitaal zullen behouden dan wanneer ze denken dat ze elkaar niet meer zullen treffen.

Als we dit betrekken op een verslechterde economische situatie bestaat de kans dat mensen bepaalde relaties kwijtraken omdat ze bijvoorbeeld het lidmaatschap van hun sportvereniging niet meer kunnen betalen. Op grond van dit feit zou het sociale netwerk van mensen dus kleiner worden, omdat als ze geen lid meer zijn van de sportvereniging, de shadow of the future bij hun medesporter weg is. Hierdoor kunnen ze dus niet meer handelen op grond van de wederkerigheid van hun relatie. Dit is ook te betrekken op het verliezen van je baan. Ook in dit geval is de shadow of the future weg en hebben mensen geen persoonlijk belang meer om in hun ex-collega te investeren, omdat ze niet zeker zijn of ze nog wel met hun ex-collega in aanraking zullen komen.

3 Data en Methoden

3.1 Operationalisering van centrale variabelen

In ons onderzoek wordt gebruik gemaakt van Amerikaanse data. We zullen in dit onderzoek de General Social Survey 2004 gebruiken. Met behulp van deze enquête wordt de respondenten naar algemene dingen gevraagd, zoals genoten opleiding, sekse, inkomen, enz. Bovendien wordt er in elke General Social Survey aandacht besteed aan een paar onderwerpen die wisselen. In 2004 jaartal is er uitgebreid aandacht geweest voor het onderwerp sociale contacten, vandaar dat we ervoor hebben gekozen om de dataset van dat jaar te gebruiken.

In 2004 zijn 2812 respondenten geïnterviewd, die allen woonachtig zijn in de Verenigde Staten.

De man/vrouw-verdeling tussen de respondenten was:

Tabel 1. Man/vrouw-verdeling

	Frequentie	Verdeling
Man	1280	45,5
Vrouw	1532	54,5
Totaal	2812	100,0

Bron: GSS databestand 2004.

Binnen het bestand is dus sprake van een niet compleet representatieve verhouding tussen man en vrouw, dit zal wellicht voor meerdere variabelen gelden, we zullen proberen hier rekening mee te houden binnen onze bevindingen.

Voor we de methode uitleggen zullen we eerst de hypothesen op een rijtje zetten. Daarbij zal er per hypothese gekeken worden welke afhankelijke variabelen er onderzocht dienen te worden. Variabele die bij alle hypothesen hetzelfde zal zijn, is de onafhankelijke variabele economische situatie. Hierbij wordt er onderscheid gemaakt tussen economische situatie op macro- en microniveau. Daarnaast worden bij alle hypothesen gekeken naar de controle variabelen leeftijd, sekse en etniciteit.

3.2 Hypothesen

Onderstaand zetten we de hypothesen die uit de theorieën zijn afgeleid nogmaals op een rij. Na de hypothesen volgt de operationalisering van de begrippen die in de hypothesen gebruikt worden.

1a. Naarmate de economische situatie in een regio/staat in Amerika slechter is, zullen individuen minder contacten hebben en zullen de overgebleven relaties van individuen hechter worden.

1b. Naarmate de persoonlijke economische situatie van een respondent slechter is, zullen individuen minder contacten hebben en zullen de overgebleven relaties van individuen hechter worden.

Dus: naarmate de economische situatie in een regio slechter is, wordt het aantal contacten lager (negatief verband), maar het aantal vertrouwenspersonen hoger (positief verband).

2a. Naarmate de economische situatie in een regio/staat in Amerika slechter is, zullen de bindingen minder sterk worden, maar het aantal bindingen zal even groot blijven.

2b. Naarmate de persoonlijke economische situatie van een respondent slechter is, zullen de bindingen van een persoon minder sterk worden, maar het aantal bindingen zal even groot blijven.

Bij deze hypothese is het net andersom. Hier verwachten we, dat de bindingen minder sterk worden. Hieronder verstaan we dat de respondenten minder mensen hebben met wie ze belangrijke zaken kunnen bespreken (aantal vertrouwenspersonen wordt dus lager). Ook verwachten we dat wanneer de economische situatie slechter wordt (zowel op macro als op microniveau), er geen significante verandering in het aantal contacten plaatsvindt (het aantal contacten blijft dus hetzelfde).

3a. Naarmate de economische situatie in een regio/staat in Amerika slechter is, zal het percentage extrafamiliaire contacten van de respondent toenemen.

3b. Naarmate de persoonlijke economische situatie van de respondent slechter is, zal het percentage extrafamiliaire contacten van de respondent toenemen.

We gaan er dus van uit dat, wanneer de economische situatie op macro- ofwel microniveau verslechtert, individuen eerder hun toevlucht nemen tot extrafamiliare netwerken, zoals vrienden en kennissen, dan tot hun familie.

3.3 operationalisering centrale variabelen

In deze paragraaf zullen we een overzicht geven van de variabelen die er binnen ons onderzoek gebruikt zijn om de hypothesen te kunnen toetsen. Deze variabelen zijn opgedeeld in de variabelen met betrekking tot de economische situatie en de variabelen met betrekking tot het persoonlijke sociale netwerk.

3.3.1 Economische situatie

Bij alle hypothesen zullen wij kijken naar de economische situatie. Wij hebben hierbij buiten het databestand gezocht naar gegevens over de economische situatie van de VS. Deze gegevens zijn daarna gekoppeld aan regio's die gebruikt zijn binnen de survey. De regio's die hierbij gebruikt zijn; New England, Mid-Atlantic, East North Central, West North Central, South Atlantic, East South Central, West South Central, Mountain en Pacific. Wij koppelen de externe data aan het databestand omwille van de objectiviteit van de cijfers. Het leek ons van belang dat we cijfers opzochten over de feitelijke economische situatie, in plaats van de economische situatie die naar voren komt binnen de enquête.

