

1. Gutachter: Prof. Dr. Jürgen Schupp
 2. Gutachter: Prof. Dr. Christian von Scheve
- Datum der Disputation: 21. Oktober 2014

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	12
1.1	Makrosoziologische und theoriegeschichtliche Einbettung des Themas	13
1.2	Werte und die intergenerationale Transmission sozialer Ungleichheit	16
1.3	Aufbau der Arbeit	17
 I Theoretische Grundlagen von Wertorientierungen, der Berufswahl und des Staterwerbsprozesses		21
2	Werte und Handeln	22
2.1	Werte	23
2.1.1	Werte als allgemeine Orientierungen und Zielvorstellungen	25
2.1.2	Werte und Normen	27
2.1.3	Werte und Sozialisation	28
2.1.4	Werte, Persönlichkeit und Identität	29
2.1.5	Zusammenführung	31
2.2	Theoretische Einwände und empirische Evidenz zur Handlungsrelevanz von Werten	32
2.2.1	Theoretische Einwände	32
2.2.2	Empirische Forschung zu Werten und Handeln	35
2.2.3	Zwischenfazit	38
2.3	Werte in soziologischen Handlungstheorien	38
2.3.1	Normbefolgung: Der Homo Sociologicus	39
2.3.2	Nutzenmaximierung: Homo Oeconomicus	41
2.3.3	Werte in erweiterten Modellen sozialen Handelns	44
2.3.4	Werte in soziologischen Handlungstheorien	51
2.4	Zusammenfassung	53

3	Wertewandel und Individualisierung	55
3.1	Wertewandel als Thema der soziologischen Forschung	56
3.2	Die „stille Revolution“ der Hinwendung zu postmaterialistischen Werten	60
3.3	Exkurs: Vergleichende Werteforschung und Modernisierung . . .	64
3.3.1	Kulturvergleich und Modernisierungstheorie bei Inglehart	64
3.3.2	Hofstede und die Konzeptionalisierung nationaler Wertunterschiede	67
3.3.3	Der Schwartzsche Wertekreis	68
3.3.4	Die Konvergenz verschiedener Wertkonzepte des Kulturvergleichs	72
3.4	Wertesynthese aus Selbstentfaltungs- und Akzeptanzwerten . . .	73
3.5	Gesellschaftliche Deutung und Zukunft des Wertewandels	75
3.6	Wertewandel, Selbstentfaltung und Individualisierung	77
3.6.1	Zwei Beispiele „subjektiver“ Individualisierung	77
3.6.2	Wertewandel als subjektive Seite des Individualisierungsprozesses	80
3.7	Zusammenfassung	81
4	Werte und soziale Ungleichheit	83
4.1	Konzepte sozialer Ungleichheit: Von Klassen und Schichten zu Milieus und Lebensstilen	84
4.1.1	Jenseits von Klasse und Schicht? Individualisierung sozialer Ungleichheit und die Entkoppelungsthese	87
4.1.2	Empirische Befunde zur Entkoppelungsthese	90
4.1.3	Zusammenführung	93
4.2	Geschmack, Lebensstile und Werte als symbolische Klassengrenzen	94
4.2.1	Über den Zusammenhang von Klasse und Lebensstil am Beispiel von Bourdieu	94
4.2.2	Soziale Distinktion als Grenzziehungspraxis	96
4.3	Moralisch-ethische Werte und Sozialstruktur	105
4.3.1	Konformität und Autonomiestreben	105
4.3.2	Die schichtgebundene Verteilung postmaterialistischer Einstellungen	109
5	Werte und Berufswahl	112
5.1	Berufe und deren normative Einbettung	113
5.1.1	Arbeit und Beruf	114
5.1.2	Berufe als Bündel spezialisierter Qualifikationen	114

5.1.3	Berufe als „Berufung“	116
5.1.4	Berufe als Quelle personaler und sozialer Identität	116
5.1.5	Berufe und gesellschaftliche Arbeitsteilung	117
5.1.6	Berufe als Mittel sozialer Schließung	119
5.1.7	Berufe und soziale Schichtung	119
5.1.8	Strukturelle Veränderungen der Arbeitswelt	120
5.1.9	Kulturelle Veränderungen der Arbeitswelt	121
5.1.10	Zwischenfazit	123
5.2	Theorien der Berufswahl und der Berufseinmündung	124
5.2.1	Soziologische Theorien	125
5.2.2	Ökonomische Ansätze	130
5.2.3	Psychologische Ansätze	131
5.2.4	Aspekte einer interdisziplinären Theorie der Berufswahl	136
5.3	Arbeitswerte und Berufswünsche	139
5.3.1	Extrinsische, intrinsische und soziale Arbeitswerte	139
5.3.2	Arbeitswerte und Arbeitsorientierungen Jugendlicher	140
5.3.3	Arbeitswerte und Berufsinteressen	147
5.4	Zusammenfassung	150
6	Statuserwerb und Transmission	152
6.1	Der soziale Stratifikationsprozess und Mechanismen sozialer Reproduktion	153
6.1.1	Soziale Mobilitätsforschung und das Statuserwerbsmodell	154
6.1.2	Strukturelle Merkmale der Berufseinmündung	156
6.1.3	Mechanismen sozialer Reproduktion	160
6.2	Einflussfaktoren auf soziale Reproduktion und Mobilität	164
6.2.1	Materielle Ressourcen	165
6.2.2	Kognitive Fähigkeiten	165
6.2.3	Nicht-kognitive Fähigkeiten	166
6.2.4	Aspirationen und Statuserhaltsstreben	167
6.2.5	Erziehungspraktiken: „Natürliches Wachstum“ und „konzertierte Kultivierung“	168
6.2.6	Kulturelles Kapital	169
6.2.7	Soziales Kapital und soziale Netzwerke	171
6.2.8	Wertvorstellungen	171
6.3	Zusammenfassung	176
6.3.1	Rückblick auf den ersten Teil	177

II Empirische Untersuchungen über den Zusammenhang von Wertorientierungen, Berufswahl und Sozialstruktur 179

7 Wertemessung und Effektmodellierung	180
7.1 Analysestrategie	181
7.2 Datenbasis: Das Sozio-oekonomischen Panel (SOEP)	185
7.2.1 Der Jugendfragebogen und die Messung kognitiver und nicht-kognitiver Fähigkeiten	186
7.3 Die Messung und Modellierung von Wertvorstellungen	187
7.3.1 Ranking-Verfahren	188
7.3.2 Rating-Verfahren	189
7.3.3 Besondere Probleme der Postmaterialismusbemessung	190
7.4 Die Modellierung von Wertorientierungen in Strukturgleichungsmodellen	191
7.4.1 Konfirmatorische Faktorenanalyse zur Messfehlerbereinigung	192
7.4.2 Die Verwendung von Rating-basierten Wertedimens	193
7.4.3 Die Modellierung von Postmaterialismus in einer konfirmatorischen Faktorenanalyse für Rankingdaten	194
7.4.4 Strukturgleichungsmodelle zur Modellierung von Mediationseffekten	196
7.5 Wertstabilität als Grundlage der Effektidentifikation	197
7.5.1 Die Stabilität von Postmaterialismus und der Wertewandel	198
7.5.2 Bisherige empirische Befunde	199
7.5.3 Intra-individuelle Korrelationen im Zeitverlauf	200
7.6 Zusammenfassung	202
8 Werte und Status	204
8.1 Selbstentfaltungswerte und soziale Hierarchie	206
8.1.1 Drei Konzeptionen von Wertorientierungen	206
8.1.2 Selbstentfaltung und Selbstverwirklichung	207
8.1.3 Empirischer Ansatz und Beitrag zur Literatur	208
8.2 Hypothesen	209
8.3 Daten und Variablen	210
8.3.1 Wertedimensionen	211
8.3.2 Ungleichheitsdimensionen	213
8.4 Messmodelle: Postmaterialismus und Arbeitswertorientierungen	217
8.4.1 Die Messung von Erziehungszielen	218
8.4.2 Die Messung von Arbeitswertorientierungen	219
8.5 Strukturmodelle: Werte und sozialer Status im Zeitverlauf	221

