

3 Fähigkeiten und berufliche Interessen als Determinanten von Studienfachwahlen

Fähigkeiten und Interessen haben wichtige Implikationen für die Gestaltung individueller Schullaufbahnen. Ihnen wird darüber hinaus eine wichtige Rolle für den Übergang in die tertiäre Ausbildung (Swanson & Fouad, 1999) sowie für den Verlauf der nachfolgenden beruflichen Entwicklung zugesprochen (Lubinski & Benbow, 2000). In den nachfolgenden Abschnitten wird die Rolle von Interessen sowie von kognitiven und fachlichen Kompetenzen für die Wahl eines Studiengangs bzw. eines Berufsfelds nachgezeichnet. Dabei tritt das Konzept der beruflichen Interessen in den Vordergrund.

Die Fokussierung auf berufliche Interessen liegt in dem Umstand begründet, dass für die Untersuchung von Übergangsentscheidungen, wie die Studienfach- und Berufswahl, das in der pädagogisch-psychologischen Forschung dominierende Konzept des Fachinteresses nicht sinnvoll eingesetzt werden kann. Skalen zur Messung fachbezogener Interessen eignen sich gut zur Prognose späterer Fachwahlen im schulischen Kontext. Die Erfassung von (schul-)fachspezifischen Interessen gestaltet sich problemlos. Interessensskalen können entsprechend dem an den Schulen vorherrschenden Curriculum formuliert werden. Da das Fachangebot an der gymnasialen Oberstufe relativ eingeschränkt ist und schulspezifische Curricula darüber hinaus einen gemeinsamen Kern aufweisen, ist es relativ einfach Interessensskalen derart zusammenzustellen, dass diese das vorherrschende Curriculum relativ vollständig abdecken.

Im Vergleich zur schulischen Umwelt, ist die Studienfach- sowie die Berufslandschaft weniger klar strukturiert. An dieser Stelle wird somit ein Interessenkonzept benötigt, mit dessen Hilfe die Berufs- bzw. die Studienfachlandschaft in ihrer Gesamtheit abgedeckt werden kann. Das Ziel einer möglichst umfassenden Repräsentation der Berufslandschaft, wird von vielen Konzeptionen beruflicher Interessen verfolgt.

In dem vorliegenden Kapitel wird die Rolle der beruflichen Interessen und der kognitiven und inhaltsbezogenen Kompetenzen für die Studiengangwahl nachgezeichnet. Das vorliegende Kapitel gliedert sich wie folgt. Zuerst wird die Rolle von Interessen und fachlichen Kompetenzen für die Studienfachwahl besprochen. Anschließend wird ein kurzer Abriss der Geschichte der Konzeption und Inventarisierung von beruflichen Interessen gegeben. Das Kapitel schließt mit der Darstellung der Berufswahltheorie von Holland (1997) ab.

3.1 Die prädiktive Validität von Fähigkeiten und beruflichen Interessen für die Studienfach- und Berufswahl

In den vorangegangenen Abschnitten wurde wiederholt auf die wichtige Bedeutung von Interessen für die Auswahl schulischer, ausbildungsbezogener und beruflicher Umwelten eingegangen. Wie die im Abschnitt 2.3 vorgestellten Modelle verdeutlichen, können Interessen als proximale Determinanten für schulische Fachwahlen (Eccles et al., 1983; Köller et al., 2000) und spätere Ausbildungs- und Berufsentscheidungen (Ackerman, 1996) betrachtet werden. Die dort zusammengefassten Modelle gehen weiterhin davon aus, dass schulische, ausbildungsbezogene und berufliche Wahlen systematisch mit den eigenen Stärken und Schwächen assoziiert sind, dass dieser Zusammenhang aber in erster Linie der Assoziation zwischen den Interessen- und Fähigkeitsprofilen geschuldet ist. Im Hinblick auf die schulische Fachwahl wurde dieses Beziehungsgeflecht der Variablen bereits mehrfach bestätigt (vgl. Abschnitt 2.3.1; für die Assoziation zwischen Fachinteressen, schulischen Kompetenzen und dem beruflichen Bildungsgang siehe Watermann & Baumert, 2000). Wie aber sieht es um die empirische Bewährung dieser Annahmen hinsichtlich der Studienfach- und der Berufswahl aus? Unterscheiden sich Studienfach- und Berufsgruppen in ihren typischen Fähigkeits- und Interessenprofilen? Sind berufliche Interessen und akademische Kompetenzen in der Lage, das später besetzte Ausbildungs- bzw. Berufsfeld vorherzusagen?

Im Hinblick auf die Berufswelt gilt es als gut belegt, dass sich auf Grundlage von spezifischen mentalen Fähigkeiten Berufsgruppen identifizieren lassen, die sich systematisch voneinander unterscheiden (Gottfredson, 1986; Prediger, 1989). Prinzipiell gilt, dass mit steigendem Berufsprestige die jeweiligen Berufsinhaber eine höhere kognitive Grundfähigkeit aufweisen (z.B. Gottfredson, 1997). Demgegenüber sind inhaltsgebundene Aspekte der Fähigkeit vorwiegend mit der inhaltlichen Ausrichtung der verschiedenen Berufe assoziiert. Die im Rahmen unterschiedlicher arbeits- und organisationspsychologischer Modelle vertretene Annahme ist, dass die für die verschiedenen Berufsgruppen typischen Fähigkeitsprofile auf die in den verschiedenen Berufen vorherrschenden Arbeitsanforderungen zurückzuführen sind (z.B. Gottfredson, 1986)¹². Systematische Unterschiede zwischen verschiedenen Berufsgruppen zeigen sich vor allem in *mathematischen*, *verbalen* und *technischen Kompetenzen* (Desmarais & Sackett, 1993). Vergleichbare Unterschiede in den Kompetenzprofilen wurden wie-

¹² Die grundlegende Annahme ist, dass Personen in Abhängigkeit ihrer Interessen, Werte, Persönlichkeit und Fähigkeiten von bestimmten Berufen angezogen werden. Neben dieser Selbstselektion wird die Homogenität einer Berufsgruppe aufgrund der im Rahmen von Personalauswahl typischerweise eingesetzten Selektionsverfahren verstärkt. Schließlich sollen Personen, die eine unzureichende Passung mit ihrer Arbeitsstelle aufweisen, mit einer höheren Wahrscheinlichkeit aus dem Beruf ausscheiden. Der Prozess einer über die Zeit zunehmenden Homogenisierung einer Berufsgruppe wird in der Theorie von Schneider (1987) als „attraction-selection-attrition“ Zyklus beschrieben.

derholt auch zwischen Studienfachgruppen nachgewiesen (z.B. French, 1961; Goldman & Hudson, 1973). Auch hier zeigt sich, dass mathematische und verbale Fähigkeiten am höchsten zwischen den Studienfächern diskriminieren.

Studienfachwahlen können schon in jungen Jahren prädiziert werden. Achter, Lubinski, Benbow und Eftekhari-Sanjani (1999) konnten zum Beispiel zeigen, dass die im Alter von 13 Jahren gemessenen mathematischen und verbalen Kompetenzen die Richtung des 10 Jahre später begonnenen Studiums vorhersagen. Schülerinnen und Schüler, die im Alter von 13 Jahren hohe verbale Kompetenzen aufwiesen, nahmen 10 Jahre später vor allem humanistische Studiengänge (Snow, 1959) auf. Hohe mathematische Fähigkeiten führten hingegen zur Aufnahme naturwissenschaftlicher Studiengänge. In dieser Studie zeigte sich weiterhin, dass die in jungen Jahren erhobenen beruflichen Interessen die Vorhersageleistung der Diskriminanzanalyse erhöhten. Berufliche Interessen und Leistungen luden auf denselben Funktionen. Die Skalen der beruflichen Interessen wiesen aber im Vergleich zu den Leistungsmaßen höhere Ladungen auf den Diskriminanzfunktionen auf, was darauf hindeutet, dass die beruflichen Interessen erklärungsstärkere Prädiktoren späterer Wahlentscheidungen darstellen.

In einer umfassenden Studie haben Humphreys und Yao (2002) gezeigt, dass individuelle Fähigkeiten, die sie in der 9., 10., 11. und 12. Jahrgangsstufe erhoben haben, das später abgeschlossene Studienfach vorhersagten. Die Autoren ermittelten mehrere signifikante Diskriminanzfunktionen, von denen die ersten beiden klar interpretiert werden konnten. Die erste Funktion markierte mathematische und räumliche Fähigkeiten, während die zweite Funktion verbale Kompetenzen erfasste. Die Interpretation der Diskriminanzfunktionen änderte sich nur unwesentlich zwischen den betrachteten Jahrgangsstufen. Neben Fähigkeiten haben Humphreys und Yao (2002) die prädiktive Kraft unterschiedlicher Selbstberichtsmaße in getrennten Diskriminanzanalysen untersucht. Hier erwiesen sich Maße der beruflichen Interessen als die erklärungsstärksten Prädiktoren. Die Befunde dieser Analysen zeigten erstaunliche Parallelen zu den zuvor berichteten Ergebnissen. Die dominierenden Diskriminanzfunktionen wurden in jeder Jahrgangsstufe durch physikalische und mechanisch-technische Interessen (erste Funktion) sowie durch literarische-linguistische Interessen (zweite Funktion) definiert. In Übereinstimmung mit der Annahme, dass Interessen im Vergleich zu Kompetenzen eine wichtigere Bedeutung für die Fachwahl einnehmen, zeigte sich weiterhin, dass die Interessenskalen besser als die Leistungsmaße in der Lage waren, zwischen den Studiengruppen zu unterscheiden und dass die simultane Verwendung der Leistungs- und der Selbstberichtsmaße die Vorhersagekraft nur unwesentlich erhöhte.