De gegevens die we hebben gebruikt om de economische situatie te meten, zijn gegevens over het Bruto Nationaal Product per staat. Dit hebben we op kunnen zoeken op de volgende site: <http://www.bea.gov>. Op deze site zijn gegevens beschikbaar over de economische situatie per staat, waarbij ook verschillende jaren kunnen worden geselecteerd. Wij hebben hierbij de keuze gemaakt om te kijken naar de gegevens van 2002. We gaan er namelijk van uit dat als de economische situatie van invloed is op sociale netwerken dit effect zal hebben binnen 2 jaar. Wij hebben het jaar 2004 weggelaten, aangezien we er niet vanuit kunnen gaan dat alle enquêtes zijn gehouden voordat de gegevens van 2004 bekend waren gemaakt, hiermee zouden we de validiteit dus niet kunnen waarborgen.

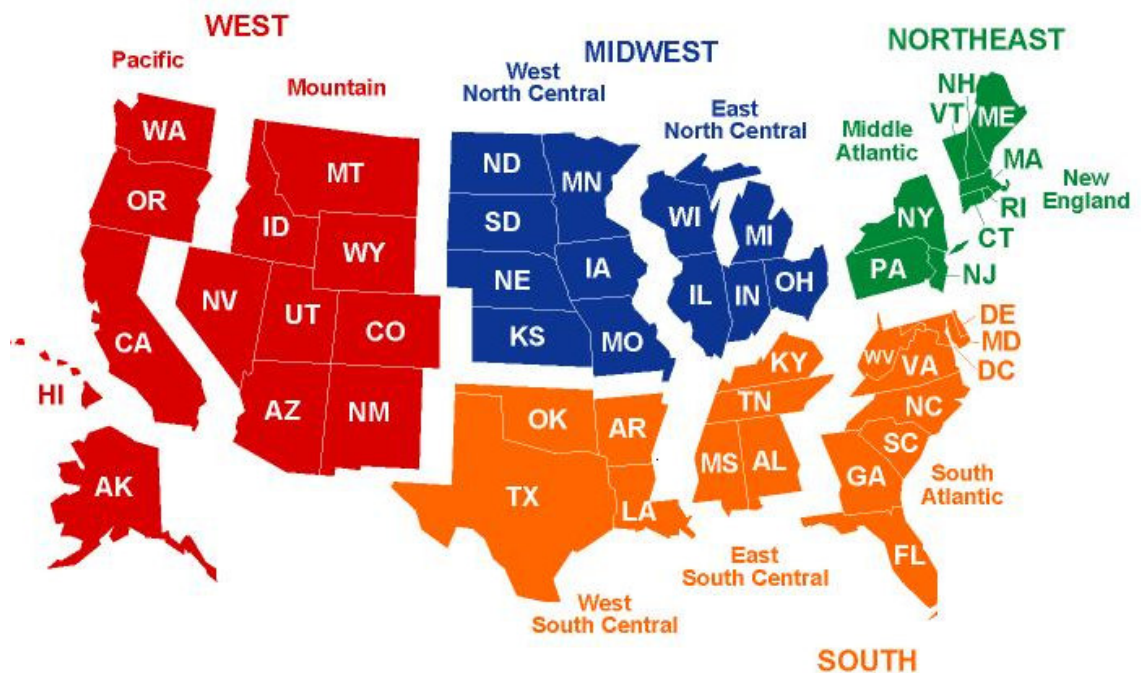
Om de validiteit van de gegevens te kunnen waarborgen is de bijdrage aan het Bruto Nationaal Product per individu berekend. Dit hebben we gedaan door het gemiddelde BNP per regio te delen door het totale bevolkingsaantal van de regio. Op deze manier krijgen we een beeld van de bijdrage die er op microniveau aan het BNP is geleverd, waardoor we beter kunnen inschatten hoe de economische situatie op macroniveau is.

In dit onderzoek gaan we dus uit van een indeling in regio's. Het was voor de validiteit beter geweest om een indeling per staat te hanteren, maar deze cijfers waren niet beschikbaar in het interview. Het enige wat binnen de enquête betreffende de locatie aan de orde kwam was de regio waar het interview was afgenomen.

In ons onderzoek kijken wij hoofdzakelijk naar de invloed van de economische situatie. Een nadeel bij het trekken van een conclusie als het gaat om macroniveau is de causaliteit. Is het werkelijk de economische situatie die geleid heeft tot een verandering in het sociale netwerk van de respondent? Of wordt deze verandering veroorzaakt door andere factoren (bijvoorbeeld persoonlijke, geografische of demografische factoren)? Om te zorgen dat we geen schijnverbanden over het hoofd zien zullen wij tijdens de analyses controleren op verschillende factoren, waaronder etniciteit en leeftijd.

Onderstaand vindt u een plattegrond waar de indeling van de regio's terug te vinden is:

Figuur 1. Regio's van de Verenigde Staten



Bron: www.baermarketingnetwork.com

Om onze hypothesen te kunnen toetsen is het eveneens van belang om de persoonlijke economische situatie te meten, ofwel: de economische situatie op microniveau. Om de economische situatie op microniveau te bekijken maken we gebruik van de variabele: familie-inkomen. We zouden ook kunnen kijken naar het inkomen van de respondent, maar we gaan

er van uit dat het inkomen per huishouden een beter beeld geeft van de persoonlijke economische situatie.