8.5.1	Zusammenhänge zwischen einzelnen Wertkonstrukten . . .	221
8.5.2	Werte und sozialer Status	222
8.5.3	Die Zusammenhänge im Zeitverlauf	223
8.6	Diskussion und Ausblick	227
9	Arbeitswerte und Berufswahl	231
9.1	Arbeitswerte und Berufsunterschiede	232
9.1.1	Zusammenhänge zwischen horizontalen und vertikalen Berufsunterschieden	234
9.2	Hypothesen	236
9.2.1	Hypothesen zu horizontalen Berufsunterschieden	236
9.2.2	Hypothesen zu vertikalen Berufsunterschieden	238
9.3	Daten	240
9.3.1	Stichprobenbeschreibung	241
9.3.2	Abhängige Variablen	246
9.3.3	Unabhängige Variablen: Die drei Dimensionen der Arbeitswerte	249
9.3.4	Kontrollvariablen	252
9.4	Methode	257
9.4.1	Empirische Strategie	257
9.4.2	Modellierung	257
9.5	Resultate	258
9.5.1	Resultate I: Die erste Schwelle	258
9.5.2	Resultate II: Die zweite Schwelle	261
9.5.3	Zusammenfassung der Ergebnisse	265
9.6	Robustheitsanalysen	269
9.6.1	Selektion in die Stichprobe	270
9.6.2	Analysen fokussiert auf Realschüler	272
9.7	Diskussion zu Arbeitswerten und Berufswahl	272
9.7.1	Rekapitulation der gefundenen Effekte	272
9.7.2	Rückbindung an die Hypothesen	274
9.7.3	Rekapitulation der Effekte weiterer Variablen	275
9.7.4	Vorbehalte bezüglich der Befunde	276
9.7.5	Ausblick	277
10	Postmaterialismus und Staterwerb	279
10.1	Theoretische Einbettung	281
10.1.1	Postmaterialismus	281

10.2	Hypothesen	284
10.3	Daten	286
10.3.1	Das Sozio-oekonomische Panel (SOEP)	286
10.3.2	Verwendete Variablen	287
10.3.3	Erklärende Variablen	288
10.4	Methoden	290
10.4.1	Ein Messmodell des Postmaterialismus	291
10.4.2	Der Statuserwerbsprozess als Pfadmodell	292
10.5	Ergebnisse	293
10.5.1	Lineare Regressionsmodelle	293
10.5.2	Analysen innerhalb des Strukturgleichungsmodells	295
10.5.3	Die vermittelnde Funktion von Wertorientierungen und kulturellem Kapital	298
10.6	Diskussion zu Postmaterialismus und Statuserwerb	301
10.6.1	Rekapitulation der Ergebnisse	302
10.6.2	Vorbehalte hinsichtlich der Befunde	303
11	Zusammenfassung und Ausblick	306
11.1	Der Einfluss von Werten auf die Berufswahl und den beruflichen Werdegang	306
11.1.1	Werte als oberste Handlungspräferenzen	307
11.1.2	Selbstentfaltung als Konvergenzpunkt unterschiedlicher Wertkonzeptionen	307
11.1.3	Die Berufswahl als Verwirklichung der eigenen Werte	309
11.1.4	Empirische Befunde zur Berufswahl als Wertverwirklichung	310
11.1.5	Einschränkungen hinsichtlich der Befunde zur ersten For- schungsfrage	311
11.1.6	Rückbezug zu den eingangs dargelegten Theorien	313
11.2	Wertorientierungen und soziale Ungleichheit	317
11.2.1	Über den Zusammenhang von Werten und sozialer Lage	317
11.2.2	Werte als Mechanismus der intergenerationalen Transmis- sion von Ungleichheitslagen	318
11.2.3	Empirische Befunde zur Rolle von Werten bei der Genese von sozialen Ungleichheiten	320
11.2.4	Einschränkungen hinsichtlich der Befunde zur zweiten For- schungsfrage	321
11.3	Zusätzliche Befunde zur gesellschaftlichen Individualisierung	323
11.3.1	Individualisierung	323
11.3.2	Werte, kulturelles Kapital und materielle Ressourcen	327

11.4 Werte, Politik und die Legitimität sozialer Ungleichheit	330
11.5 Offene Fragen und Anknüpfungspunkte für zukünftige Forschungen	332

Tabellenverzeichnis

3.1	Die Individualismus/Autonomie/Selbstverwirklichung-Dimension: Ergebnisse einer Hauptkomponentenanalyse	73
3.2	Primär am Wertewandel beteiligte Wertgruppen	74
4.1	Moralische Standards und deren Wichtigkeit nach Klassenzugehörigkeit	102
4.2	Erziehungswerte nach sozialer Schicht	107
4.3	Materialistische und Postmaterialistische Werte nach Sozio-ökonomischem Status	109
5.1	Die 20 beliebtesten Wunschberufe von männlichen und weiblichen Jugendlichen und die zugehörigen RIASEC-Berufsinteressen . . .	148
7.1	Postmaterialismus und Materialismus: Korrelative Zusammenhänge über die Zeit hinweg	201
8.1	Korrelationen von Postmaterialismus und Arbeitswertorientierungen mit ISEI, Erwerbseinkommen und Bildung	227
9.1	Übersicht über Hypothesen, erste und zweite Schwelle	240
9.2	Stichprobe Jugendlicher 2000-2010	242
9.3	Entwicklung der SOEP-Zugehörigkeit jugendlicher Erstbefragter seit 2000	245
9.4	Die Verteilung der Berufsbereiche in Deutschland und in der Stichprobe an der ersten und zweiten Schwelle des Berufseinmündungsprozesses	248
9.5	Berufliche Tätigkeiten nach Berufsfeldern	250
9.6	Deskriptive Merkmale der vertikalen Berufsunterschiede sowie aller Kontrollvariablen	251
9.7	Zuordnung einzelner Items zu den drei Arbeitswertdimensionen .	252
9.8	Horizontale und vertikale Berufsunterschiede, erste Schwelle . . .	259

9.9	Horizontale und vertikale Berufsunterschiede, zweite Schwelle . . .	264
9.10	Zusammenfassung der Analysen zu Arbeitswerten und Berufsmerkmalen	266
9.11	Analysen zur Stichprobenselektion in Abhängigkeit der Berufswertdimensionen	271
9.12	Zusammenfassung der Resultate der Robustheitsanalysen	273
10.1	Deskriptive Merkmale der verwendeten Variablen	287
10.2	Messmodell postmaterialistischer Wertorientierungen	291
10.3	Einflussfaktoren auf den beruflichen Status im Alter von 30 Jahren (OLS Regressionen)	296
10.4	Sekundäre Effekte auf den Statuserwerb im Strukturgleichungsmodell	299
10.5	Indirekte Effekte von ISEI Eltern nach ISEI30	301