Eine interessante und umfassend angelegte Studie aus dem deutschen Sprachraum stammt von Giesen, Gold, Hummer und Jansen (1986). In dieser längsschnittlich angelegten

Untersuchung wurde ein Zeitraum von der 12. Klasse bis zum Ende des Studiums abgedeckt. Im Gegensatz zu den zuvor zitierten Studien haben Giesen und Kollegen (1986) zur Klassifikation der Studiengänge ein datengeleitetes Verfahren verwendet. Sie haben die in der Schulzeit erhobenen Testleistungen sowie verschiedene Selbstberichtsmaße auf Ebene der von den Schülern anvisierten Studiengänge aggregiert. Die so konstruierten Studienfachprofile wurden anschließend mittels einer Clusteranalyse zu Studienfachgruppen zusammengefasst. Die Autoren identifizierten auf diese Weise acht Hochschulfachgruppen¹³. Eine nachgeschaltete Diskriminanzanalyse zeigte, dass die vorgenommene Gruppeneinteilung in erster Linie auf fähigkeits- und interessenbezogene Aspekte zurückgeführt werden konnte. Die erste Diskriminanzfunktion erfasste mathematische Kompetenzen und Interessen. Künstlerische und soziale Interessen wiesen demgegenüber negative Ladungen auf. Die zweite Funktion erfasste die allgemeine schulische Leistungsfähigkeit. Auf dieser Funktion wiesen alle während der Schulzeit erhobenen Noten hohe Ladungen auf. Die letzte signifikante Funktion wurde durch positive Ladungen des Interesses an politischen und wirtschaftlichen Fragen sowie durch negative Ladungen sozialer Interessen definiert. Diese Analysen zeigen, dass sich die Studenten unterschiedlicher Fachrichtungen bedeutsam in ihren typischen Fähigkeiten, Interessen und der generellen Leistungsfähigkeit voneinander unterscheiden.

Zusammenfassend belegen die hier beschriebenen Studien, dass sich die Mitglieder verschiedener Berufs- und Studiengruppen systematisch voneinander in ihren typischen Fähigkeiten und beruflichen Interessen unterscheiden. Typische Unterschiede zwischen den Fachgruppen zeigen sich vor allem hinsichtlich des Niveaus *mathematischer* und *verbaler* Kompetenzen. Die längsschnittlich angelegten Untersuchungen zeigen weiterhin, dass die Prognose des später angetretenen Berufs- und Studienfelds bereits in einem jungen Alter und über einen langen Zeitraum möglich ist (Humphreys, Lubinski & Yao, 1993). Individuelle Fähigkeits- und Interessenprofile weisen bei verschiedenen Übergängen, wie z.B. den Übergang in die Universität und den Übergang in den Beruf, eine stabile Vorhersagekraft auf. Die Stabilität der Vorhersageleistung individueller Fähigkeits- und Interessenprofile legt nahe, dass die empirisch ermittelten Assoziationen hauptsächlich auf Prozesse der Selbstselektion in die tertiäre Ausbildung und der anschließenden Fortführung der dort erworbenen Berufsqualifikation im Erwerbsleben beruhen. Dabei scheinen berufliche Interessen im Vergleich zu den betrachteten Fähigkeitsdimensionen wichtigere Prädiktoren von Übergangsentscheidungen darzustellen (Humphreys & Yao, 2002). Die hohe Bedeutung, die den Interessen bei der Wahl eines Studiengangs zukommt, wird auch von vielen retrospektiven Befragungen gestützt. In

¹³ Die Autoren haben weitere drei Fachgruppen isoliert, die sich auf Ausbildungsgänge an Fachhochschulen und auf Berufsausbildungen bezogen.

diesen Studien zeigt sich, dass das spezielle Interesse an dem Studienfach bei der Begründung der Wahl eindeutig an der Spitze steht, während Kompetenzüberzeugungen relativ selten als Wahlbegründungen angegeben werden (z.B. Bargel, Framheim-Preister & Sandberger, 1989; Bargel, Ramm & Mutrus, 1999; Wittenberg & Rothe, 1999).

3.2 Messung und Inventarisierung beruflicher Interessen

Im vorangestellten Abschnitt wurden Belege für die zentrale Rolle der beruflichen Interessen für die Wahl eines tertiären Ausbildungsfelds zusammengetragen. Obwohl die dort zusammengefassten Studien im Hinblick auf die beruflichen Interessen ausnahmslos deren Vorhersageleistung dokumentieren, wurde auf eine genauere Beschreibung der Ergebnisse verzichtet, da in den zitierten Arbeiten verschiedene Konzepte der beruflichen Interessen verwendet wurden. Die uneinheitliche und häufig unzureichende theoretische Verankerung der Konzeption des verwendeten Interessenbegriffs ist ein Charakteristikum vieler Arbeiten, die sich auf dieses Konzept stützen (Krapp, 2001). Im vorliegenden Abschnitt wird eine kurze Zusammenfassung der Geschichte der Messung von beruflichen Interessen gegeben. In diesem Zusammenhang wird eine Entwicklung nachgezeichnet, die sich von einem ursprünglich reinen empiristischen Vorgehen hin zu einem theoretisch fundierten Zugang zum Konzept der beruflichen Interessen vollzogen hat.

Die Untersuchung individueller Studiengangs- bzw. Berufswahlen muss sich auf Interessenkonstrukte stützen, die zwei Voraussetzungen erfüllen: (1) Sie müssen einen hinreichenden Auflösungsgrad bieten, um die verhaltensrelevanten Interessendimensionen zu repräsentieren. (2) Gleichzeitig müssen sie sich aber auch auf eine handhabbare Zahl beschränken, damit sie sinnvoll eingesetzt werden können. In der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts gab es eine Vielzahl von Versuchen Interesseninventare zu entwickeln, die diese Forderungen erfüllen (z.B. Strong, 1927). In dieser Zeit wurden die ersten Inventare beruflicher Interessen entwickelt, die teilweise bis heute in der Beratung, Personalauswahl und Forschung eingesetzt werden.

Die meisten frühen Skalen zur Erfassung beruflicher Interessen wurden auf Basis datengeleiteter Methoden entwickelt. Die Instrumente wurden nach Maßgabe interner und externer Kriterien konstruiert, wobei letzteren ein höheres Gewicht zugesprochen wurde. Interne Kriterien bezeichnen die Skaleneigenschaften, wie z.B. Reliabilität und faktorielle Validität. Externe Kriterien zielen auf die Beziehungen der Skalen zu externen Merkmalen ab und umfassen die Eigenschaften der Kriteriums- und der prognostischen Validität. Das bei der Entwicklung der Inventare zur Messung von beruflichen Interessen am häufigsten zugrunde gelegte externe Kriterium ist die Berufszugehörigkeit. Konkret ausgedrückt wurde nach Items

gesucht, die maximal zwischen den Angehörigen unterschiedlicher Berufsgruppen diskriminieren und somit eine möglichst gute Vorhersage der Berufszugehörigkeit erlauben. Ein bekannt gewordenes Interesseninventar, dem ein auf externe Kriterien beruhendes empirisches Konstruktionsprinzip zugrunde liegt, ist der *Strong Vocational Interest Blank* (Strong, 1927), das 23 basale berufliche Interessenskalen umfasst.

Eine bedeutsame Arbeit zu beruflichen Interessen, die sich auf interne Kriterien stützt, ist die faktorenanalytisch orientierte Studie von Guilford, Christensen, Bond und Sutton (1954). In dieser Arbeit haben die Autoren 1000 Interessenitems in verschiedenen Stichproben faktoranalytisch analysiert. Sie extrahierten 17 Interessensfaktoren, die sie in zwei Stichproben replizieren konnten. Diese Studie umfasste nicht nur Items zu beruflichen Interessen, sondern enthielt auch Interessenitems, die nicht einem Berufsfeld zugeordnet werden konnten (z.B. das Interesse an Tätigkeiten, die Aggression erfordern). Die Arbeit von Guilford et al. (1954) diente den Entwicklern späterer Inventare häufig als Orientierungspunkt (z.B. Holland, 1997) und hat auf diese Weise die heutigen Messverfahren maßgeblich beeinflusst.

Die rein empirisch orientierte Konstruktion von Interesseninventaren wurde wiederholt kritisiert. Ein Hauptkritikpunkt besteht darin, dass damit nicht sicherstellt wird, dass die Inventare tatsächlich Interessenkonstrukte abbilden (Krapp, 2001). Die nach dem Kriterium der Berufszugehörigkeit empirisch gebildeten Skalen fassen Merkmale zusammen, die eine maximale Trennung der Gruppen erlauben, womit nicht garantiert wird, dass sie sich tatsächlich auf das Interessenkonstrukt stützen (z.B. Mael & Hirsch, 1993). Die mit einer rein empirisch orientierten Generierung von Interessenskalen assoziierten Probleme wurden bereits früh erkannt. So hat Kuder (1939) ein Interesseninventar entwickelt, bei dessen Konstruktion er sich neben empirischen auch an einer theoretischen Taxonomie von Interessenbereichen orientierte. Der *Kuder Preference Inventory* ist mit nur 10 Dimensionen im Vergleich zum Inventar von Strong (1927) ein relativ sparsames Instrument.

Spätere Interesseninventare wurden stärker theoretisch verankert. Die entsprechenden Theorien beziehen sich nicht nur auf Interessenbereiche, sondern bieten darüber hinaus eine Taxonomie beruflicher bzw. pädagogischer Umwelten. Ein zentrales Charakteristikum dieser Theorien ist, dass personenseitige berufliche Interessen und berufliche und pädagogische Umwelten auf Grundlage derselben Dimensionen beschrieben werden. Sie bilden somit eine theoretisch fundierte Grundlage zur Erklärung individueller Wahlentscheidungen. Bekannte Theorien sind die Interessentheorie von Ann Roe (1956) und die Berufswahltheorie von John Holland (1959). Die Theorie von Holland hat sich über die Jahre weiterentwickelt und dürfte im Bereich der praktischen Anwendung, aber auch in der Forschung das am häufigsten verwendete Modell sein.