Eveneens kunnen we hiervoor de sociaaleconomische index van de respondent gebruiken. Hierbij wordt de sociaaleconomische index dus niet gegeneraliseerd naar het gebied, maar puur gericht op het niveau van de respondent zelf. Op deze manier, in combinatie met de variabele die meet hoeveel uur de respondent de afgelopen week heeft gewerkt, hebben we een goed beeld van de persoonlijke economische situatie van de respondent.

Om te zien of en hoeveel de respondent werkt, gebruiken we een variabele waarbij gevraagd werd aan de respondenten of ze werken. Een vervolgvraag aan de respondenten die fulltime dan wel parttime werken was hoeveel uur de respondent in de afgelopen week heeft gewerkt. Deze twee variabelen hebben we samengevoegd, waardoor we kunnen meten hoeveel uur iedere respondent werkt. Wij nemen hierbij aan, dat of men werkt of niet invloed heeft op het persoonlijke sociale netwerk. Er valt met deze variabele echter niet te zeggen of men het economisch beter of slechter heeft. Vooral in Amerika zijn er veel mensen met een lage sociaaleconomische index die wel veel werken. Veel mensen in Amerika hebben meerdere baantjes om rond te komen. Wij kijken hier dus naar het verband tussen het aantal uren werken en wat dit voor invloed heeft op het persoonlijke netwerk.

Wij zullen ter controle ook een variabele maken waarin alleen wordt aangegeven of men werkt of niet. Hiermee kijken we of er bij deze variabele andere resultaten zullen zijn dan bij aantal uren werken. Het is voor ons onderzoek namelijk van belang te weten wat het verschil is tussen mensen die wel werken en mensen die geen baan hebben. Als we alleen kijken naar de interval variabele van het aantal uren werken per week, kan het zijn, dat het verschil tussen het hebben van een baan of niet wegvalt.

3.3.2 Persoonlijk sociaal netwerk

Bij de persoonlijke sociale netwerken van de respondent kijken we, zoals kort bij de hypothesen is vermeld, naar de vertrouwenspersonen van de respondent. Deze zijn opgedeeld in familie, vrienden, collega's, burens, groepsleden, adviseurs en andere contacten die de respondent binnen zijn netwerk rekent. Wij zullen het aantal vertrouwenspersonen gaan onderzoeken door te kijken naar de hoeveelheid contact met de vertrouwenspersonen. In de dataset die wij gaan gebruiken is er onder andere gekeken naar de vijf belangrijkste mensen binnen iemands netwerk. Aan de respondent is gevraagd een top vijf te maken van mensen,

waarmee men belangrijke zaken heeft besproken in de afgelopen zes maanden. Hierbij dient te worden opgemerkt dat lang niet iedere respondent aan vijf belangrijke personen kwam waarmee hij belangrijke zaken bespreekt.

Wanneer het aantal vertrouwenspersonen per respondent wordt afgezet op de regio blijken er duidelijk verschillen te zijn in het aantal vertrouwenspersonen per regio. Onderstaand een tabel waarin het gemiddelde aantal vertrouwenspersonen per respondent per regio is aangegeven.

Tabel 2: Regio van respondent afgezet tegen het aantal vertrouwenspersonen

Gemiddeld aantal vertrouwenspersonen			
Regio Respondent	Gem.	N	Std. Afwijking
New England	2,02	42	1,506
Middle Atlantic	1,90	188	1,752
East North Central	1,99	259	1,696
West North Central	2,38	97	1,680
South Atlantic	2,01	306	1,729
East South Central	2,00	83	1,767
West South Central	1,35	156	1,548
Mountain	2,68	91	1,861
Pacific	2,41	204	1,913
Totaal	2,04	1426	1,763
Significantie	,000		

Bron: GSS databestand 2004

In bovenstaande tabel is duidelijk te zien dat er verschillen zitten in het aantal vertrouwenspersonen dat er gemiddeld per regio wordt opgegeven. Zo ligt het gemiddelde in West South Central op 1.35, tegenover een gemiddelde van 2.68 in de regio Mountain. Bovendien blijkt dat er een significant verband (.000) is tussen het aantal vertrouwenspersonen en de regio.

Wij verwachten dat het verschil in vertrouwenspersonen per regio deels kan worden verklaard door de economische situatie op micro- dan wel macroniveau. Nadat de respondent gevraagd is hoeveel vertrouwenspersonen hij heeft is er gevraagd deze personen te categoriseren naar vrienden, familieleden, collega's of burens. Ook is gevraagd of de respondent de vijf personen binnen zijn persoonlijke sociale netwerk vindt horen. De variabelen die hier uitkwamen

hebben wij samengevoegd tot twee nieuwe categorieën; familieleden en extrafamiliaire contacten.

Om onze hypothese met betrekking tot het beroep doen op ofwel familie ofwel extrafamiliaire contacten te toetsen, hebben we de contacten die de respondenten als de vijf belangrijkste personen hebben aangemerkt opgedeeld in 2 categorieën: familieleden (echtgenoot, ouder, broer/zus, kind, andere familie) en extrafamiliaire contacten (collega, groepslid, buurman, vriend, adviseur).

Aan de hand van deze tweedeling kunnen we bekijken wat het percentage extrafamiliaire contacten per respondent is. Wanneer we met behulp van deze variabele, waarin het percentage is opgenomen, een regressieanalyse uitvoeren om te bekijken wat de verschillen per regio (en dus voor de macro-economische situatie) zijn, kunnen we onze hypothese toetsen.

Tabel 3 frequenties van percentage extrafamiliaire contacten.