Abbildungsverzeichnis

2.1	Rollen- und Sanktionstypen.	40
3.1	Wichtigkeit von Erziehungszielen im Zeitvergleich.	59
3.2	Kohortenanalyse der Differenz der Anteile von Postmaterialisten und Materialisten in sechs westeuropäischen Gesellschaften, 1970–2006.	62
3.3	Verortung von 65 Gesellschaften auf zwei Dimensionen interkultureller Variation: World Values Surveys, 1990-1991 und 1995-1998	66
3.4	Der Schwartzsche Wertekreis	69
3.5	Post-Materialismus und die Schwartz Werte	70
3.6	Der Schwartzsche Wertekreis als Kulturvergleich	71
3.7	Wertoperationalisierungen nach Klages und Inglehart im Vergleich	75
4.1	Die Sinus-Milieus in Deutschland 2010	89
5.1	Strukturelle Veränderungen der Arbeitswelt zwischen 1970 und 2010	122
5.2	Arbeitswerte, Materialismus und Postmaterialismus	143
5.3	Berufswerte Jugendlicher 2012.	145
5.4	Wertorientierungen 2012: Jungen und Mädchen im Vergleich. . .	146
5.5	Arbeitswerte und Berufsinteressen	149
6.1	Das deutsche Ausbildungssystem	157
6.2	Übergänge in den Arbeitsmarkt von 17-26jährigen nach Geschlecht in Deutschland	161
6.3	Berufcharakteristika und sozialer Status.	173
7.1	Messmodel des latenten Postmaterialismuskonstrukts	197
8.1	Verteilung Postmaterialismus-Items im ALLBUS	212

8.2	Verteilung der Arbeitswerte-Items	214
8.3	Verteilung der abhängigen Variablen	216
8.4	Empirische Eigenschaften Messmodel Postmaterialismus	218
8.5	Messmodell der Kohnschen Erziehungsziele	220
8.6	Messmodell der Arbeitsorientierung	220
8.7	Korrelationen Wertorientierungen - Status - Alter	222
8.8	Korrelationen Wertorientierungen - Status - Alter - 1982, 1992, 2000	226
9.1	Berufsbereiche, sozio-ökonomischer Status und Stundenlöhne . .	237
10.1	Übersicht Stichprobenzuschnitt	286
10.2	Grafische Präsentation des Strukturmodells zum Staterwerb. .	294

Kapitel 1

Einleitung

Diese Arbeit untersucht die Bedeutung von Wertvorstellungen für das Leben und Handeln von Individuen und ihre Relevanz für die Vererbung sozialer Ungleichheit. Sie soll einen Beitrag leisten, um die Handlungsrelevanz von Werten und deren Rolle in der kulturellen und sozialstrukturellen Reproduktion der Gesellschaft besser zu verstehen.

Werte können als abstrakte, beständige Vorstellungen über das Wünschenswerte verstanden werden. Sie sind über räumliche und zeitliche Kontexte hinweg geltende Grundorientierungen für die Bewertung persönlicher und gesellschaftlicher Handlungen und Zustände. Sie sind für das Verstehen und Erklären sozialen Handelns theoretisch von großer Bedeutung, wissenschaftlich jedoch ist dieser Zusammenhang bisher nur unzureichend geklärt.

Dies ist umso erstaunlicher, weil Werte und auch die Ergebnisse von Werteforschung regelmäßig auf großes, öffentliches Interesse stoßen, etwa wenn alle vier Jahre die Ergebnisse der neuen Shell-Studie über die Einstellungen und Werte von Jugendlichen veröffentlicht werden. Die Frage jedoch, inwieweit sich die in solchen Studien erhobenen Wertvorstellungen tatsächlich im Handeln der Individuen niederschlagen, ist wissenschaftlich bislang weitgehend ungeklärt. Deshalb untersucht diese Arbeit die Frage nach der Handlungsrelevanz von Werten am Beispiel der Berufswahl von Jugendlichen und dem Einfluss, den Werte darauf ausüben.

Der Beruf ist nach wie vor eine der zentralen Kategorien, über die Menschen sich selbst und andere definieren und stellt einen zentralen Bestandteil persönlicher Identität dar. Zudem sind berufliche Positionen eng mit individuellen Lebenschancen verknüpft und bestimmen so den sozialen Status ihrer Träger. Damit besitzt die Berufswahl große Bedeutsamkeit nicht nur für die Jugendlichen selbst, sondern auch für deren Umfeld wie ihre Eltern, Lehrer und Freunde.

Schließlich lenkt diese Arbeit den Fokus auch auf die in der Wissenschaft bisher kaum beachtete Frage, inwieweit individuelle Wertvorstellungen Einfluss auf die Herausbildung sozialer Ungleichheiten nehmen können. Dazu wird vergleichend auf das Konzept des Kulturellen Kapitals (Bourdieu, 1987) eingegangen, das als

ebenfalls kulturelle Ressource eine eigene Rolle bei der Reproduktion sozialer Ungleichheitslagen spielt. Stellte sich heraus, dass Werte einen entscheidenden Einfluss auf die Entwicklung und Aufrechterhaltung struktureller Ungleichheit ausüben, müsste auch neu über den Umgang mit sozialen Disparitäten nachgedacht werden.

1.1 Makrosoziologische und theoriegeschichtliche Einbettung des Themas

Zentrale Hintergrundthemen dieser Arbeit sind der gesellschaftliche Individualisierungsprozess und der damit verknüpfte Wertewandel. Es sind diese gesellschaftlichen Entwicklungen, vor deren Hintergrund die Frage nach der wertbasierten individuellen Lebensgestaltung bei sich gleichzeitig wandelnden gesellschaftlichen Institutionen erst relevant wird. Diesen beiden gesellschaftlichen Entwicklungen entspricht auf der subjektiven Seite der vielleicht zentrale Wert moderner Gesellschaften: der Individualismus.

Die Moderne zeichnet sich je her durch eine Tendenz aus, Menschen aus ihrer traditionellen Lebensweisen herauszulösen, Sozialbeziehungen umzustrukturieren und auf neue Art wieder zusammen zu setzen.¹

Schon Durkheim (1999) hatte die moderne Industriegesellschaft unter dem Gesichtspunkt der Individualisierung beschrieben: Die Zurückdrängung des Kollektivbewusstseins in der arbeitsteilig organisierten Gesellschaft ermöglichte erst die geschichtliche Herausbildung von Individualität in Form von Individuen, die sich selbst als unverwechselbare Persönlichkeiten verstehen und entsprechend handeln. So scheint ein interner Zusammenhang zwischen der aufkommenden Moderne in der Form der bürgerlich-industriellen Gesellschaft und der Idee des Individualismus zu bestehen. Diese neue Gesellschaftsformation kennzeichnet das Ende der kirchlich sanktionierten gesellschaftlichen Ständegesellschaft mitsamt ihrer kollektiven Ordnungen und der Unterteilung in Stände und Zünfte, in der jedem Gesellschaftsmitglied ein fester gesellschaftlicher Platz und feste soziale Rolle zugewiesen war.

Ideologisch begleitete die philosophische Aufklärung den Aufstieg der modernen Gesellschaft und griff mit ihrem Credo, wonach sich mündige Bürger ihres eigenen Verstandes ohne Leitung eines anderen bedienen sollten (Kant, 1995) die althergebrachte Ordnung mitsamt ihrer Legitimation in religiösen Vorstellungen an und machte damit den Einzelnen alleine für seinen Lebensweg verantwortlich. Zugleich löste sich die Philosophie aus ihrer theologischen Umklammerung und differenziert sich in Einzeldisziplinen wie Jura, Physik und Ökonomie aus, wodurch

¹So beschreibt Marx diesen Prozess in dem „alles stehende und ständische verdampft“ als die Befreiung der Individuen aus den gesellschaftlichen Fesseln des Feudalsystems bei gleichzeitiger Herausbildung einer kapitalistischen Gesellschaft. Für Tönnies steht die Umstellung von Gemeinschaft auf Gesellschaft im Vordergrund, während die Entwicklung der Modern als „Entzauberung der Welt“ bei zunehmender gesellschaftlicher Rationalisierung beschreibt, die sich durch Herausbildung der Wissenschaft, rationaler Herrschaft und bürokratische Organisationsformen auszeichnet (Weber, 1988).