3.3 Die Theorie der Berufswahlentscheidungen von Holland

Wie in den vorangestellten Abschnitten gezeigt wurde, haben sich verschiedene Konzeptionen von beruflichen Interessen als Prädiktoren von Studienfach- und Berufswahlen bewährt. Gemeinsam mit fachlichen Kompetenzen präzisieren berufliche Interessen die Wahlentscheidungen, die an den verschiedenen nachschulischen Übergängen anstehen (Humphreys & Yao, 2002) und ermöglichen somit relativ früh die Abschätzung der nachfolgenden Entwicklung der beruflichen Spezialisierung (Achter et al., 1999). Das Verständnis der Rolle von Kompetenzen und Interessen für die berufliche Entwicklung kann von einer stärkeren theoretischen Fundierung profitieren. Hinsichtlich des hier nachgezeichneten Weges einer zunehmenden individuellen Spezialisierung sollte eine Theorie optimalerweise (1) die Inhaltsdomänen der Interessen benennen, (2) eine Beschreibung von pädagogischen und beruflichen Umwelten bieten und (3) die Assoziationen zwischen Interessen und Kompetenzen spezifizieren. Eine Theorie, die dies leistet, ist die Berufswahltheorie von John L. Holland.

Die Berufswahltheorie von Holland kann auf eine fast 50-jährige Geschichte zurückblicken. Die erste Fassung der Theorie des beruflichen Wahlverhaltens wurde im Jahr 1959 veröffentlicht und wurde seitdem stetig weiterentwickelt. Die aktuellste Fassung wurde 1997 publiziert. Obwohl die Theorie zwischen der ersten und letzten Veröffentlichung auf Grundlage empirischer Befunde und Praxiserfahrungen überarbeitet wurde, sind die zentralen Annahmen der ursprünglichen Konzeption unverändert geblieben.

In den nachfolgenden Abschnitten wird die Berufswahltheorie von Holland näher beschrieben. Erstens werden die von Holland aufgestellten Grundpostulate vorgestellt, auf deren Grundlage Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu anderen theoretischen Modellen identifiziert werden können. Zweitens werden die zentralen Annahmen der Theorie erörtert. Drittens wird auf die Merkmale der individuellen Interessenprofile eingegangen. Viertens wird die empirische Bewährung der Theorie in zwei wichtigen Teilbereichen diskutiert: (1) Es werden Arbeiten zur Strukturhypothese der beruflichen Interessen besprochen und (2) es wird die Assoziation zwischen beruflichen Interessen und kognitiven und akademischen Fähigkeitsdimensionen dargestellt.

3.3.1 Grundpostulate der Theorie der Berufswahlentscheidungen

Der Darstellung der Theorie stellt Holland (1997) einige Postulate voran, welche ein besseres Verständnis der zentralen Aussagen ermöglichen sollen (vgl. Bergmann, 2004).

(1) *Die Wahl eines Berufs ist ein Ausdruck der Persönlichkeit.* Dieses Prinzip soll verdeutlichen, dass berufliche Interessen als Ausdruck der individuellen Persönlichkeit in der Arbeit, der Schule und in der Freizeit verstanden werden können.

(2) *Interesseninventare sind Persönlichkeitsinventare.* Das Prinzip ist eine direkte Konsequenz der vorangestellten Aussage und drückt Hollands Sichtweise aus, dass die individuellen Messwerte auf einem Interesseninventar analog zu Persönlichkeitsinventaren interpretiert werden können.

(3) *Berufsstereotype weisen eine hinreichende Genauigkeit auf und haben eine wichtige psychologische Bedeutung.* Diese Annahme hat eine fundamentale Bedeutung für die von Holland postulierten Mechanismen der Berufswahl. Sie bringt zum Ausdruck, dass Personen großteils in ihren Wahrnehmungen der Berufswelt übereinstimmen und dass diese Wahrnehmungen über lange Zeitabschnitte stabil bleiben. Personen bewerten die Attraktivität der verschiedenen Berufsrichtungen aufgrund der stereotypischen Vorstellungen, die sie über diese halten.

(4) *Die Mitglieder einer Berufsgruppe besitzen eine ähnliche Persönlichkeitsstruktur und Entwicklungsgeschichte.* Dieses Prinzip folgt aus den vorangegangenen Annahmen: Die Berufswahl ist ein Ausdruck der individuellen Persönlichkeit und diese wird wiederum durch die individuelle Entwicklungsgeschichte geformt. Die Mitglieder einer Berufsgruppe werden ähnliche berufliche Interessen aufweisen, die sich in einem ähnlichen Entwicklungsprozess herausgebildet haben.

(5) *Da die Angehörigen einzelner Berufsgruppen eine ähnliche Persönlichkeitsstruktur besitzen, werden sie in vielen Situationen und Problemlagen ähnlich reagieren und somit charakteristische interpersonelle Umwelten formen.* Die fünfte Annahme bringt zum Ausdruck, dass es in erster Linie die soziale Komposition ist, welche den Charakter eines Umweltsegments ausmacht. Berufliche Kontexte können demnach auf Grundlage der darin vertretenen Interessentypen beschrieben werden.

(6) *Berufliche Zufriedenheit, Stabilität und Leistung hängen vom Grad der Passung zwischen der individuellen Persönlichkeit und der beruflichen Umwelt ab.* Die letzte Annahme ist in der psychologischen Literatur als Hollands Kongruenzhypothese bekannt geworden. Diese besagt, dass Personen in Umwelten, in denen ihre bevorzugten Aktivitäten und spezifischen Kompetenzen verlangt werden und die darüber hinaus ihren Bedürfnissen und Werten entgegenkommen, sich zufriedener fühlen, seltener diese Umwelten verlassen und bessere Leistungen erbringen.

Aus den hier vorgestellten Hintergrundprinzipien wird deutlich, dass die interessengeteuerte Berufswahl als eine Manifestation der Persönlichkeit erachtet wird. Obwohl Holland

sich für die Verwendung von Interesseninventaren ausspricht, postuliert er, dass die somit gemessenen Konstrukte als Persönlichkeitsmerkmale zu interpretieren sind. Aus diesem Grund verwendet Holland die Begriffe der individuellen Persönlichkeits- und Interessenkonfiguration synonym. Die Verwendung des Persönlichkeitsbegriffs soll verdeutlichen, dass mit beruflichen Interessen viele verschiedene Merkmale assoziiert sind. Die Interessenkonfiguration einer Person sagt somit mehr über sie aus, als auf den ersten Blick ersichtlich wird. Mit einem Interessenprofil sind bestimmte Fähigkeiten, Werte und Einstellungen verbunden. Darüber hinaus sollten Personen mit ähnlichen Interessenprofilen sich in ähnlicher Weise mit ihrer Umwelt auseinandersetzen, d.h. sie werden Problemen in ähnlicher Weise begegnen und vergleichbare Lösungsstrategien einsetzen.

Da individuelle Interessenkonfigurationen mit vielen verschiedenen Merkmalen assoziiert sein sollen und weil Personen, die sich in diesen Aspekten einander ähnlich sind, dazu neigen, die gleichen Umwelten aufzusuchen, geht Holland davon aus, dass die Charakteristika eines Umweltsegments hinreichend genau auf Grundlage der beruflichen Interessen der darin vereinigten Personen bestimmt werden können. Anders ausgedrückt lassen sich aufgrund der Häufung bestimmter Personentypen in den verschiedenen Umweltsegmenten (z.B. Berufe und Ausbildungsgängen) die entsprechenden Umweltausschnitte mit Hilfe der typischen Eigenschaften der darin vereinigten Personen beschreiben (vgl. Schneider, 1987).

3.3.2 Zentrale Annahmen der Berufswahltheorie

Holland nennt vier Annahmen, die er auch als primäre Konzepte bezeichnet, die den Kern seiner Theorie definieren. Diese Annahmen beziehen sich auf die Beschreibung von Personen und Umwelten sowie auf deren Einfluss auf das individuelle Erleben und Verhalten. Neben den Grundannahmen formuliert Holland eine Reihe weiterer Konzepte, die eine Präzisierung der theoretischen Vorhersagen ermöglichen. Nachfolgend werden Hollands primäre Konzepte vorgestellt, die weiteren Konzepte der Theorie werden im anschließenden Abschnitt zusammengefasst.

Die *erste zentrale Annahme* besagt, dass die meisten Personen des westlichen Kulturkreises einem von sechs Interessentypen zugeordnet werden können. Holland (1997) unterscheidet zwischen einer praktisch-technischen (R: *Realistic*), intellektuell-forschenden (I: *Investigative*), künstlerisch-sprachlichen (A: *Artistic*), sozialen (S: *Social*), unternehmerischen (E: *Enterprising*) und konventionellen (C: *Conventional*) Orientierung. Mit diesen Orientierungen sind neben den charakteristischen Interessen bestimmte Werte, Einstellungen und Fähigkeiten verbunden. Berufliche Interessen werden somit als relativ heterogene Konstrukte verstanden (Spokane, 1996).

Die von Holland vorgeschlagene Aufteilung der beruflichen Interessen kann auf *phänomenologische* und *psychometrische* Ursprünge zurückgeführt werden (vgl. Rolfs, 2001). Hollands Interessenorientierungen orientieren sich stark an die von Eduard Spranger (1913) phänomenologisch abgeleitete typologische Beschreibung der menschlichen Persönlichkeit. Spranger postulierte sechs Personentypen, die sich u.a. durch bestimmte Werthaltungen und Motive auszeichnen und eine hohe Ähnlichkeit zu Hollands Interessentypen aufweisen¹⁴. Die psychometrischen Ursprünge von Hollands Interessenorientierungen liegen in der faktorenanalytischen Arbeit von Guilford und Kollegen (1954; vgl. Abschnitt 3.2) begründet. Viele der 17 Faktoren, die von Guilford und Kollegen identifiziert wurden, hat Holland zu seinen sechs Interessenorientierungen weiterentwickelt¹⁵. Dabei hat er sich auf solche Dimensionen beschränkt, die einen direkten Bezug zu beruflichen Tätigkeiten erkennen ließen.