		Frequentie	Percentage
Cases	0	415	43,4
	20	1	,1
	25	20	2,1
	33.33	66	6,9
	40	6	,6
	50	193	20,2
	60	7	,7
	66.67	62	6,5
	75	11	1,1
	80	1	,1
	100	175	18,3
	Totaal	957	100,0
Missing	System	1855	
Totaal		2812	

Bron: GSS databestand 2004

Bovenstaande tabel geeft weer hoe het percentage extrafamiliaire contacten van de respondenten is verdeeld. Deze variabele is geconstrueerd door het percentage extrafamiliaire contacten te delen door alle contacten die er zijn. Op deze manier hebben we een goed beeld

van de verschillen in percentages tussen de verschillende regio's, wat ons kan helpen de hypothese te toetsen.

Naast de vraag met wie de respondent belangrijke zaken heeft besproken de afgelopen zes maanden is er ook gevraagd met hoeveel mensen de respondent het afgelopen jaar contact heeft gehad buiten collega's en familieleden thuis om. Deze variabele is geen ideale weergave van de contacten van de respondent, aangezien er niet wordt gespecificeerd wat er onder contact wordt verstaan, en omdat we niet weten wat voor soort contact het is. Er valt namelijk wat voor te zeggen dat een respondent die zegt contact te hebben gehad met meer dan 300 mensen hiertoe bijvoorbeeld ook de postbode en de buschauffeur rekent, terwijl een persoon die 20 personen opgeeft hierbij alleen zijn meest directe sociale contacten heeft gerekend tot zijn contacten. Het is dus niet een ideale weergave van het netwerk van de respondent, maar gegeven de beschikbare gegevens is het de beste keuze.

3.3.3 Controlevariabelen

Met behulp van de gebruikte regressieanalyse hebben we gecontroleerd op de variabelen etniciteit, leeftijd en sekse. Om de etniciteit van de respondent vast te stellen maken we gebruik van de variabele die weergeeft waar de respondent zelf als eerste aangeeft waar hij vandaan komt. We zijn ons ervan bewust dat dit niet per se de juiste weergave van de etniciteit hoeft te zijn, er kan ook uit worden gegaan van de etniciteit van de ouders. Wij gaan er echter van uit dat de beleving van de etniciteit van de respondent zelf een juiste weergave geeft van de variabele. Om de variabele etniciteit als controlevariabele te kunnen gebruiken is het van belang om de variabele zodanig in te delen dat er dummies van te maken zijn. Daarom hebben wij van de variabele die ingedeeld is in de categorieën zwart, wit, en anders, dummies gemaakt. Op deze manier kan de nominale variabele op een goede manier worden meegenomen in de regressieanalyse. Om een goed beeld van de variabelen te geven zullen we een overzicht geven van de verdeling van de gebruikte variabelen. Zo kunnen we kijken naar de validiteit van de variabelen door te kijken naar het aantal missings en de verdeling binnen de variabelen. In tabel 4 is dit overzicht weergegeven.

Tabel 4: Beschrijvende statistieken.

	N	Minimum	Maximum	Gem.	Std. Afwijking
Aantal contacten	938	,00	100,00	20,9765	23,21900
Aantal vertrouwenspersonen	1426	0	6	2,04	1,763
percentage extrafamiliaire leden	957	,00	100,00	37,1665	37,93043
Man	2812	,00	1,00	,4552	,49808
leeftijd respondent	2803	18	89	45,96	16,804
White	2812	,00	1,00	,7945	,40417
Black	2812	,00	1,00	,1341	,34079
Anders	2812	,00	1,00	,0715	,25767
sociaal economische index	2649	17,1	97,2	50,804	19,7245
Bnp per inwoner per staat in 2002	2812	1,29	15,19	5,2332	3,11119
Aantal uren dat de respondent gemiddeld per week werkt	2777	,00	98,00	27,8822	23,57240
Familie inkomen	2482	1	23	16,44	5,494
Werkend	2773	,00	1,00	,6592	,47406
N (geldige cases)	527				

Bron: GSS databestand 2004

Als we kijken naar de eerste variabele in de tabel (het aantal contacten wat men heeft per jaar buiten collega's en familie om) zie je dat er maar 938 cases zijn. Het verminderen van het aantal cases kan zorgen voor een validiteitprobleem, aangezien in dat geval alleen de respondenten kunnen worden gemeten die een score op alle variabelen hebben. Dit garandeert niet dat deze respondenten een goede afspiegeling van het hele databestand zijn. Dit zie je ook terug bij de totale geldige cases, dit zijn er 527 van de 2812. Hier zullen we rekening mee houden door kritisch te reflecteren op de uitkomsten van deze regressieanalyse.

3.4 Beschrijving van de te gebruiken analysetechnieken

We zullen in ons onderzoek gebruik maken van lineaire regressievergelijkingen (OLS). Met behulp van deze regressievergelijkingen kunnen we bekijken of de economische situatie van een regio en de persoonlijke economische situatie invloed hebben op het aantal contacten met familieleden en extrafamiliaire contacten. Eveneens kunnen we hiermee kijken of de controlevariabelen van invloed zijn.

Wij willen bij de regressievergelijkingen graag kijken naar het aantal contacten dat men heeft per jaar buiten collega's en familieleden om, maar aangezien hierbij veel missings zijn zullen we eerst kijken naar puur de vertrouwenspersonen en zullen we daarna kijken of er veel verschil is als we de contacten buiten collega's en familieleden meenemen in de analyse.