es zur Herausbildung der modernen Wissenschaften kommt. Die Entdeckungen der neu entstandenen Naturwissenschaften zersetzen die Überzeugungskraft des christlichen Weltbildes, dass seine legitimatorische Kraft für die Begründung der sozialen Ordnung verliert. Am Ende dieses Prozesses steht die „Entzauberung der Welt“ (Weber, 1988), die Zurückdrängung der Religion als umfassendem, kollektivem, Sinn verbürgendem Normensystem, die Entwertung alles Heiligen und Geistlichen zugunsten des Profanen und Weltlichen und die Umstellung von traditionellen auf legale Herrschaftsformen. Begleitet und vorangetrieben wird dieser Prozess von der Entwicklung der mittelalterlichen Städte zu lokalen Märkten und Stätten der spezialisierten, überregionalen Produktion, für welche die seit dem Zerfall des Feudalsystems doppelt freie, zu den Städten strebende ehemalige Landbevölkerung die notwendige Arbeitskraft bereitstellte.²

Einer der ersten Sozialtheoretiker, der sich mit dem im 19. Jahrhundert aufkommenden Individualismus beschäftigt hat, ist Tocqueville (1841) in seinem Bericht über die Herausbildung einer demokratischen, marktwirtschaftlich organisierten Gesellschaft in Nordamerika. Tocqueville beschreibt den dort vorherrschenden Individualismus als ein neues gesellschaftliches Phänomen, der sich durch die Haltung und Überzeugung auszeichnet, dass das Schicksal in den eigenen Händen liegt, man niemandem etwas schuldig ist und man gleichzeitig nichts von anderen erwartet. Der Individualismus, auf den Tocqueville in Amerika trifft, ist ein spezifisches Phänomen post-feudalistischer Gesellschaften, der in Spannung steht zum gesellschaftlichen Kollektiv und zur traditionellen Gemeinschaft. Deshalb kritisiert Tocqueville diese neue Werthaltung des Individualismus, da er seiner Ansicht nach individuelles Pflichtbewusstsein und öffentliche Moral untergräbt und dazu führt, dass Individuen nur noch den eigenen privaten Interessen folgen. Damit verbindet Tocqueville die Diagnose des aufkommenden Individualismus zugleich mit einer Kritik an der modernen Gesellschaft, in der Traditionen ihre Geltung verlieren und der Einzelne auf sich selbst zurückgeworfen wird, um individuell seine privaten Interessen zu verfolgen.

Zudem nimmt der Individualismus in der modernen Industriegesellschaft, die zugleich kapitalistisch organisiert ist, eine besondere Form an. Tocqueville beobachtet am Unternehmertum in Amerika eine Rastlosigkeit und Betriebsamkeit, die er sich angesichts des schon erreichten Lebensstandards nicht erklären kann. Das im Individualismus angestrebte individuelle Lebensglück äußert sich in der von ihm beobachteten frühkapitalistischen Gesellschaft im Streben nach Besitz und Reichtum, die nicht nur den Konsum von Gebrauchs- und Luxusgütern ermöglichen, sondern zugleich als Quelle gesellschaftlichen Ansehens geschätzt werden.

Besitz und Ansehen erhalten so eine Wertigkeit jenseits ihrer direkten Nützlichkeit für den Erwerb von Waren und die Beeinflussung von Personen und werden zum Antrieb eines steten Strebens nach mehr. Damit ist der Wertekonsens über die Definition eines guten Lebens zumindest für die amerikanische Gesellschaft bis in die fünfziger Jahre hinein klar bestimmt: Ziel ist vor allem die

²Ein Prozess, wie er von Marx auf den Begriff gebracht und von Weber exemplarisch am Beispiel der ostelbischen Arbeiter auf veranschaulicht wurde.

Mehrung materiellem Wohlstands und sozialen Ansehens. Wenn auch diese Form des Materialismus in Amerika wohl am stärksten ausfällt, so gelten ähnliche Vorstellungen über gesellschaftlichen und individuellen Erfolg in allen westlichen Nachkriegsgesellschaften.

Dieser nach Bellah (1985) „utilitaristische Individualismus“ ist eng verbunden mit dem typischen „Amerikanischen Traum“, nachdem jeder aus eigener Initiative unabhängig vom Willen und Wohlwollen anderer es schaffen kann, Erfolg zu haben und sozial aufzusteigen (Bellah, 1985, S. 33). Wenn jeder nach seinem individuellem Erfolg strebt, wird das dieser Einstellung zufolge zugleich das Beste für die Gesellschaft als ganze sein.

Diese Werthaltung war im 19. Jahrhunderte die dominante Werthaltung in Amerika geworden. Gleichzeitig begann sich vor allem bei Literaten und Geistlichen auch Kritik an dieser rein materialistische Auslegung individueller Wohlfahrt zu regen: „For [them], success had little to do with material acquisition. A life rich in experience, open to all kinds of people, luxuriating in the sensual as well as the intellectual, above all a life of strong feeling, was what he perceived as a successful life. [...] The expansive and deeply feelig self becomes the very source of life“ (Bellah, 1985, S. 34). In diesem Gegensatz von „utilitaristischem“ und „expressiven Individualismus“ zeichnet sich bereits ein gesellschaftlicher Wertewandel, der mit der gesellschaftlichen Individualisierung Hand in Hand geht und zu einer steigenden Bedeutung von Werten wie Selbstentfaltung und Selbstverwirklichung führt (Inglehart, 1977, 1990; Klages *et al.*, 1992).

Mit dem Begriff der Individualisierung wird ein Prozess bezeichnet, der die Pluralisierung von Lebensstilen, die Ablösung lebensweltlicher Milieus von sozialstrukturellen Mustern sowie die erhöhten Ansprüche der Gesellschaftsmitglieder auf die Verwirklichung individueller Lebenspläne bezeichnet (Beck, 1986). Die Individualisierung der Gesellschaft kann durch die Brille der Lebenslauf- und Werteforschung verstanden werden, wonach sich die Lebensführung aus traditionellen Vorstellungen über Ehe, Familie und Karriere herauslösen und vielfältige, neuartige Formen des Zusammenlebens und der Kombination verschiedener Lebensbereiche entstehen. Prä-individualisierte Gesellschaften werden demnach durch ein starres Lebenslaufregime mit festen Altersnormen und Statuspassagen gekennzeichnet. Ab einem gewissen Alter wird erwartet, dass man geheiratet, einen Arbeitsplatz gefunden und eine Familie gründet hat. Mit der Individualisierung kommt eine Verlagerung auf die aktive Planung des eigenen Lebens in Gang und Menschen beginnen, Architekten ihre eigene Biografie zu werden (Beck & Beck-Gernsheim, 1994). Der Lebenslauf, die eigene Biografie, die zuvor durch Einhaltung gesellschaftlicher Normen regiert wurden, unterliegen jetzt Handlungsspielräumen und den Möglichkeiten aktiver Planung, um individuelle Vorlieben, Werte und Lebensziele verwirklichen zu können. Damit treten Fragen nach dem Einfluss unterschiedlicher Wertvorstellungen auf die individuelle Lebensgestaltung und deren sozialstrukturelle Formung in den Vordergrund.