Obwohl Holland eine typologische Betrachtung von Individuen bevorzugt, besagt die Theorie der Berufswahlentscheidungen nicht, dass der typologische Ansatz der einzig zulässige Zugang zur Beschreibung von Individuen darstellt. Dieser Zugang wird jedoch in praktischen Anwendungen der Theorie aufgrund seiner Einfachheit bevorzugt. Um den vielschichtigen Charakter der individuellen Interessenkonfigurationen besser gerecht zu werden, werden Personen häufig auch als Mischtypen beschrieben. Ein Interessenprofil einer Person, das z.B. durch die Reihenfolge IRA repräsentiert wird, zeigt an, dass diese ihr höchstes Interesse im intellektuell-forschenden Bereich (I) aufweist, gefolgt vom Interesse an praktisch-technischen (R) und von künstlerisch-sprachlichen Tätigkeiten (A).

Da die typologische Betrachtung von Personen in der Berufswahltheorie nicht „verpflichtend“ ist, können die in Tabelle 1 wiedergegebenen Charakteristika der Interessentypen auch im Sinne von Korrelaten der beruflichen Interessen verstanden werden. Wie aus Tabelle 1 ersichtlich wird, geht Holland davon aus, dass sich die Interessentypen voneinander in ihren Fähigkeiten, bevorzugten Tätigkeiten, Werthaltungen, Selbstkonzepten und in ihrem typischen Problemlöseverhalten unterscheiden. Darüber hinaus finden sich die angesprochenen Interessentypen in unterschiedlichen Studiengängen und Berufen wieder.

In Hollands Theorie werden Individuen und berufliche bzw. pädagogische Umwelten auf Grundlage deckungsgleicher Eigenschaften beschrieben. Die Analogie zwischen individuellen und umweltseitigen Merkmalen bildet den Kern der *zweiten zentralen Annahme*, wonach die sechs Persönlichkeitsorientierungen auch für die Beschreibung beruflicher Umwelten

¹⁴ Spranger (1913) unterscheidet zwischen folgende Typen: (1) der theoretische Mensch, (2) der ökonomische Mensch, (3) der ästhetische Mensch, (4) der soziale Mensch, (5) der Machtmensch und (6) der religiöse Mensch.

¹⁵ Die Zuordnung der Interessendimensionen von Guilford et al. (1954) zum System von Holland sieht folgendermaßen aus: R: mechanische Interessen; I: wissenschaftliches Interesse; A: Interesse an ästhetischen Äußerungen; S: Interesse für soziale Wohlfahrt; E: unternehmerische Interessen; C: konventionelle Interessen. Eine genauere Beschreibung der beiden Systeme findet sich bei Bergmann und Eder (1999) sowie bei Rolfs (2001).

verwendet werden können. Pädagogische und berufliche Umwelttypen zeichnen sich durch spezifische Anforderungen und Möglichkeiten aus. Eine Charakterisierung der einzelnen Umwelttypen ist in Tabelle 2 zusammengefasst.

Holland postuliert, dass die sechs prototypischen Umweltkategorien derart gestaltet sind, dass sie die Ausbildung der dazu passenden Persönlichkeitsorientierungen fordern und fördern. Die distinkten Umwelttypen können demnach auch als Entwicklungsnischen verstanden werden, die im Lauf der Individualentwicklung die Ausbildung der dazu passenden individuellen Qualitäten fördern.

Die Umwelttypen haben in erster Linie einen heuristischen Charakter. Holland weist explizit darauf hin, dass verschiedene Umweltsegmente, die derselben Umweltkategorie zugeordnet werden, sich in vielen Merkmalen voneinander unterscheiden können. Es macht einen Unterschied, ob ein Mathematikkurs von Lehrer A oder Lehrer B unterrichtet wird. Ebenso kann sich die Gestaltung des Mathematikunterrichts zwischen verschiedenen Schulen, Schularten oder Bundesländern unterscheiden. Trotz dieser Unterschiede zeichnen sich Mathematikurse durch eine Reihe wichtiger Gemeinsamkeiten aus und unterscheiden sich eindeutig von anderen Schulfächern, wie z.B. Englischkursen.

Holland geht weiterhin davon aus, dass universitäre oder berufliche Umwelten nicht vollständig durch deren Zuordnung zu dem modalen Umwelttyp beschrieben werden. Aus diesem Grund werden Berufs- bzw. Studiengangsfelder häufig als Mischtypen dargestellt. Der Studiengang Psychologie wird z.B. häufig als Mischtyp aus einer sozialen (S), einer sprachlich-künstlerischen (A) und einer intellektuell-forschenden (I) Orientierung charakterisiert (SAI; Bergmann & Eder, 1999)¹⁶.

Der *dritten Annahme* zufolge wählen Personen Umwelten aus, die ihren Interessen, Fähigkeiten, Einstellungen und Werten entsprechen. Demnach findet ein Prozess der Selbstselektion statt, der zu einer Häufung von Interessenorientierungen in bestimmten beruflichen Umwelten führt. Da die unterschiedlichen Interessentypen mit bestimmten Fähigkeiten korreliert sein sollen, sollte dieser Prozess der Selbstselektion auch zu einer systematischen Fähigkeitsdifferenzierung zwischen Berufs- bzw. Studiengangsfeldern führen (z.B. Lancaster, Colarelli, King & Beehr, 1994).

¹⁶ Für die Zuordnung von Berufen und Studiengängen zu den einzelnen Umwelttypen stehen Berufsregister bereit (z.B. Bergmann & Eder, 1999; Gottfredson & Holland, 1996). Die in den Berufsregistern wiedergegebene Aufteilung der Umweltsegmente basiert teils auf empirischen Vorarbeiten, teils ist sie rational abgeleitet. Die Umwelttypen können auch empirisch auf Grundlage aggregierter Interessenprofile gewonnen werden.

Tabelle 1: Die Persönlichkeitsorientierungen nach Holland (1997; vgl. Bergmann & Eder, 1999)

	(R) Realistic	(I) Investigative	(A) Artistic	(S) Social	(E) Enterprising	(C) Conventional
Kompetenzen	mechanisch, technisch, landwirtschaftlich	mathematisch, naturwissenschaftlich	sprachlich, gestalterisch, musisch	sozial, zwischenmenschlich	zwischenmenschlich, manipulativ	rechnerisch, verwaltend
Bevorzugte Tätigkeiten	Tätigkeiten, die Kraft und Koordination erfordern und zu konkreten Ergebnissen führen	symbolische und systematische Beschäftigung mit physischen, biologischen, kulturellen Phänomenen	offene, unstrukturierte Aktivitäten, auf künstlerischer Selbstdarstellung oder Schaffung kreativer Produkte ausgerichtet	Tätigkeiten im sozialen Kontext, in denen sie sich mit anderen Menschen befassen können	Tätigkeiten im sozialen Kontext, in denen sie andere beeinflussen und führen können	genau bestimmter, geordneter und systematischer Umgang mit Daten
Werte	traditionelle Werte; Werthaltungen auf konkrete Dinge ausgerichtet	Werthaltungen auf Wissenschaft ausgerichtet	liberale Werte; offenes Wertesystem	soziale und ethische Werte; z.T. traditionelle Werte	unternehmerische Werte, auf sozialen, politischen, ökonomischen Erfolg ausgerichtet	traditionelle Werte; geschlossenes Wertesystem;
Selbstkonzept	<i>Hoch ausgeprägt:</i> mechanische, technische, sportliche Begabung <i>Gering ausgeprägt:</i> soziale Fähigkeiten	<i>Hoch ausgeprägt:</i> mathematische, naturwissenschaftliche Begabung hoher Selbstwert; bereite Interessen	<i>Hoch ausgeprägt:</i> musikalische, künstlerische, sprachliche Begabung <i>Gering ausgeprägt:</i> verwaltende Begabung	<i>Hoch ausgeprägt:</i> soziale, zwischenmenschliche Begabung <i>Gering ausgeprägt:</i> mechanische, technische Begabung	<i>Hoch ausgeprägt:</i> sprachliche, soziale, Begabung, Führungsqualitäten; <i>Gering ausgeprägt:</i> naturwissenschaftliche Begabung	<i>Hoch ausgeprägt:</i> rechnerische, verwaltende Begabung; <i>Gering ausgeprägt:</i> künstlerische Begabung
Problemlösestil	konkrete, praktische, strukturierte Lösungsstrategien	analytische, sorgfältige Lösungsstrategien	kreative, wenig strukturierte, originelle Lösungsstrategien	lokalisiert Probleme im zwischenmenschlichen Bereich; diskursive Lösungsstrategien	Strategien, die auf soziale Einflussnahme basieren; dominiert Lösungsprozesse	klare, strukturierte Lösungsstrategien
Studiengänge	Maschinenbau, Bauingenieur	Physik, Biologie	Musik, Theaterwissenschaft	Erziehungswissenschaft, Psychologie	Betriebswirtschaftslehre	Verwaltungswiss., Rechtswissenschaft

Tabelle 2: Die Umwelttypen nach Holland (1997)

	(R) Realistic	(I) Investigative	(A) Artistic	(S) Social	(E) Enterprising	(C) Conventional
Tätigkeitsanregungen	Praktisch-technische Tätigkeiten	Intellektuell-forschende Tätigkeiten	Künstlerisch-sprachliche Tätigkeiten	Soziale Tätigkeiten	Unternehmerische Tätigkeiten	Konventionelle, verwaltende Tätigkeiten
Geförderte Kompetenzen	Technische Kompetenzen	Wissenschaftliche Kompetenzen	Gestalterische und sprachliche Kompetenzen	Zwischenmenschliche Kompetenzen	Soziale, unternehmerische Kompetenzen	Verwaltende Kompetenzen
Geförderte Eigenschaftszuschreibung	Gute technische Fähigkeiten	Gute mathematische, naturwissenschaftliche Kompetenzen	Expressiv, originell, nonkonformistisch	Hilfsbereit, verständnisvoll, kooperativ, gesellig	Aggressiv, populär, selbstbewusst, gesellig	Angepasst, ordentlich, gewissenhaft
Unterstützte Werte und Einstellungen	Traditionelle Werte und Einstellungen	Wissenschaftliche Werte und Einstellungen	Künstlerische Werte und Einstellungen	Soziale Werte und Einstellungen	Unternehmerische Werte und Einstellungen	Konventionelle Tätigkeiten

Nach Holland basiert der hier angesprochene Prozess der Selbstselektion auf der individuell antizipierten Person-Umwelt-Passung. Demnach haben Individuen eine Vorstellung davon was es heißt, einen bestimmten Studiengang zu studieren bzw. einen bestimmten Beruf auszuüben. Holland zufolge vergleichen Individuen die wahrgenommenen Qualitäten der verschiedenen Berufsfelder mit ihrer Selbstwahrnehmung und entscheiden sich somit für diejenige Option, welche in ihren Augen die günstigste Passung zu ihrer eigenen Person aufweist.