- Bij de eerste regressievergelijking kijken we naar de invloed van de economische situatie per regio van het Bruto Nationaal Product van 2002 en de persoonlijke economische situatie van de respondent. Aangezien wij denken dat het wel een tijdje duurt voordat de economische situatie invloed heeft op de persoonlijke netwerken nemen wij het BNP per regio van 2002 en niet van 2003. Bij de persoonlijke economische situatie gebruiken wij de sociaaleconomische index en het inkomen van het huishouden van de respondent. Bij deze regressievergelijking kijken we ook naar de werksituatie van de respondent. We kijken hierbij naar het aantal gewerkte uren. De variabelen die net genoemd zijn behoren tot de onafhankelijke variabelen. De afhankelijke variabele hierbij is het aantal contacten dat de respondent als vertrouwenspersoon opgeeft.

Bij deze regressievergelijking zullen wij ook kijken naar de controlevariabelen sekse, leeftijd en etniciteit. Bij etniciteit zullen wij ook gebruik maken van dummies, aangezien het een nominale variabele is.

- Bij de tweede regressievergelijking zullen wij kijken naar de contacten buiten familie en collega's om. Hierbij gebruiken wij dezelfde onafhankelijke variabelen als bij de eerste regressievergelijking.

Met behulp van de eerste twee regressievergelijkingen kunnen we hypothese 1a tot en met 2b toetsen. Om hypothese 3a en 3b te toetsen hebben we de volgende variabele nodig: het percentage contact met familieleden. We kijken of de economische situatie invloed heeft op het soort contact, heeft men juist meer contact met familieleden of met extrafamiliaire leden.

- Bij de derde regressievergelijking zullen we dus kijken naar het percentage extrafamiliaire vertrouwenspersonen onder de vertrouwenspersonen van de respondent. Dit wordt onze afhankelijke variabele. De onafhankelijke en controle variabelen zullen hetzelfde zijn als bij de eerste twee regressievergelijkingen.

4 Resultaten

We zullen nu per regressievergelijking de resultaten bespreken. Bij de eerste regressievergelijking kijken we naar de afhankelijke variabele vertrouwenspersonen. In tabel 5 is deze regressievergelijking te zien.

Tabel 5: Regressievergelijking, aantal vertrouwenspersonen.

Model	Ongestandaardiseerde		t	Sig.
	Coëfficiënten			
	B	Std. afwijking		
(Constant)	1,020	,260	3,918	,000
Bnp per inwoner per staat in 2002	,013	,017	,812	,417
Familie inkomen	,039	,010	3,734	,000
Aantal uren dat de respondent gemiddeld per week werkt	-,002	,002	-,921	,357
sociaal economische index	,016	,003	6,045	,000
Man	-,293	,102	-2,874	,004
leeftijd respondent	-,002	,003	-,527	,598
White (referentievareabele)				
Black	-,566	,145	-3,896	,000
Anders	-,626	,200	-3,129	,002
N	1328			
R2	.09			

a. Afhankelijke Variabele: het aantal vertrouwenspersonen

Bron: GSS databestand 2004

In bovenstaande tabel is te zien dat de macro-economische situatie (het BNP per inwoner per staat in 2002) een positief verband betreft. Dit houdt in dat wanneer de economische situatie in een staat hoger is, men meer vertrouwenspersonen opgeeft. Hypothese 1a zou op grond hiervan dus worden verworpen en hypothese 2a worden bevestigd. Bovenstaand effect is echter niet significant. Daarentegen zijn de invloed van de sociaal economische index en het familie inkomen erg significant. Naarmate men hoger scoort op de sociaal economische index geeft men meer vertrouwenspersonen aan. Dit geldt ook voor het familie-inkomen. Bij het aantal uren dat de respondent gemiddeld per week werkt zien we een licht negatief verband: wanneer de respondent meer uren per week werkt geeft hij minder vertrouwenspersonen op. Hierbij gaat het echter niet om een significant verband. Er is ook een verband tussen sekse en vertrouwenspersonen te zien. Het gaat om een negatief verband, wat betekent dat als je een

vrouw bent, je meer vertrouwenspersonen aangeeft dan mannen. Als we kijken naar etniciteit, blijkt de categorie white significant meer vertrouwenspersonen op te geven dan de categorieën black en overige etniciteiten (waaronder bijvoorbeeld hispanics)

In de volgende tabel wordt de regressievergelijking van het aantal contacten per jaar buiten familie en collega's om weergegeven.

Tabel 6: Regressievergelijking aantal contacten

Model	Ongestandaardiseerde		T	Sig.
	Coëfficiënten			
	B	Std. afwijking		
(Constant)	2,728	4,158	,656	,512
Bnp per inwoner per staat in 2002	-,102	,264	-,387	,699
Familie inkomen	,814	,168	4,835	,000
Aantal uren dat de respondent gemiddeld per week werkt	-,025	,039	-,629	,530
sociaal economische index	,102	,043	2,376	,018
Man	-1,263	1,611	-,784	,433
leeftijd respondent	,073	,053	1,370	,171
Black	-6,667	2,300	-2,899	,004
Anders	-10,310	3,148	-3,275	,001
N	871			
R2	.059			

a. Afhankelijke variabele: aantal contacten

Bron: GSS databestand 2004.

In deze tabel is te zien dat, evenals bij het aantal vertrouwenspersonen, het aantal contacten per jaar buiten familie en collega's niet significant afhangt van de macro economische situatie. Het verschil hierbij is wel dat bij het aantal vertrouwenspersonen een positief verband was en bij het aantal contacten per jaar een negatief verband. Hiermee wordt bedoeld, dat als de economische situatie van een staat hoger is men minder contacten per jaar heeft. Bij het aantal contacten buiten familie en collega's is de sociaal economische index, evenals bij het aantal vertrouwenspersonen, significant en is er een positief verband. Ook bij het familie inkomen is het, zowel bij het aantal vertrouwenspersonen als bij het aantal contacten buiten familie en collega's, verband significant. Dit houdt in dat naarmate men een hogere inkomen in een huishouden heeft men meer contacten heeft. Het aantal uren werken per week heeft

hierbij weer een negatief verband, maar is ook weer niet significant. Bij de controlevariabelen valt te zien dat de leeftijd van de respondent bij het aantal contacten wel significant van invloed is. Het verband is positief, dit betekent dat naarmate men ouder is men per jaar minder contacten heeft buiten familie en collega's. Evenals bij het aantal vertrouwenspersonen is ook hierbij etniciteit significant. De categorie 'white' heeft significant meer contacten buiten familie en collega's opgegeven.