1.2 Werte und die intergenerationale Transmission sozialer Ungleichheit

Die Fragen nach erstens der Handlungsrelevanz von Werten und zweitens der Ungleichheitsrelevanz von Werten wird in dieser Arbeit anhand der Berufswahl von Jugendlichen untersucht. Damit knüpft die Arbeit u. a. an Studien zur schichtspezifischen Sozialisation Jugendlicher an, die vor allem Melvin Kohn in den 1960er und 1970er Jahren vorgelegt hat. Demnach werden individuelle Wertvorstellungen durch strukturelle Eigenschaften von Berufen geprägt, wobei die Berufe wiederum in soziale Schichten stratifizierten sind. Diese durch die Berufsposition bestimmten Wertvorstellungen schlagen sich in Erziehungszielen nieder (Kohn & Schooler, 1969, 1973; Kohn, 1977, 1989). Die nahe liegenden nächsten Schritte, ob Kinder, die auf Basis dieser Erziehungsziele sozialisiert werden, die zugrunde liegenden Wertvorstellungen selbst übernehmen und daran anschließend Berufe wählen, die denen ihrer Eltern strukturell ähneln, hat er selbst nicht untersucht. Derzeit fehlen Studien, die die gesamte Kausalkette – soziale Lage der Eltern – Werte der Eltern – Werte der Kinder – Berufspositionen der Kinder – als ganze in den Blick nehmen. Diese Arbeit folgt daher der Intention, den genannten Transmissionsprozess insgesamt zu prüfen.

Eine intergenerationale Transmission sozialer Ungleichheitspositionen mittels schichtenspezifischer Wertvorstellungen ergäbe sich wenn, erstens, die berufliche und soziale Position von Eltern vermittelt über Erziehungsziele einen Einfluss auf die Wertvorstellungen der Kinder ausübt und, zweitens, bestimmte Werthaltungen zur Ergreifung bestimmter, sozial stratifizierter Berufe führen bei der Kinder tendenziell Berufe wählen, die strukturell denen ihrer Eltern ähneln. So ergäbe sich drittens eine soziale Selektion anhand von Werthaltungen. Anknüpfend an diese Überlegung werden dieser Arbeit zwei Leithypothesen zu Grunde gelegt:

- Individuelle Wertvorstellungen üben einen eigenständigen Einfluss auf individuelle Lebenslaufentscheidungen im Allgemeinen und die Wahl des Berufs im Besonderen aus.
- Werte spielen als Teil einer schichtenspezifischen Sozialisation eine eigenständige Rolle bei der Herausbildung und Vererbung sozialer Ungleichheit.

Dieser Prozess wird exemplarisch anhand des Einflusses beruflicher Wertorientierungen von Jugendlichen auf deren Berufswunsch und den später ausgeübten ersten Beruf untersucht. Um diese Hypothesen zu testen, nutzt die vorliegende Arbeit Daten aus verschiedenen Jahren des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) als einer repräsentativen, längsschnittlich angelegten Bevölkerungsstichprobe, um sich empirisch der Frage der Handlungsrelevanz von Werten zu widmen. Beim SOEP handelt es sich um eine Erhebung, die jährlich eine repräsentative Stichprobe aller Haushalte in Deutschland und der darin lebenden Personen befragt und im Zeitverlauf seit 1984 abbildet (Wagner *et al.*, 2007). Dabei werden jedes Jahr dieselben Haushalte und Personen interviewt, sodass individuelle Lebensverläufe nachgezeichnet werden können. Diese Panelstudie bietet damit

einen repräsentativen Längsschnitt der in Deutschland lebenden Bevölkerung und ist besonders geeignet, die hier aufgeworfenen Fragen in ihrer zeitlichen Dimension zu untersuchen.

1.3 Aufbau der Arbeit

Die Arbeit gliedert sich in elf Kapitel, wovon die ersten sechs Kapitel zusammen den theoretischen Teil der Arbeit bilden. Das zweite, direkt folgende Kapitel führt in den Wertbegriff ein und diskutiert dessen Platz in soziologischen Theorien des Handelns. Kapitel 3 stellt einen Exkurs zur makrosoziologischen Werteforschung dar. Die daran anschließenden drei Kapitel bieten theoretische Erläuterung über den Zusammenhang von generellen Werten und sozialen Ungleichheitslagen (Kapitel 4), dem Einfluss von Werten auf die Berufswahl (Kapitel 5) und die Rolle von Werten im Prozess der intergenerationalen Transmission von sozialem Status (Kapitel 6).

Der zweite, empirische Teil der Arbeit umfasst das vorbereitende Kapitel 7 sowie die Untersuchungen der Kapitel 8, 9 und 10, in denen der Zusammenhang zwischen Werten, sozialer Lage, Berufswahl und Statuserwerbsprozess anhand von Umfragedaten quantitativ getestet wird. In Kapitel 11 wird ein Fazit zu den theoretischen und empirischen Ergebnissen unter Bezug auf die beiden Forschungsfragen gezogen. Die einzelnen Kapitel strukturieren sich dabei wie folgt.

Kapitel 2 diskutiert die theoretischen Grundlagen der Frage nach der Handlungsrelevanz von Werten. Dazu wird der Wertbegriff mittels Abgrenzung zu ähnlichen Begriffen erläutert, um zu einem definitiven Verständnis des Begriffs zu gelangen. Werte sind demnach als kollektive Vorstellungen eines guten, gelingenden Lebens zu verstehen, die sich in Lebenszielen und einer spezifischen Lebensführung konkretisieren. In einem zweiten Schritt werden gängige Handlungskonzeptionen dahingehend untersucht, welchen Platz Werte in ihnen einnehmen. Darüber hinaus wird auf unterschiedliche Modellierungs- und Formalisierungsversuche wertbezogenen Handelns eingegangen und Überlegungen zu einer Konzeptionalisierung biografischen Handelns vorgestellt. Hier wird deutlich, dass sich der Einfluss von Werten besonders bei wichtigen Lebenslaufentscheidungen bemerkbar machen sollte.

Kapitel 3 stellt einen Exkurs in die bisherige Werteforschung dar, die hauptsächlich makrosoziologisch orientiert ist. Zum Einen ist der Wertewandel in der westlichen Welt ein Thema, das große Aufmerksamkeit gefunden hat. Zum Anderen versucht die kulturvergleichende Werteforschung, kulturelle Unterschiede zwischen Regionen und Nationen anhand von Wertunterschieden der zugehörigen Bevölkerungen zu erläutern. Dabei zeigt sich, dass die Werte-Dimension rund um Selbstverwirklichung und Persönlichkeitsentfaltung nicht nur Generationen voneinander trennt (im Sinne des Wertewandels), sondern auch Kulturen. In diesem Kapitel wird deutlich, dass dieser Wertekomplex bestehend aus Selbstverwirklichung und Persönlichkeitsentfaltung eine Fortführung jenes Individualismus

ist, der moderne Gesellschaften insgesamt prägt und bei dem es sich um die subjektive Seite des gesamtgesellschaftlichen Individualisierungsprozesses handelt. Auf diese Grunddimension von Kollektivorientierung versus Selbstentfaltung wird deshalb auch im empirischen Teil der Arbeit zurückgegriffen.

Kapitel 4 geht auf den Zusammenhang von Werten und Strukturen sozialer Ungleichheit ein. Es zeigt sich, dass der Selbstentfaltungsindividualismus nicht nur Generation und Kulturen voneinander unterscheidet, sondern auch soziale Klassen und Schichten. Zunächst wird aber die Rolle subjektiver Faktoren im Verhältnis zu Konzeption von Klassen und Schichten thematisiert. Hier wird deutlich, dass Klassen und Schichten sich durch “moral boundaries” voneinander abschotten und dafür ein werthaltiges Vokabular benutzen, dass sich ebenfalls zwischen den Polen von Kollektivismus und Individualismus bewegt. So werden Werte wie Gruppensolidarität bzw. Selbstentfaltung zu Kampfvokabeln, mittels derer Gruppenidentitäten und die Allokation von Anerkennungsgefühlen geregelt werden. Der Individualisierungsprozess hat demnach weder dazu geführt, dass sich Klassen und Schichten aufgelöst haben, noch dazu, dass sie für das Bewusstsein der sozialen Individuen keine Rolle mehr spielen. Die individualistisch-emanzipatorische Selbstverwirklichungsrethorik verdeckt die Tatsache, dass individualistische Selbstentfaltungswerte eng mit privilegierten Position in der Gesellschaft verknüpft ist.