Eine Vielzahl von Arbeiten belegt, dass die antizipierte Kongruenz bzw. die individuellen Interessen einflussstarke Determinanten der Berufswahl sind. Barak und Meir (1974) zeigten, dass die in der 12. Jahrgangsstufe gemessenen beruflichen Interessen über einen Zeitraum von sieben Jahren den Bereich der beruflichen Tätigkeit vorhersagten. Bergmann (1994) demonstrierte in einer Längsschnittuntersuchung mit Schülerinnen und Schülern die Vorhersagekraft der beruflichen Interessen für die Berufs- und Studienwahl. Es ließen sich für rund zwei Drittel der Befragten richtige Prognosen treffen. Die hohe Vorhersageleistung der beruflichen Interessen sensu Holland für individuelle Wahlentscheidungen gilt als gut bestätigt. Alle Arbeiten, die sich diesem Thema widmen, kommen fast ausnahmslos zu positiven Einschätzungen, und zwar unabhängig davon, ob Berufs- (z.B. McGowan, 1982) oder Studienfachwahlen (z.B. Ralston, Borgen, Rottinghaus & Donnay, im Druck) vorhergesagt wurden (für eine Übersicht siehe Holland, 1997).

Mit der *vierten und letzten Annahme* wird postuliert, dass das Verhalten einer Person durch deren Interaktion mit der Umwelt bestimmt wird. Dieses Postulat besagt, dass sich aus der Wechselwirkung zwischen der Persönlichkeitsorientierung einer Person und ihrer Umwelt Vorhersagen über ihr Verhalten ergeben. Holland geht davon aus, dass Personen und berufliche Umwelten sich über den Zeitverlauf gegenseitig beeinflussen. Einerseits neigen Personen dazu, sich den jeweiligen Umwelтанforderungen anzupassen, andererseits wird vermutet, dass Personen ihrerseits auf die Umwelt einwirken und bestrebt sind, diese entsprechend ihren Interessen zu verändern. Die Möglichkeiten der Anpassung und der Modifikation von Umwelten werden aber als relativ eingeschränkt charakterisiert. In der Theorie der Berufswahlentscheidungen wird aus diesem Grund dem Grad der erreichten Person-Umwelt-Passung ein höheres Gewicht beigemessen. Die Bedeutung der erreichten Person-Umwelt-Passung wird in der so genannten *Kongruenzhypothese* zum Ausdruck gebracht. Demnach sollen Personen, die sich in beruflichen Umwelten befinden, die mit ihren Interessen korrespondieren, eine höhere berufliche Zufriedenheit, eine bessere berufliche Stabilität und höhere Leistungen aufweisen. Auf die Bedeutung der Kongruenzhypothese für das Erleben und Verhalten im studienseitigen Kontext wird an späterer Stelle detailliert eingegangen (Abschnitt 4.3).

3.3.3 Weitere Annahmen der Theorie der Berufswahlentscheidungen

Die im vorangegangenen Abschnitt vorgestellten zentralen Annahmen werden durch eine Reihe zusätzlicher Postulate, die auch als sekundäre Konzepte bezeichnet werden, ergänzt. Diese Postulate beziehen sich auf die Struktur der beruflichen Interessen (*Calculus*), die Merkmale individueller Interessenprofile (*Konsistenz* und *Differenziertheit*) sowie auf die Relation zwischen den individuellen Interessen und den Merkmalen der Umwelt (*Kongruenz*)¹⁷.

Nachfolgend werden die weiteren Annahmen der Theorie der beruflichen Wahlentscheidungen dargestellt. Wegen der zentralen Rolle der durch die *Calculus-These* ausgedrückten Strukturhypothese wird dieser ein getrenntes Unterkapitel gewidmet. Anschließend werden die Sekundärkonstrukte der *Konsistenz* und *Differenziertheit* im Zusammenhang mit den zentralen Merkmalen von Interessenprofilen beschrieben. Das Konzept der Kongruenz wird an späterer Stelle (Abschnitt 4.3) diskutiert.

Die Struktur der beruflichen Interessen: Die Calculus-These

Holland beschreibt die Struktur der beruflichen Interessen entsprechend ihrer psychologischen Nähe zueinander mit Hilfe eines Hexagons. Demnach sind Orientierungen, die auf dem Sechseck näher beieinander liegen, sich psychologisch ähnlicher. Es werden drei Abstufungen psychologischer Nähe unterschieden. Eng verwandte Orientierungen sind unmittelbar benachbart (R-I; I-A; A-S; S-E; E-C; C-R), verwandte Orientierungen liegen zwei Kantenzüge auf dem Hexagon auseinander (R-A; I-S; A-E; S-C; E-R; C-I) und gegensätzliche Orientierungen sind durch jeweils drei Kantenzüge getrennt (R-S; I-E; A-C). Diese Struktur impliziert ein bestimmtes Korrelationsmuster der verschiedenen Skalen, mit zunehmender psychologischer Nähe sollen die Korrelationen unter Berücksichtigung des Vorzeichens ansteigen¹⁸.

Holland nimmt an, dass die hexagonale Struktur nicht nur auf berufliche Interessen zutrifft, auch individuelle berufliche Präferenzen sowie die Wahrnehmungen der beruflichen Landschaft sollen entsprechend dem Hexagon strukturiert sein. Es ist die Übereinstimmung der Strukturen der beruflichen Interessen und der Umweltwahrnehmung, welche die These, dass Personen auf kongruente Umwelten zustreben, plausibel macht (Spokane, 1996). Ferner

¹⁷ Holland nannte ein weiteres Sekundärkonzept, das als *Identität* bezeichnet wird. *Identität* beschreibt die Klarheit und die Stabilität der Selbstwahrnehmung einer Person hinsichtlich ihrer beruflichen Ziele, Interessen und Kompetenzen. Im Gegensatz zu den Konzepten der Konsistenz und Differenziertheit umfasst das Konzept der Identität auch einen temporalen Aspekt. Darüber hinaus ist dieses Konstrukt breiter definiert. Während die Konsistenz und Differenziertheit Merkmale der gemessenen Interessenprofile beschreiben, wird die Identität mit Hilfe getrennter Messinstrumente erhoben (Holland, Johnson & Asama, 1993). Da dieses Konzept für die vorliegende Arbeit unerheblich ist, wird es hier nicht genauer dargestellt.

¹⁸ Die Idee einer kreisförmigen Anordnung der Interessenorientierungen ist nicht neu und wird in vielen alternativen Theorien beruflicher Interessen vertreten (z.B. Roe, 1956; Tracey, 2002a; Tracey & Rounds, 1995).

geht Holland davon aus, dass auch die von ihm postulierten Umwelttypen eine hexagonale Struktur aufweisen (z.B. Prediger & Vansickle, 1992). Eine graphische Repräsentation des (perfekten) hexagonalen Modells wird in Abbildung 2 gegeben.

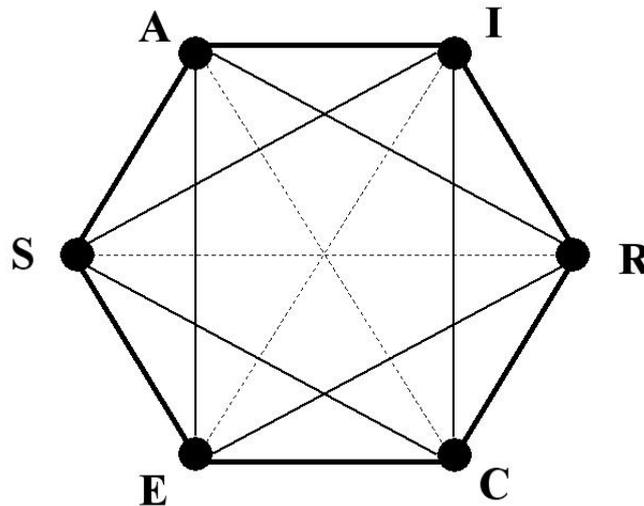


Abbildung 2: Hexagonale Darstellung der Struktur der beruflichen Interessen nach Holland. Die Stärke der Kantenzüge ist proportional zur Ähnlichkeit der Typen untereinander

R (*realistic*): praktisch-technische Interessen, I (*investigative*): intellektuell-forschende Interessen, A (*artistic*): künstlerisch-sprachliche Interessen, S (*social*): soziale Interessen, E (*enterprising*): unternehmerische Interessen, C (*conventional*): ordnend-verwaltende Interessen.