Als we kijken naar bovenstaande regressievergelijkingen is er geen reden om aan te nemen dat de vele missings bij het aantal contacten per jaar buiten familie en collega's om, zorgt ervoor dat de resultaten beïnvloedt worden. Dit concluderen wij aangezien bovenstaande regressieanalyse een vrij vergelijkbaar verband laat zien als bij de vergelijking waar een groter aantal cases kon worden gebruikt. In tabel 6 is namelijk een vergelijkbaar effect te zien. Er is geen wezenlijk verschil met de effecten van de onafhankelijke variabelen in de twee regressievergelijkingen. Wij gaan er hierbij van uit dat wanneer er minder missings zouden zijn, we bij de resultaten dezelfde trend zouden waarnemen.

In tabel 7 staan de resultaten van de laatste regressievergelijking die nodig is om onze vragen te beantwoorden. In deze tabel is de afhankelijke variabele het percentage extrafamiliaire contacten en de rest van de variabelen zijn hetzelfde als voorgaande regressievergelijkingen.

Tabel 7: Regressievergelijking percentage extrafamiliaire contacten.

Model	ongestandaardiseerde		t	Sig.
	coëfficiënten			
	B	Std. afwijking		
(Constant)	39,216	6,078	6,452	,000
Bnp per inwoner per staat in 2002	-,102	,401	-,255	,799
Familie inkomen	-,068	,085	-,798	,425
Aantal dat de respondent gemiddeld per week werkt	,058	,060	,973	,331
sociaal economische index	-,106	,065	-1,623	,105
Man	3,226	2,650	1,217	,224
leeftijd respondent	,027	,086	,308	,758
Black	4,772	4,112	1,161	,246
Anders	1,959	5,283	,371	,711
N	903			
R2	.009			

a. Afhankelijke Variabele: Percentage extrafamiliaire leden

Bron: GSS databestand 2004.

Zoals hierboven te zien is, is er geen enkel significant verband te zien tussen het percentage extrafamiliaire contacten en de andere variabelen. Dit geeft aan, dat al deze variabelen van geen enkel invloed zijn op het percentage extrafamiliaire contacten. Een slechtere economische situatie zorgt er dus niet voor dat men meer extrafamiliaire contacten aanhaalt. Er is ook geen enkel verband te vinden met de controlevariabelen. Dit kan betekenen dat onze aannames met betrekking tot de hypothese niet kloppen. Eveneens kan het zo zijn dat de veronderstelling in eerdere theorieën (o.a. Portes, 1998) over de toevlucht tot extrafamiliaire contacten niet juist is.

Zoals in paragraaf drie is besproken zullen we ook nog kijken naar de variabele die aangeeft of mensen werk hebben of niet. Hiermee kunnen we kijken of dit andere effecten geeft dan wanneer we naar het aantal uren per week werken kijken. In tabel 8 en 9 zijn de regressievergelijkingen te zien met als onafhankelijke variabele of mensen werken of niet en de afhankelijke variabelen zijn hetzelfde als de voorgaande regressievergelijkingen.

Tabel 8: Werkstatus en aantal vertrouwenspersonen

Model	Ongestandaardiseerde Coëfficiënten				model	Ongestandaardiseerde Coëfficiënten			
	B	Std. Fout	T	Sig.		B	Std. Fout	T	Sig.
1					2				
(Constant)	1,867	,080	23,364	,000		,956	,170	5,626	,000
Werkend	,271	,099	2,744	,006		,017	,016	1,275	,202
Bnp per inwoner per staat in 2002						-,006	,003	1,068	,286
Familie-inkomen						,128	,101	-1,978	,048
Sociaal economische index						,021	,002	8,871	,000
N						1332			
R2						,060			

a. afhankelijke variabele: het aantal vertrouwenspersonen

Bron: GSS databestand 2004

Tabel 9: Werkstatus, aantal contacten en percentage extrafamiliaire contacten

Model	Ongestandaardiseerde Coëfficiënten		T	Sig.
	B	Std. fout		
1a				
(Constant)	11,288	2,307	4,894	,000
Werkend	,210	1,651		,899
			,127	
Sociaal economische index	,188	,038	4,911	,000
N	875			
R2	,027			
B				
(Constant)	40,752	3,885	10,489	,000
Werkend	2,260	2,720	,831	,406
Sociaal economische index	-,107	,064	-1,675	,094
N	903			
R2	,004			

Afhankelijke variabele: aantal contacten

Afhankelijke variabele: percentage extrafamiliaire contacten

Bron: GSS databestand 2004

Zoals in tabel 8 is te zien is er alleen een significant effect bij de variabele of men werkt of niet en het aantal vertrouwenspersonen. Dit effect is positief, wat inhoudt dat als iemand werkt, diegene meer vertrouwenspersonen heeft. Bij de andere afhankelijke variabele valt er geen significant effect te zien. Als we de analyse tussen werkstatus en aantal vertrouwenspersonen uitbreiden met andere variabelen valt dit effect weg. Dit is ook te zien in tabel 8.

Als je kijkt naar de andere afhankelijke variabelen valt het effect van de variabele of men werkt of niet eveneens weg.