Kapitel 5 konkretisiert das Thema der Handlungsrelevanz von Werten am Beispiel der Statuspassage des Übergangs von der Schule in den Beruf. Dazu wird zunächst auf die soziologische Bedeutung des Berufskonzepts eingegangen, um zu zeigen, wie stark die Berufsidee mit normativen und wertbehafteten Elementen durchsetzt ist. Der Individualisierungsprozess setzt sich auch in der Erwerbssphäre durch, was zu einer “Subjektivierung der Arbeit” führt, die sich in dem Anspruch auf Selbstentfaltung auch und gerade in der Arbeitswelt äußert. Außerdem wird auf die strukturelle Formung des Übergangsprozesses eingegangen, um anschließend bei der Diskussion einschlägiger Berufswahltheorien aus Soziologie, Ökonomie und Psychologie die Rolle individueller und subjektiver Faktoren genauer zur erläutern. Dabei kommt dem Konzept der Arbeitswerte entscheidende Bedeutung zu, das hier als generelle Wertvorstellungen konkretisierendes, lebensbereichspezifisches Wertkonzept vorgestellt wird. Der subjektive Individualisierungsprozess spiegelt sich in der steigenden Wichtigkeit von Arbeitswerten wie dem Wunsch nach einer interessanten Tätigkeit und dem Wunsch nach Autonomie am Arbeitsplatz wider, die sich dann in konkrete, diese Wünsche befriedigende Berufsziele umsetzen.

In *Kapitel 6* wird der Eingliederungsprozess in den Arbeitsmarkt als Prozess des Positions- und Statuserwerbs Jugendlicher in der Gesellschaft betrachtet. Es wird theoretisch untersucht, welche Mechanismen am Werk sind und dazu führen, dass soziale Ungleichheitspositionen nach wie vor die starke Tendenz aufweisen, sich zu reproduzieren. Weiter wird gezeigt, in welcher Weise Werte eine Rolle bei dieser sozialen Vererbung sozialer Positionen spielen können. Damit endet der erste Teil über die theoretischen Grundlagen der Arbeit.

Der zweite, empirische Teil umfasst drei Kapitel, die sich mit dem Zusammen-

hang von Werten und sozialer Lage, dem Einfluss von Werten auf individuelles Handeln am Beispiel der Berufswahl sowie mit der Herausbildung sozialer Ungleichheitslagen beschäftigen.

Zunächst werden in *Kapitel 7* die theoretische und empirische Grundlagen für die daran anschließenden Analysen in den nachfolgenden Kapiteln diskutiert. Dabei gibt es drei Schwerpunkte: Zunächst wird das generelle Analysedesign und die Datenbasis, das SOEP, näher beschrieben, die den Analysen zu Werten, Berufswahl und Statuserwerb zu Grunde gelegt werden. Daran anschließend wird auf das Probleme der korrekten Messung von Werten und die Modellierung von Werten als latente Faktoren sowie von indirekten Effekten mittels Strukturgleichungsmodellen in Pfadmodellen eingegangen. Schließlich wird Stabilität von Werten auf der individuellen Ebene diskutiert. Erweisen sich Werte als stabil auf der individuellen Ebene, dann lassen sich Effekte von Werten und Handeln leichter identifizieren.

Kapitel 8 bietet eine empirische Bestandsaufnahme des Zusammenhangs zwischen Ungleichheitsmaßen und unterschiedlichen Dimension von Wertvorstellungen basierend auf ALLBUS-Daten der Jahre 1982, 1992 und 2000. Es wird zudem auf die Beziehungen unterschiedlicher Wertkonzeptionalisierungen untereinander eingegangen und untersucht, inwieweit sich deren Beziehung zu Schicht- und Klassenlagen im Zeitverlauf verändert. Es zeigt sich, dass Ingleharts Postmaterialismus, die Autonomieorientierung nach Kohn sowie intrinsische Arbeitswertorientierungen einen hohen Zusammenhang aufweisen und daher als jeweils spezifische Formen von Selbstentfaltungswerten interpretiert werden können. Es zeigt sich außerdem ein deutlicher Zusammenhang dieser drei Wertdimensionen mit Maßen der sozialen Lage, der auch über die Zeit hinweg stabil bleibt. Der hypothesierte Zusammenhang zwischen sozialer Lage und Werten wird somit bestätigt, so dass die folgenden beiden Kapitel als Tests verstanden werden können, wie dieser Zusammenhang auf der Makroebene auf der Mikroebene produziert wird; ob es die Individuen ihre Wertvorstellungen an ihre soziale Lage anpassen oder umgekehrt individuelle Wertvorstellungen ursächlich sind für die Besetzung sozialer Ungleichheitspositionen im Stratifikationsprozess.

Kapitel 9 beschäftigt sich mit dem Einfluss von Wertvorstellungen auf individuelles Handeln am Beispiel der Berufswahl Jugendlicher. Die Berufswahl von Jugendlichen wird als wertegeleitetes biografisches Handeln in einer bestimmten Statuspassage interpretiert. Die drei Arbeitswertdimensionen intrinsisch, extrinsisch und sozial werden hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf horizontale und vertikale Berufsunterschiede untersucht. Es zeigen sich deutliche Effekte bei horizontalen Berufsmerkmalen gemessen mittels unterschiedlicher Berufsbereiche, die einen Einfluss von Wertvorstellungen auf individuelles Handeln in Statuspassagen belegen. Gleichzeitig sind kaum Effekte auf die ungleichheitsrelevanten, vertikalen Berufsunterschiede zu finden. Bei der intergenerationalen Weitergabe sozialer Lage scheinen Arbeitswertorientierungen keine besondere Rolle zu spielen.

Ziel von *Kapitel 10* ist die Betrachtung kultureller Faktoren auf die Herausbildung und die Vererbung sozialer Ungleichheit. Dabei wird Postmaterialismus als

eine für den Statuserwerbsprozess wichtige Wertorientierung und als zusätzlicher kultureller Faktor neben dem häufig verwendet Konzept des kulturellen Kapitals präsentiert. Die Erklärungskraft dieser beiden Konzepte hinsichtlich der Transmission sozialer Ungleichheiten wird verglichen. Zudem wird die Stärke der Effekte kultureller Faktoren im Gegensatz zu materieller Ressourcen betrachtet.

Das Fazit in *Kapitel 11* fügt die Erkenntnisse der einzelnen Kapiteln im Hinblick auf die beiden zentralen Forschungsfragen zusammen und greift offen gebliebene Fragen auf, die in zukünftigen Forschungen untersucht werden sollten.

Damit diese Dissertation die vorliegende Form annehmen konnte, war ich auf die Unterstützung einer Reihe von Personen angewiesen, bei denen ich mich hiermit ganz herzlich bedanken möchte. Dazu gehört zunächst mein Betreuer Jürgen Schupp, für seine wissenschaftliche Begleitung und Geduld, sowie alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, studentischen Hilfskräfte und Mit-Promovierenden am DIW Berlin. Dazu gehört natürlich auch meine Familie, insbesondere meine Mutter, die das gesamte Manuskript Korrektur gelesen hat. Schließlich gilt mein Dank meiner Partnerin, ohne deren Verständnis, Kraft und Rückhalt über den gesamten Weg der Promotion hinweg diese Arbeit nicht möglich gewesen wäre.