In der empirischen Forschung zur Struktur der beruflichen Interessen wird zwischen einer schwachen und einer starken Strukturhypothese unterschieden (z.B. Rounds, McKenna, Hubert & Day, 2000). Holland vertritt lediglich die schwache *Calculus-Hypothese*, wonach die hexagonale Ähnlichkeitsbeziehung der beruflichen Interessen nicht zwingend einem perfekten Hexagon mit gleich langen Kantenzügen entsprechen muss. Diese Hypothese benennt lediglich die Reihenfolge der Interessenorientierungen. Holland hat wiederholt darauf hingewiesen, dass die Struktur der beruflichen Interessen am ehesten einem „verunglückten“ Polygon gleicht (z.B. Holland & Gottfredson, 1992). Arbeiten, die sich der Struktur der beruflichen Interessen widmen, testen jedoch häufig die starke Strukturhypothese, wonach die Interessenorientierungen ein perfektes Hexagon bilden (z.B. Hogan, 1983).

Das Strukturmodell Hollands gilt als ein Kernstück der Berufswahltheorie. Die *Calculus-Hypothese* bildet die Grundlage für die Bestimmung der weiteren Konzepte der Konsistenz, Differenziertheit und Kongruenz. Das Strukturmodell der beruflichen Interessen hat bestimmte Implikationen hinsichtlich der typischen Form der individuellen Interessenprofile. Die Gültigkeit des hexagonalen Modells würde implizieren, dass z.B. eine Person, die ihr stärkstes Interesse im praktisch-technischen Bereich (R) angesiedelt hat, relativ hohe intellekt-

tuell-forschende (I) und konventionelle (C) Interessen aufweist und gleichzeitig dem sozialen Bereich (S) mit dem geringsten Interesse begegnet. Anders ausgedrückt impliziert die Calculus-Hypothese, dass individuelle Interessenprofile dazu neigen strukturiert zu sein, wobei die typische Struktur durch das hexagonale Modell repräsentiert wird (vgl. Gurtman & Pincus, 2003): Individuen neigen dazu, ihre Interessen gemäß der Ähnlichkeiten der angesprochenen Bereiche zueinander über diese zu verteilen.

Charakteristika individueller Interessenprofile

Aufbauend auf die durch die Calculus-Hypothese beschriebenen Ähnlichkeitsbeziehungen der verschiedenen Interessenorientierungen postuliert Holland *drei zentrale Merkmale individueller Interessenprofile*. Demnach unterscheiden sich Personen voneinander (1) in ihrer *dominanten Interessenorientierung*, (2) in der *Konsistenz* ihrer Profile und (3) in der *Differenziertheit* ihrer Interessenzusammensetzung. Die dominante Interessenorientierung einer Person gibt die für die Person am stärksten ausgeprägte Interessenorientierung an. Diese Information wird häufig typologisch verwendet, indem Personen als R, I, A, S, E oder C Typen beschrieben werden.

Aus dem hexagonalen Modell wird die *Konsistenz* eines Interessenprofils abgeleitet. Konsistenz beschreibt die Stimmigkeit eines individuellen Profils mit der hexagonalen Anordnung der Interessen. In einem konsistenten Interessenprofil stimmt die Reihenfolge der Interessenausprägungen mit dem hexagonalen Modell überein (s.o.). In einem konsistenten Interessenprofil sollten die zweithöchsten Messwerte auf denjenigen Skalen zu finden sein, die im Hexagon neben der in einem Profil am höchsten ausgeprägten Skala liegen. Die geringste Interessenausprägung wird für die Skala erwartet, die auf dem Hexagon gegenüber der dominanten Interessenskala liegt¹⁹. In der Berufswahltheorie wird angenommen, dass die Berufswahlentscheidungen von Personen mit konsistenten Interessenprofilen besser vorhergesagt werden können, als dies für nichtkonsistente Personen gilt. Darüber hinaus sollen sich konsistente Personen durch stabilere Karrierewege auszeichnen (Holland, Gottfredson & Baker, 1990).

In der Abbildung 3 wird ein Beispiel eines konsistenten (A) und eines inkonsistenten Interessenprofils (B) gegeben. Das in Abbildung 3.A gegebene Beispiel eines Interessenprofils weist die höchste Interessenausprägung auf der Skala I auf. Die Interessenausprägungen

¹⁹ Arbeiten, die sich nach einer typologischen Vorgehensweise richten, bestimmten die Konsistenz meist über die Reihenfolge der Messwerte auf den zwei am stärksten ausgeprägten Interessen (vgl. Bergmann, 2004). Konsistente Interessenprofile zeichnen sich dadurch aus, dass die für eine Person dominierenden Interessenorientierungen im hexagonalen Modell unmittelbar nebeneinander liegen (z.B. RI). Die geringste Konsistenz liegt dann vor, wenn die dominierenden Orientierungen auf dem Hexagon gegenüberliegende Positionen einnehmen (z.B. RS).

auf den weiteren Interessendimensionen weisen folgende Reihenfolge auf: R, A, C, S und E. Diese Abstufung der Interessenausprägungen ist konsistent mit der hexagonalen Struktur der Interessenorientierungen (vgl. Abb. 3). Das in Abbildung 3.B gegebene Beispiel ist nicht konsistent mit der hexagonalen Anordnung der Interessen, da hier die höchsten Ausprägungen auf den Dimensionen R und S liegen, die auf dem Hexagon entgegengesetzte Positionen einnehmen.

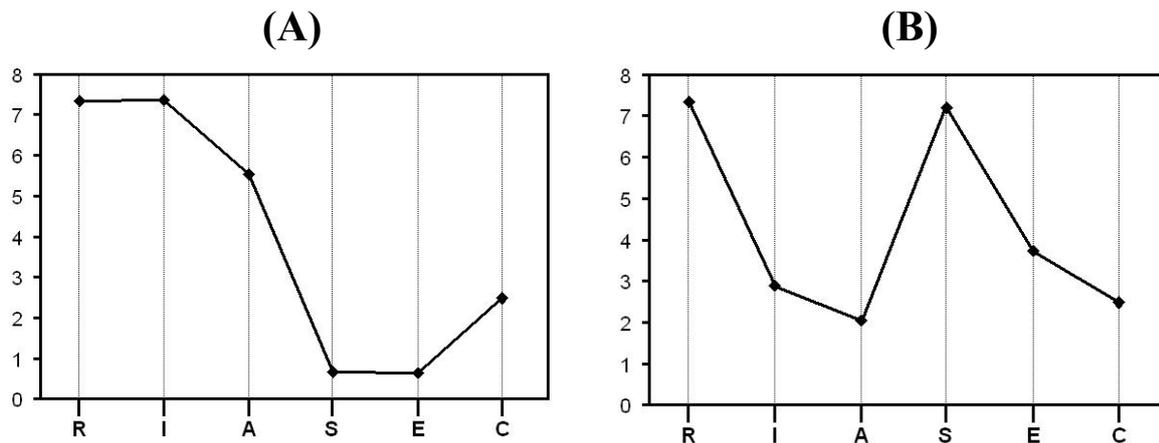


Abbildung 3: Ein hypothetisches Beispiel eines mit dem hexagonalen Modell konsistenten (A) und eines inkonsistenten Interessenprofils (B)

R (*realistic*): praktisch-technische Interessen, I (*investigative*): intellektuell-forschende Interessen, A (*artistic*): künstlerisch-sprachliche Interessen, S (*social*): soziale Interessen, E (*enterprising*): unternehmerische Interessen, C (*conventional*): ordnend-verwaltende Interessen.

Wie bereits im vorangegangenen Abschnitt erwähnt wurde, kann gezeigt werden, dass die Gültigkeit des hexagonalen Strukturmodells impliziert, dass die individuellen Interessenprofile typischerweise konsistent sind (Gurtman & Balakrishnan, 1998; Gurtman & Pincus, 2003). Die individuellen Konfigurationen der beruflichen Interessen weisen somit in den meisten Fällen eine typische Gestalt auf, die sich durch ihre Konsistenz mit dem hexagonalen Strukturmodell auszeichnet (s.o.). Dies ist eine wichtige Implikation, denn sie besagt, dass bestimmte Interessenkombinationen nur sehr selten vorkommen (R-S, I-E, A-C), da diese üblicherweise als Gegensätze erlebt werden.

Das Konzept der *Differenziertheit* beschreibt die Klarheit bzw. die Eindeutigkeit eines Profils. Differenzierte Personen sind einigen beruflichen Handlungen gegenüber hoch aufgeschlossen, lehnen andere Handlungen jedoch vehement ab. Differenziertheit kann auf Basis der Streuung der Interessenorientierungen innerhalb eines individuellen Profils quantifiziert werden. Personen mit flachen Interessenprofilen gelten als undifferenziert. Genau wie bei der Profilkonsistenz soll eine hohe Profildifferenziertheit die Vorhersagbarkeit individuellen Ver-

haltens erhöhen und eine höhere berufliche Stabilität gewährleisten (Holland, Gottfredson & Nafziger, 1975).

Die hier vorgestellten Konzepte können nicht nur zur Beschreibung von Individuen verwendet werden. Da pädagogische und berufliche Umwelten analog zu Individuen unter Rückgriff auf die gleichen Konstrukte beschrieben werden, können die Konzepte ebenso zur näheren Beschreibung der betrachteten Umweltsegmente verwendet werden.

3.3.4 Charakteristika der beruflichen Interessen sensu Holland

Die in der Theorie der Berufswahlentscheidungen vorgeschlagenen Dimensionen beruflicher Interessen werden von Holland persönlichkeitspsychologisch interpretiert. Damit wird zum Ausdruck gebracht, dass mit den individuellen Interessenprofilen eine Reihe weiterer Merkmale assoziiert sind und dass die Interessenkonfigurationen der Personen eine gewisse Stabilität aufweisen. Nachfolgend werden zentrale Eigenschaften der beruflichen Interessen sensu Holland, die sich auf die Stabilität, die Assoziation mit Persönlichkeitsmerkmalen und den Wertbezug beziehen, diskutiert.