Nu we naar de regressievergelijkingen hebben gekeken kunnen we terug gaan naar onze hypothesen. Aangezien wij hebben geconstateerd dat de macro-economische situatie bij geen enkele regressievergelijking van invloed was, kunnen we concluderen dat de volgende hypothesen niet bevestigd worden.

1a. Naarmate de economische situatie in een regio/staat in Amerika slechter is, zullen individuen minder contacten hebben en zullen de overgebleven relaties van individuen hechter worden.

2a. Naarmate de economische situatie in een regio/staat in Amerika slechter is, zullen de bindingen minder sterk worden, maar het aantal bindingen blijft even groot.

3a. Naarmate de economische situatie in een regio/staat in Amerika slechter is, zal het percentage extrafamiliaire contacten van de respondent toenemen.

Daarentegen kunnen we wel wat zeggen over de hypothesen met betrekking tot de micro economische situatie. Wanneer men een lager familie-inkomen heeft of lager scoort op de sociaal economische index geeft men aan minder vertrouwenspersonen te hebben. Dit geldt hetzelfde voor het aantal contacten per jaar buiten familie en collega's om.

Hypothese 1b, *naarmate de persoonlijke economische situatie van een respondent slechter is, zullen individuen minder contacten hebben en zullen de overgebleven relaties van individuen hechter worden*, kan deels worden bevestigd en deels worden verworpen. Het klopt dat naarmate de persoonlijke economische situatie van een respondent slechter is, men minder contacten heeft. Het klopt echter niet dat de overgebleven relaties van individuen hechter worden, men geeft namelijk bij een slechtere persoonlijke economische situatie minder vertrouwenspersonen op.

Hypothese 2b, *Naarmate de persoonlijke economische situatie van een respondent slechter is, zullen de bindingen van een persoon minder sterk worden, maar het aantal bindingen zal even groot blijven*, kan evenals de vorige hypothese deels bevestigd en verworpen worden. Hierbij klopt het dat bij een slechtere persoonlijke situatie de bindingen in een netwerk minder sterk worden. Men geeft namelijk aan minder vertrouwenspersonen te hebben. Het klopt niet dat het aantal bindingen even groot blijft. Het aantal contacten buiten familie en collega's neemt af naarmate de persoonlijke economische situatie slechter wordt.

Hypothese 3b, *naarmate de persoonlijke economische situatie van de respondent slechter is, zal het percentage extrafamiliaire contacten van de respondent toenemen*, kan worden verworpen. Er bleek geen enkel verband te zijn tussen het percentage extrafamiliaire contacten van de respondent en de bijbehorende onafhankelijke variabelen.

5 Conclusie en Discussie

Binnen ons onderzoek is opvallend dat alle hypothesen die gericht zijn op de invloeden van macroniveau niet bevestigd zijn. Dit kan betekenen dat de macro-economische situatie geen invloed heeft op het persoonlijke sociale netwerk. Wat ons echter waarschijnlijker lijkt is dat het ontzettend moeilijk is om de invloed van de macro-economische situatie op het persoonlijke sociale netwerk aan te tonen. Dit omdat we te maken hebben met ontzettend veel factoren, zowel op macro- als op microniveau, die van invloed zijn op iemands persoonlijke sociale netwerk. De causaliteit van de macro-economische situatie is hierdoor moeilijk aan te tonen. In geval van dit onderzoek werd dit nog extra bemoeilijkt doordat de indeling in regio's eigenlijk te groot is om wezenlijke uitspraken te kunnen doen. Als er onderscheid mogelijk was geweest in kleinere gebieden hadden we een beter overzicht gehad van de overige factoren die van invloed waren op het persoonlijke sociale netwerk.

Om een goed beeld te kunnen krijgen van onze resultaten moet er teruggekoppeld worden naar de theorieën. Om te beginnen kijken we naar de focustheorie van Feld (1981). Wanneer mensen met elkaar meerdere foci delen is de kans groter dat men elkaar in het sociale netwerk sluit. Je zou zeggen dat de kans dan ook groter is dat men elkaar als vertrouwenspersoon opgeeft. Naarmate mensen minder uur werken, delen ze ook minder foci met collega's. Ze zullen dus minder contacten hebben. Uit de resultaten wordt hier echter niks van bevestigd. Bij geen van de regressievergelijkingen heeft het aantal uren werk per week een significant effect. Hierbij kunnen we dus concluderen dat het aantal uren werk niet uitmaakt voor het sociale netwerk van iemand.

Verder is er in onze theoriesectie vaak gesproken over de eventuele effecten van ontslag voor iemands persoonlijke sociale netwerk. Zoals net vermeld blijkt uit onze analyse echter dat of iemand werkt of niet geen invloed heeft op zowel het aantal contacten als het aantal vertrouwenspersonen. Dit zou verklaard kunnen worden door het feit dat we mensen die bijvoorbeeld huisvrouw zijn ook als werkloos hebben gerekend. Deze personen hoeven echter niet letterlijk ontslagen te zijn. Het blijft dus moeilijk om met de beschikbare data te kijken naar de invloed van ontslag/werkloosheid op iemands persoonlijke sociale netwerk.

Wel blijkt dat wanneer een respondent een lagere sociaaleconomische index heeft, of een lager familie-inkomen, hij minder contacten opgeeft. Hiermee wordt wel bevestigd dat respondenten met een lagere sociaaleconomische index minder mensen treffen. Het aantal

vertrouwenspersonen werd echter ook lager, hieruit kunnen we concluderen dat een slechtere economische situatie er dus niet voor hoeft te zorgen dat een respondent hechter wordt met zijn bestaande contacten.