Teil I

Theoretische Grundlagen von Wertorientierungen, der Berufswahl und des Statuserwerbsprozesses

Kapitel 2

Werte und Handeln

Dieses Kapitel betrachtet konzeptionell das Verhältnis von Werten und Handeln sowie insbesondere die Rolle, die Werte im Handeln von Menschen spielen. Es diskutiert damit die theoretischen Grundlagen, auf denen die zwei grundlegenden Forschungsfragen dieser Arbeit basieren. Hier soll aus mikrosoziologischer Perspektive die Grundlage gelegt werden, um den Statuserwerbsprozess als Folge individueller Berufswahl erklärend verstehen zu können.¹ Da hierfür zwar ein genaues Verständnis des Wertkonzepts notwendig, eine präzise und knappe Definition allerdings schwierig und in der Literatur umstritten ist, wird im ersten Abschnitt über die Abgrenzung zu ähnlichen Konzepten wie Einstellungen, Präferenzen und Normen versucht, dem Wertbegriff Kontur zu verleihen. Dabei wird gezeigt, dass Werte als kulturell bedingte Ideen eines guten Lebens zu verstehen sind, die sich in Lebenszielen und Lebensplänen ausdrücken. Normen dagegen, obwohl mit Werten eng verwandt, beziehen sich stärker auf sozial einschränkende Erwartungen und Restriktionen individuellen Handelns.

Der zweite Abschnitt diskutiert theoretische Einwände gegen die Handlungsrelevanz von Werten und präsentiert empirische Befunde zum Einfluss von Werten auf individuelles Handeln. Der Abschnitt begründet damit die Frage nach der Handlungsrelevanz der Werte, die gängige Wertdefinitionen häufig implizit oder explizit voraussetzen. Für die vor allem aus der Ökonomie stammende Erklärung zweckrationalen Handelns mittels Theorien der rationalen Wahl basieren Handlungsentscheidungen allein auf Kosten-Nutzen-Abwägungen, in denen normativen Elementen wie Werten kein Platz eingeräumt wird. Hier erscheint Handeln als rein von Bedürfnissen bzw. Interessen geleitet. Werte dienen allein der Rationalisierung des eigenen Handelns, ein Prozess, der mittels des psychologischen Konzepts der Vermeidung kognitiver Dissonanz beschrieben

¹Eine weiterführende Diskussion der eigenständigen Rolle von Werten auf der makrosoziologischen Ebene, etwa für die normative Integration von Gesellschaften, sowie etwaige Wechselwirkungen zwischen gesamtgesellschaftlichen Wertesystemen und anderen gesellschaftlichen Subsystemen wie etwa Wirtschaft, Religion, Rechtsprechung kann an dieser Stelle nicht geleistet werden.

werden kann. Aufgrund dieser divergierenden Auffassungen wird am Ende des Abschnitts kurz die empirische Forschung zur Handlungsrelevanz von Werten diskutiert.

Im dritten Abschnitt werden zwei traditionelle soziologische Modelle des Handelns vorgestellt: zum Einen das Modell des Normen befolgenden Homo Sociologicus und zum Anderen das Modell des Nutzen maximierenden Homo Oeconomicus. Es werden zwei zusätzliche zeitgenössische soziologische Ansätze zur Formalisierung und empirischen Überprüfung wertbasierten Handelns vorgestellt, die versuchen, die jeweiligen Unzulänglichkeiten der beiden traditionellen Handlungsmodelle zu überwinden. Dabei handelt es sich zum Einen um das Modell der Frame-Selektion von Esser und zum Anderen um das Modell der sozialen Produktionsfunktionen von Lindenberg, wobei letzteres besser mit der hier vertretenen Vorstellung von Werten als kulturellen Leitideen und obersten Präferenzen des sozialen Handelns kompatibel erscheint.

Das Kapitel endet mit einer Rekapitulation der einzelnen Abschnitte: der herausgearbeiteten Konzeption von Werten als kulturellen Leitideen eines guten Lebens, theoretischen Gegenargumenten und empirischen Befunden zur Handlungsrelevanz von Werten und schließlich einer Einschätzung, welche Rolle Werte in soziologischen Handlungstheorien spielen sollten. Es wird zusätzlich eine empirische Strategie zur Überprüfung der Handlungsrelevanz von Werten erörtert, nach der sich der Handlungsbezug von Werten vor allem bei der Betrachtung weitreichender Lebenslaufentscheidungen identifizieren lassen sollte, wie sie die Berufswahl im jungen Erwachsenenalter z.B. darstellt.

2.1 Werte

Es überrascht, dass für den Wertbegriff seit seiner Einführung in die Sozialwissenschaften noch keine allgemein anerkannte Definition vorliegt. Gerade die Verwendung des Wertbegriffs in der Forschung ist dabei oft ungenau und mehrdeutig (Hitlin & Piliavin, 2004). Dies ist verwunderlich, weil Werte in der soziologischen Theoriebildung spätestens seit Weber eine zentrale Rolle einnehmen.²

Weber versteht unter Wertungen „praktische Bewertungen einer durch unser Handeln beeinflussbaren Erscheinung als verwerflich oder billigenswert“ (Weber, 1985a, S. 488). Webers Wertverständnis ist dabei stark subjektivistisch geprägt:

²Dabei ist die wissenschaftliche Betrachtung von Werten selbst eine Folge des sozialen Wandels. Noch Marx verwendet den Wertbegriff allein in seiner rein ökonomischen Bedeutung; normative Aspekte, wie sie Werte beschreiben, fallen bei ihm in den Bereich der Ideologie. Der Prozess der Säkularisierung und die Entzauberung religiös-metaphysischer Weltbilder als Folge der Ausbreitung der modernen Wissenschaft macht die Thematisierung normativer Fragen mittels eines nicht-religiösen Vokabulars überhaupt erst möglich und notwendig (vgl. Habermas, 1981, S. 262-299). So vermutet Adorno (Adorno, 1969, S. 138), dass der Wertbegriff zuerst von Rudolph Hermann Lotze (1818-1881) in die Sozialphilosophie in seiner heutigen Bedeutung eingeführt wurde. Verbreitung fand der Wertbegriff dann vor allem durch seine Behandlung bei Nietzsche und seinen kulturellrelativistischen Überlegungen zur Genese von Moralvorstellungen (vgl. Joas, 1997, Kapitel 1).

Für ihn beruhen „Werturteile“ „in letzter Instanz auf bestimmten Idealen“ und sind daher „subjektiven Ursprungs“ und können in kein objektives Verhältnis des besser oder schlechter gebracht werden; eine rationale Abwägungen von Werten hält er nicht für möglich. Dieser Subjektivismus im Sinne der Nichtbegründbarkeit letzter Werte bedeutet aber nicht, dass Gruppen und Kollektive nicht faktisch einen gemeinsamen Wertekanon besitzen; dass Gruppen geteilte Werte besitzen kann nach Weber genauso wenig bestritten werden, wie begründet werden kann, warum sie genau diese und nicht andere Werte als wichtig erachten.

Zugleich sind Werte in der soziologischen Theorie häufig eng mit Handeln verbunden worden. So konstatiert Weber: „Jede denkende Besinnung auf die letzten Elemente sinnvollen menschlichen Handelns ist zunächst gebunden an die Kategorien „Zweck“ und „Mittel“. Wir wollen etwas in concreto entweder „um seines eigenen Wertes willen“ oder als Mittel im Dienste des in letzter Linie Gewollten“ (Weber, 1985b, S. 148). Bei den in letzter Linie gewollten Zwecken handelt es sich wiederum um Werte. Die Wertbestimmtheit des Handelns findet sich auch als einer der vier Idealtypen in seiner Bestimmung des sozialen Handelns wieder: „Wie jedes Handeln kann auch das soziale Handeln bestimmt sein ... wertrational: durch den bewussten Glauben an den – ethischen, ästhetischen, religiösen oder wie immer sonst zu deutenden – unbedingten Eigenwert eines bestimmten Sichverhaltens rein als solchen und unabhängig vom Erfolg“ (Weber, 1980, S. 11).