Berufliche Interessen repräsentieren ein psychologisches Konstrukt. Ihr besonderes Kennzeichen ist die Gegenstandsspezifität (Rubinstein, 1966), da sie üblicherweise über Attraktivitätseinschätzungen, die Personen über einzelne berufliche und akademische Tätigkeiten abgeben, erhoben werden. Sie erfassen den individuellen Anreizwert beruflicher Tätigkeiten im Sinne eines tätigkeitsspezifischen Vollzugsanreizes (Rheinberg, 1989). Die meisten Fragebögen, die zur Erfassung der von Holland vorgeschlagenen Interessendimensionen verwendet werden, zeichnen sich durch ihren Wertbezug und den Aspekt der emotionalen Valenz aus (Bergmann & Eder, 1999). Insofern haben sie eine hohe Ähnlichkeit zum Interessenkonzept, wie es in der Münchener Interessentheorie spezifiziert wird (vgl. Abschnitt 2.1.1). Im Gegensatz zu anderen Interessenkonzepten, wie z.B. das Fachinteresse, wird im Fall der beruflichen Interessen deren dispositioneller Charakter herausgehoben (Allehoff, 1985). Die von Holland postulierten Interessendimensionen sollen zwar nicht vollständig änderungsresistent sein, aber eine relativ hohe Stabilität aufweisen (Rolfs, 2001).

Der von Holland vertretene dispositionelle Charakter der gemessenen beruflichen Interessen wird durch viele empirische Untersuchungen bekräftigt. Eine Reihe von Arbeiten hat die längsschnittliche Stabilität der beruflichen Interessen dokumentiert. Die Reteststabilität der beruflichen Interessen wurde bei berufstätigen Erwachsenen (Swanson, 1999) und College Studenten (Hansen & Swanson, 1983) belegt. Neuere Arbeiten zeigen darüber hinaus, dass individuelle Interessen bereits während der Jugendzeit, zwischen dem 8. und 12. Schuljahr, eine beträchtliche Stabilität aufweisen (Tracey, Robbins & Hofsess, im Druck).

In Übereinstimmung mit der persönlichkeitspsychologischen Interpretation der Interessentypen wurden wiederholt substantielle Korrelationen zwischen den von Holland postulierten Interessendimensionen und den auf Basis des Fünf-Faktoren-Modells (John & Srivastava, 1999) gemessenen Persönlichkeitsvariablen berichtet. Tokar und Fisher (1998) haben den Zusammenhang zwischen den Sekundärfaktoren der Interessenorientierungen (z.B. Prediger, 1982)²⁰ und Persönlichkeitsvariablen untersucht. Sie stellten fest, dass rund 60% der Varianz in den Interessenfaktoren auf die Persönlichkeitsdimensionen zurückgeführt werden kann. In einer aktuellen Metaanalyse zum Zusammenhang zwischen den beiden Merkmalsgruppen (Larson, Rottinghaus & Borgen, 2002) wurden stabile Zusammenhänge zwischen sprachlich-künstlerischen Interessen (A) und Offenheit für neue Erfahrungen ($r = .48$), unternehmerische Interessen (E) und Extraversion ($r = .41$), soziale Interessen (S) und Extraversion ($r = .31$), investigative Interessen (I) und Offenheit ($r = .28$) sowie zwischen sozialen Interessen (S) und Verträglichkeit ($r = .19$) ermittelt.

Berufliche Interessen sind auch mit beruflichen Werthaltungen assoziiert. Einige Arbeiten zeigen, dass berufliche Interessen einen moderaten bis großen Anteil der Varianz beruflicher Werthaltungen erklären können (Holland, Fritzsche & Powell, 1994). Untersuchungen im deutschen Sprachraum haben zudem theoriekonforme Zusammenhänge zwischen beruflichen Werten und beruflichen Interessen belegt (Seifert & Bergmann, 1983). Trotz dieser Überlappung sind berufliche Interessen im Vergleich zu beruflichen Werten besser in der Lage, die Berufswahl von Individuen zu erklären (Sweet, 1986).

Abschließend muss festgehalten werden, dass, obwohl Holland die neueste Fassung der Berufswahltheorie als Persönlichkeitstheorie etikettiert, sich die Beschreibung von Personen immer noch auf Interesseninventare stützt. Insofern kann die Berufswahltheorie als eine Interessentheorie bezeichnet werden (Rolfs, 2001).

3.3.5 Empirische Bewährung ausgewählter Aspekte der Berufswahltheorie

In den folgenden Abschnitten wird eine Zusammenfassung der empirischen Bewährung zentraler Aspekte der Berufswahltheorie von Holland gegeben. Erstens wird der Forschungsstand zu Hollands Strukturhypothese referiert. Zweitens werden Arbeiten zur Assoziation zwischen beruflichen Interessen und akademischen Leistungs- und Wissensdimensionen berichtet. Relevante Arbeiten zur Rolle der Interessenkongruenz für den Studiererfolg werden an einer späteren Stelle im Zusammenhang mit anderen Determinanten des individuellen Erlebens und Verhaltens im Studium vorgestellt und diskutiert.

²⁰ In der Forschung zum RIASEC-Modell wird die hexagonale Interessenstruktur häufig mit Hilfe sogenannter Sekundärfaktoren abgebildet. Auf die faktorenanalytische Darstellung des hexagonalen Modells wird in Abschnitt 6.1 detailliert eingegangen.

Die Validität des hexagonalen Modells

Die Strukturannahme der beruflichen Interessen, die dem Modell auch den Namen RIASEC eingebracht hat, hat eine Vielzahl von Forschungsarbeiten angeregt. Die zirkuläre Anordnung der Skalen gilt ab der Jugendzeit (ab ca. 14 Jahren) als gut belegt und gilt als invariant zwischen den Geschlechtern (Tracey & Rounds, 1993; Anderson, Tracey & Rounds, 1997). Die Passungsgüte konfirmatorischer zirkulärer Modelle ist dabei in US-Populationen am günstigsten. Die RIASEC-Skalen verteilen sich hier gleichmäßig auf dem Circumplex, während in anderen Ländern häufig Abweichungen von dieser strengen Anordnung gefunden werden (Rounds & Tracey, 1993). Die Struktur beruflicher Interessen scheint sich von der Grundschulzeit mit dem Eintritt in die weiterführende Schule zu entwickeln. Die zirkuläre Anordnung beruflicher Interessen lässt sich im Grundschulalter nicht bestätigen, in diesen Altersstufen wird nur zwischen Geschlechtsstereotypen unterschieden (Tracey & Rounds, 1997). Dieser Befund steht im Einklang zu anderen entwicklungspsychologisch orientierten Theorien über die Entwicklung von Berufspräferenzen (Gottfredson, 1981).

Eine Reihe von Untersuchungen beschäftigte sich mit der Frage nach der Struktur der Wahrnehmungen von Berufsfeldern. Auch hier gilt Hollands zirkuläres Strukturmodell als gut bestätigt (z.B. Boyle & Farris, 1992), wenn auch einige Autoren für komplexere Modelle plädieren. Tracey und Rounds (1996) haben zum Beispiel darauf hingewiesen, dass das Modell von Holland Aspekte des beruflichen Prestiges unberücksichtigt lässt und haben Daten präsentiert, welche für einen Aufnahme dieser zusätzlichen Dimension sprechen. Die Existenz einer Prestigedimension wird auch von anderen Arbeiten nahegelegt (z.B. Shivy, Rounds & Jones, 1999).

Eine Reihe von Arbeiten hat sich weiterhin mit der Struktur von Berufsfeldern beschäftigt. Prediger und Vansickle (1992) haben die beruflichen Interessen von $N = 3612$ Hochschulabgängern untersucht. Entsprechend den Erwartungen zeigte sich, dass die mittleren Interessenprofile der in den verschiedenen Berufsgruppen lokalisierten Individuen eine enge Entsprechung zu Hollands hexagonalem Modell aufwiesen. Ein ähnliches Vorgehen wurde in einer aktuellen Studie angewandt (Armstrong, Smith, Donnay & Rounds, 2004). Die Autoren untersuchten die aggregierten Interessenprofile von $N = 63431$ Befragten. Die Ergebnisse dieser Studie zeigten eine enge Entsprechung zur von Holland postulierten zirkulären Anordnung der Berufsfelder.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die meisten empirischen Arbeiten die Angemessenheit der von Holland postulierten Calculus Hypothese bestätigen. Zwar haben einige Forscher mögliche Erweiterungen des Modells von Holland vorgeschlagen (z.B. Armstrong et al., 2004; Tracey & Rounds, 1995; 1996), diese Arbeiten stimmen jedoch mit der

grundlegenden Annahme der zirkulären Anordnung der Interessenorientierungen überein. Trotz der recht umfassenden Arbeiten zur Interessenstruktur muss jedoch festgehalten werden, dass ein Großteil der hier berichteten Studien auf U.S. amerikanischen Stichproben basieren. Arbeiten, in denen europäische Stichproben untersucht wurden, haben weniger klare Befunde erbracht, denn in vielen Ländern erwiesen sich alternative Strukturmodelle (Gati, 1979, 1982, 1991) gegenüber dem hexagonalen Modell als überlegen (Rounds & Tracey, 1996). Weiterhin ist nicht geklärt, ob das hexagonale Modell im deutschen Sprachraum Gültigkeit besitzt. Es finden sich keine Arbeiten, die eine formelle Untersuchung der Interessenstruktur im deutschsprachigen Raum zum Inhalt haben.