Bij de theorie over de sterkte van bindingen van Granovetter (1973) kwam naar voren dat men juist gebruik maakt van zwakke bindingen om zo meer informatie te winnen en aan een nieuwe baan te komen. Bij een slechtere economische situatie zal men gebruik maken van de meer zwakkere banden die men dan heeft, om zo er economisch weer beter van te worden. Men hoeft er dus niet op achteruit te gaan bij een slechtere economische situatie. Men behoudt het aantal contacten alleen die worden minder intens, wat juist ook weer een voordeel kan zijn. Zoals net genoemd, heeft de macro economische situatie geen invloed op het aantal contacten en vertrouwenspersonen.

Op microniveau komt naar voren dat iemands sociaaleconomische index duidelijk van invloed is op zowel de hechte bindingen als op het aantal contacten van de respondent. Dit houdt in dat bij een lagere sociaaleconomische index, de respondent zowel minder hechte bindingen heeft en een lager aantal contacten. Aan de hand hiervan concluderen we dat beide theorieën voor een deel worden bevestigd, maar eveneens voor een deel worden ontkracht. Resultaten en theorieën komen dus niet overeen. Dit zou ook kunnen komen door het onderzoek zelf. De theorie hoeft dus niet per se onjuist te zijn. We kunnen ook te maken hebben met een probleem binnen de data. Het aantal contacten zou bijvoorbeeld geen goede indicator kunnen zijn van het sociale netwerk van de respondent.

Uit ons onderzoek is gebleken dat een verslechtering van de economische situatie totaal geen invloed heeft op het percentage extrafamiliaire contacten dat de respondent opgeeft als vertrouwenspersoon. Dit is opvallend, aangezien in eerdere onderzoeken duidelijk naar voren is gekomen dat mensen steeds meer waarde zijn gaan hechten aan hun extrafamiliaire banden. Nu blijkt echter dat een verslechtering van de economische situatie geen invloed heeft op het percentage extrafamiliaire vertrouwenspersonen.

Opvallend in ons onderzoek is dat de controlevariabele etniciteit consequent significant van invloed bleek in de regressieanalyse. Mensen in de categorie white bleken significant meer contacten en vertrouwenspersonen op te geven dan mensen in de categorie black of other. Dit zou bijvoorbeeld kunnen liggen aan een verschil in definitie van het woord vertrouwenspersoon/contact tussen de verschillende etniciteiten. Een echte verklaring hiervoor is echter nog moeilijk te onderbouwen, maar we vinden het wel opvallend dat deze

resultaten zo significant zijn. Daarom zouden wij het nuttig vinden als hier binnen verder onderzoek over de invloed van de economische situatie op het persoonlijke sociale netwerk, aandacht aan wordt besteed.

Bij de controlevariabele leeftijd werd duidelijk dat het aantal vertrouwenspersonen niet leeftijdsafhankelijk is.

In ons onderzoek kwam duidelijk naar voren dat het lastig blijft om de causaliteit van de gegevens aan te tonen. In hoeverre zijn de verschillen in sociale contacten tussen de verschillende regio's toe te kennen aan de economische situatie zelf? Ook na controle op verschillende factoren blijft het lastig om van elkaar verschillende gebieden te generaliseren tot één gebied waar we onze conclusies uit kunnen trekken. Verschillen in sociale contacten tussen regio's van de Verenigde Staten zijn wellicht ook te verklaren aan de hand van bijvoorbeeld demografische verschillen: wellicht verschilt de bevolkingsdichtheid per regio, en komen mensen minder met elkaar in contact als ze verder uit elkaar wonen.

In onze theoriesectie zijn we ingegaan op instrumenteel sociaal kapitaal en de waarde die een persoon voor de respondent heeft. We namen aan dat het mogelijk was dat mensen die ontslagen waren minder vrienden zouden krijgen, aangezien ze minder van directe waarde zijn voor de mensen in hun netwerk. Het was niet mogelijk om dit in ons onderzoek te toetsen met behulp van regressieanalyse, omdat onze data zich hier niet voor leenden. Wel lijkt het ons nuttig wanneer er in verder onderzoek over de invloed van de micro-economische situatie op het persoonlijke sociale netwerk aandacht wordt besteed aan dit gegeven.

6. Literatuurlijst

Bureau of Economic Analysis (2010) *Regional Economic Accounts, GDB by state*.
<http://www.bea.gov>

Coleman J S. (1988) Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology* 94:95-120

Feld, S. (1981) The focussed organization of social ties. *American Journal of Sociology*. 86,5
1015- 1053.

Granovetter, M. (1973) The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 78:1360-80

GSS (2004) *General Social Survey 2004* www.norc.org/GSS+Website/

Haynie, D.L. (2001) Delinquent Peers Revisited: Does Network Structure Matter? *American Journal of Sociology* 4:1013-57.

Höllinger, F. & Haller, M. (1990) Kinship and Social Networks in Modern Societies: A
Cross-Cultural Comparison among Seven Nations. *European Sociological Review*, 6,
2. 103-124

Mollenhorst, G.; Völker, B. and Flap, H. (2008) Social contexts and core discussion networks:
using a choice – constraint approach to study similarity in intimate relationships. *Social
Forces*, 86,3:937-966

Portes, A. (1998) Social capital. Its origins and application modern sociology. *Annual Review
of Sociology*, 24:1-24.

Ultee, W ; Arts, W; Flap, H Nederland: Noordhoff Uitgevers *Sociologie: vragen, uitspraken,
bevindingen*, 695 p.

http://www.baermarketingnetwork.com/sitebuildercontent/sitebuilderpictures/usa_regions_v2_x708.gif