Berufliche Interessen, mentale und fachliche Fähigkeiten

In neuerer Zeit wurden eine Reihe von Untersuchungen durchgeführt, die den Zusammenhang zwischen beruflichen Interessen und kognitiven Fähigkeiten sowie schulischen Kenntnissen untersuchen. Prediger (1999) untersuchte eine Vielzahl von selbsteingeschätzten berufsrelevanten Fähigkeiten. Er konnte zeigen, dass die Fähigkeitsselbsteinschätzungen sinnvoll auf einer durch berufliche Interessen definierten Circumplex-Struktur abgebildet werden können. Demnach gehen bestimmte berufliche Interessen mit bestimmten (selbsteingeschätzten) berufsrelevanten Kompetenzen einher. Ähnliche Befunde berichteten auch Rolfhus und Ackerman (1996). In ihrer Studie zeigten sie vergleichbare Zusammenhangsmuster zwischen per Selbstbericht erhobenen Wissensdomänen und beruflichen Interessen. Die Autoren konnten dabei die per Selbstbericht erfassten Wissensdomänen mit kognitiven Leistungstests validieren.

Neuere Arbeiten konnten wiederholt eine Assoziation zwischen beruflichen Interessen und Testleistungen belegen. In ihrer Metaanalyse demonstrierten Ackerman und Heggstad (1997), dass praktisch-technische (R) und investigative (I) Interessen mit überlegenen mathematischen Fähigkeiten einhergehen. Positive Korrelationen wurden auch zwischen sprachlich dominierten Tests zur kristallinen Intelligenz (Cattell, 1987) und sprachlich-künstlerischen (A) sowie intellektuellen Interessen (I) gezeigt. Der Zusammenhang zwischen beruflichen Interessen und spezifischen Wissensdomänen wurde in der Arbeit von Rolfhus und Ackerman (1999; siehe auch Ackerman & Rolfhus, 1999) eindrucksvoll demonstriert. Neben verschiedenen Tests zur Erfassung von kognitiven Fähigkeiten setzten sie 20 Tests zur Erfassung von Kenntnissen in verschiedenen Wissensgebieten ein. Viele dieser Testverfahren erfassen Wissensinhalte, die durch die Schule vermittelt werden (z.B. Biologie, Chemie, Geographie, Geschichte, etc.). Die Autoren konnten einen Nachweis für viele der erwarteten Zusammenhänge erbringen. So korrelierten praktisch-technische (R) Interessen mit Wissen über technische

Sachverhalte, intellektuell-forschende (I) Interessen waren vor allem mit naturwissenschaftlichen Wissensdomänen korreliert, während künstlerisch-sprachliche (A) Orientierungen vor allem mit Kenntnissen in den Bereichen Literatur, Kunst, Geographie und Musik korrelierten.

Nur wenige Studien haben den Zusammenhang zwischen beruflichen Interessen und Schulleistungen untersucht. Bergmann und Eder (1999) berichteten für die beruflichen Interessen positive Zusammenhänge zwischen der Mathematiknote und den intellektuell-forschenden (I) Interessen sowie zwischen der Deutsch- und Englischnote und künstlerisch-sprachlichen (A) Interessen. Die praktisch-technischen Interessen (R) korrelierten leicht negativ mit der Deutsch- und Englischnote.

Einige Studien haben den Zusammenhang zwischen beruflichen Interessen und akademischen Kompetenzen, gemessen durch standardisierte Schulleistungstests, untersucht. Lüdtke und Trautwein (2004) betrachteten den Zusammenhang zwischen Testleistungen in den Fächern Mathematik und Englisch und den beruflichen Interessen. Die Skalen der beruflichen Interessen erklärten 16% der Varianz der Mathematikleistung und 6% der Streuung in der Englischleistung. Auch nach Konstanthaltung von Hintergrundvariablen, wie Schulform (unterschiedliche berufliche Gymnasien) und kognitive Grundfähigkeiten, konnten signifikante Zusammenhänge zwischen Interessen und Testleistungen aufgezeigt werden. Intellektuell-forschende (I) Interessen waren positiv mit der Mathematik- und der Englischleistung assoziiert. Künstlerisch-sprachliche (A) Interessen hatten einen positiven Effekt auf die Englischleistung, während die Interessentypen R, S und C negativ mit dem Englischtest assoziiert waren. Diese Zusammenhänge stimmen mit den Erwartungen des RIASEC-Modells überein.

Die konsistenten Assoziationen zwischen den individuellen Interessenorientierungen und akademischen sowie kognitiven Leistungen haben in neuerer Zeit auch pädagogisch und entwicklungspsychologisch orientierte Arbeiten angeregt. Diese Arbeiten ergründen den Prozess der Ausdifferenzierung von Interessen- und Fähigkeitsprofilen (Baumert & Köller, 2000). Interessant ist hier vor allem die Studie von Reeve und Hakel (2000), die sich den intraindividuellen Zusammenhängen zwischen Fach- und Berufsinteressen sowie den entsprechenden Leistungen in standardisierten Tests widmet. Die Autoren konnten eine beträchtliche mittlere intraindividuelle Korrelation zwischen Interessen- und Leistungsprofilen nachweisen, deren Betrag über die Zeit der Beschulung stetig zunahm (für die intraindividuelle Assoziation im beruflichen Kontext siehe Randahl, 1991). Diese Befunde unterstützen die theoretischen Annahmen von Holland (1997) und Ackerman (1996), wonach individuelle Interessen zu zunehmend selektiven Umweltwahrnehmungen und selektiven Investitionen in den entsprechenden Domänen führen.

Die Forschung zu den leistungsrelevanten Korrelaten der beruflichen Interessen hat insgesamt erwartungskonforme Befunde erbracht. Die ermittelten Korrelationsmuster entsprechen weitgehend den theoretischen Erwartungen. Die Höhe der Zusammenhänge bewegt sich dabei meist in einem Wertebereich zwischen $r = .20$ und $r = .30$ und entspricht somit den typischen Korrelationen, die in der pädagogischen Psychologie zwischen Fachinteressen und Fachleistungen gefunden werden (Schiefele, Krapp & Schreyer, 1993).

3.4 Zusammenfassung

In diesem Abschnitt wird die zentrale Bedeutung von beruflichen Interessen und inhaltsgebundenen Kompetenzen für die Ausbildungs- und Berufswahl dargestellt. Wie die in Abschnitt 3.1 referierten empirischen Befunde nahe legen, sind Interessen- und Kompetenzprofile bereits in jungen Jahren prädiktiv für die nachfolgenden Ausbildungs- und Berufswege. Obwohl sowohl berufliche Interessen als auch Kompetenzen in systematischer Weise mit Ausbildungs- und Berufswahlentscheidungen assoziiert sind, sprechen die Befunde empirischer Untersuchungen den beruflichen Interessen eine höhere Vorhersagekraft zu. Diese Befunde stehen im Einklang mit den in Abschnitt 2.3.1 vorgestellten Theorien, welche die individuellen Interessen als proximale Determinanten der Auswahl von pädagogischen und beruflichen Umwelten konzipieren.

Mit der Berufswahltheorie von Holland (1997) wurde ein Zugang zur Untersuchung von Ausbildungs- und Berufswahlentscheidungen vorgestellt, welcher eine differenzierte Betrachtung des Übergangs von der gymnasialen Oberstufe in das Studium erlaubt. Hollands Theorie benennt die zentralen Dimensionen der beruflichen Interessen und bringt diese mit einem parallel dazu formulierten Umweltmodell in Verbindung. Ein weiteres Charakteristikum der Berufswahltheorie ist, dass der Fokus der Betrachtung auf die individuelle Konfiguration der beruflichen Interessen gelegt wird. Entscheidend ist weniger die absolute Höhe der einzelnen Interessen, sondern vielmehr die Form der individuellen Interessenprofile. Dabei impliziert das hexagonale Modell der Interessenstruktur, dass die individuellen Interessenprofile eine prototypische Gestalt aufweisen. Wer sich für bestimmte Klassen von Tätigkeiten interessiert (z.B. technische Tätigkeiten), wird denjenigen Handlungen, die auf dem Hexagon eine gegenüberliegende Position einnehmen (z.B. pflegende Tätigkeiten) mit hoher Wahrscheinlichkeit mit einem minimalen Interesse begegnen.

Aufbauend auf den Interessenprofilen und den Umweltmerkmalen wird der Prozess der Ausformung von beruflichen Wahlentscheidungen expliziert. Die Wahl eines Berufsfelds ist demnach von dem Motiv geleitet, eine maximale Übereinstimmung zwischen den Merkmalen des Berufs und den individuellen Interessen herzustellen. Demnach haben Personen

gewisse Vorstellungen über die Beschaffenheit unterschiedlicher Berufsgruppen, die sie ihren Wahlentscheidungen zugrunde legen.

Die Theorie von Holland benennt auch relevante Korrelate beruflicher Interessen. Demnach sind mit bestimmten Interessenorientierungen auch distinkte Kompetenzen, Werte und Einstellungen verbunden. Interessenbasierte Ausbildungsentscheidungen sorgen somit dafür, dass in den verschiedenen Umweltsegmenten nicht nur eine Häufung ähnlicher Interessenorientierungen stattfindet, sondern dass darüber hinaus die Mitglieder der verschiedenen Umwelttypen gleichzeitig auch ähnliche Kompetenzprofile aufweisen.

Eine Stärke der Berufswahltheorie ist, dass sie nicht nur die zentralen Mechanismen der Auswahl von Umwelten benennt, sondern darüber hinaus die Konsequenzen einer mehr oder weniger geglückten Ausbildungs- und Berufswahl thematisiert. Wie in der Kongruenzhypothese formuliert wurde, wird erwartet, dass Personen, die sich in Umwelten befinden, deren Charakteristika eine hohe Entsprechung zu ihren Interessen aufweisen, sich in diesen Umwelten wohler fühlen, länger in diesen Umwelten verbleiben und zudem in ausbildungs- und berufsbezogenen Kontexten höhere Leistungen erbringen. Welche Rolle Interessen und Kompetenzen für die individuelle Bewährung im Kontext des Studiums einnehmen, wird im nachfolgenden Kapitel diskutiert.