In der soziologischen Literatur vielfach zitierte Definitionen des Wertbegriffs sind diejenige von Kluckhohn: „A value is a conception ... of the desirable, which influences the selection from available modes, means, and ends of action“ (Kluckhohn, 1951, S. 395) und von Rokeach: „[a value] an enduring belief that specific mode of conduct or end-state of existence is personally or socially preferable to an opposite or converse mode of conduct or end-state of existence“ (Rokeach, 1973, S. 5). Werte sind demnach nicht bloß einfache Wünsche, sondern stellen besonders ausgezeichnete Wünsche dar, die es wert sind, gewünscht zu werden.³

In diesen allgemeinen Definitionen lassen sich zwei Aspekte unterscheiden: eine „Orientierungsdimension“ sowie eine „Durchführungsdimension“ von Werten. Die Orientierungsdimension bezieht sich in den oben genannten Definitionen auf Ziele von Handlungen (Zustände, „ends of action“ bzw. „end-state of existence“); die Durchführungsdimension bezieht sich auf die zwischenmenschliche Komponente, d. h. die Form der Durchführung der Handlungen selbst („modes, means of action“ bzw. „specific mode of conduct“).

Werte können sich also zum Einen auf erwünschte Zustände und Gegebenheiten in der physischen wie sozialen Welt beziehen, wie sie sich etwa in Lebenszielen verkörpern. Zum Anderen können sie sich aber auch auf Verhalten beziehen, das in seiner normierten und idealisierten Form dazu führt, dass die eben erwünschten Zustände und Gegebenheiten in der Welt auch eintreten (Rokeach

³Sie entsprechen damit in etwa dem, was Merton kulturelle Ziele genannt hat: „... the prevailing goals comprise a frame of aspirational reference. They are things 'worth striving for'“ Merton (1968, S. 132f., Hervorhebung im Original).

spricht hier auch vom Gegensatz zwischen „terminal values“ und „instrumental values“). Letzten Endes handelt es sich beim zweiten Aspekt also um soziale Verhaltensnormen für das eigene Verhalten und das Verhalten anderer. Auf diese Unterscheidung wird im Folgenden weiter eingegangen.

2.1.1 Werte als allgemeine Orientierungen und Zielvorstellungen

Betrachtet man den ersten Aspekt, die Orientierungsdimension der Werte genauer, können diese als grundlegende, allgemeine, soziokulturell bedingte Zielvorstellungen und Orientierungsleitlinien für menschliches Handeln innerhalb einer Kultur oder Subkultur betrachtet werden (Hillmann & Hartfiel, 2007). Im Gegensatz zu einfachen Wünschen sind Werte besondere, ausgezeichnete Wünsche, gemäß dem Unterschied zwischen „desired“ (dem bloßen Wunsch) und „desirable“ (des Wünschens wert) (Joas, 1997). Werte besitzen damit eine höhere Qualität und Dignität als bloße Wünsche, sind diesen übergeordnet und bestimmen so das Wollen von Handelnden ohne ihnen Zwang anzutun. Als solche werden sie selbst zum Maßstab niedrig stehender, kurzlebigerer Wünsche, wie sie sich in Einstellungen und Präferenzen festmachen.

2.1.1.1 Werte, Einstellungen und Präferenzen

Präferenzen stammen aus der ökonomischen Theoriebildung, drücken ein konkretes Interesse aus und münden in der Bevorzugung einer besonderen Handlungsalternative im Vergleich zu einer anderen. Dem vorherrschenden ökonomischen Verständnis entsprechend sind Präferenzen exogene Parameter, die sich zufällig über die Population verteilen und keinen eigenen Beitrag bei der Erklärung ökonomischen Handelns liefern. „Tastes are the unchallengeable axioms of a man’s behavior: he may properly (usefully) be criticized for inefficiency in satisfying his desires, but the desires themselves are data. [...] Tastes neither change capriciously nor differ importantly between people. On this interpretation one does not argue over tastes for the same reason that one does not argue over the Rocky Mountains - both are there, will be there next year, too, and are the same to all men“ (Stigler & Becker, 1977). Ihr zentrales Anliegen ist es zu zeigen, dass es sinnvoll und legitim ist, menschliche Präferenz so zu betrachten, als unterschieden sie sich nicht stark zwischen Individuen und seien stabil über die Zeit. Der Ursprung von Präferenzen liegt damit jenseits des Interesses von Ökonomen und der Prozess der intra-individuellen Herausbildung von Präferenzen wird nicht betrachtet.⁴ Für Soziologen sind diese Fragen dagegen von zentralem Interesse. Wenn sich jedoch zeigen sollte, dass Präferenzen systematisch zwischen

⁴Das stimmt jedoch nicht mehr allgemein. So haben Ökonomen inzwischen u. a. die intergenerationale Transmission von Werten untersucht (Bisin & Verdier, 2001). Bisher wurde vor allem die Transmission religiöser Vorstellungen (Bisin & Verdier, 2000, 2004), ethnischer Identität (Bisin *et al.*, 2006), moralische Werten (Tabellini, 2008) und die Vertrauenswürdigkeit anderer untersucht (Guiso *et al.*, 2008).

Individuen und Gruppen divergieren, dann gilt gleichzeitig im Umkehrschluss und im Gegensatz zur Annahme von Stigler und Becker, dass Präferenzen bei der Erklärung sozialen Handelns Beachtung finden müssen.

Einstellungen sind ein zentrales Thema der Sozialpsychologie, so z. B. bei Forschungen zu gesellschaftlichen Stereotypen und Vorurteilen. Traditionellerweise wird davon ausgegangen, dass Einstellungen drei unterschiedliche Aspekte umfassen: einen evaluativen, einen konativen sowie einen kognitiven Aspekt (Ajzen & Fishbein, 1977). Der evaluative Aspekt bezieht sich auf Wertungen bezüglich Objekten und Handlungen, der kognitive Aspekt auf Wissen über die faktischen Umstände von Objekten und Handlungen und der konative Aspekt bezieht sich auf Dispositionen gegenüber Handlungen. In ähnlicher Weise zu Präferenzen konzeptionalisieren Ajzen und Fishbein Einstellungen gegenüber Handlungen und Objekten als Folge eines Abwägungsprozesses zwischen Alternativen mit je unterschiedlichem subjektivem erwarteten Nutzen. Eine Einstellung ist demnach eine Funktion dieses subjektiven erwarteten Nutzens der bevorzugten Handlungsalternative und damit abhängig von der Präferenz für diese Option. Einstellungen und Präferenzen entsprechen einander.

Demnach enthalten auch Einstellungen einen evaluativen, wertenden Aspekt. Trotzdem bestehen deutliche Unterschiede zwischen Werten und Einstellungen. Erstens werden Werte im Allgemeinen definatorisch abstrakter und genereller als Einstellungen gefasst. Sie beziehen sich weniger auf konkrete Einstellungen oder Handlungen sondern auf allgemeine, unspezifische Prinzipien, wie z. B. Freiheit oder Solidarität, die es im Einzelnen erst zu konkretisieren gilt. Ein weiterer Unterschied zwischen beiden Konzepten ist die relative Beständigkeit und Festigkeit von Werten im Vergleich zu Einstellungen. Während Einstellungen relativ unbeständig sind und durch äußere Einflüsse und Erfahrungen beeinflusst werden können, sind Werte träge und tief im Individuum verankert (Hitlin, 2003). Man kann also sagen: Bei Werten handelt es sich um starke, beständige, fundamentale und manchmal implizite Dispositionen, während Einstellungen eher oberflächliche, schwach gehaltene und variable Ansichten, Meinungen und Haltungen verkörpern (Marshall, 1996).

Schließlich stehen Werte und Einstellungen in einem hierarchischen Verhältnis zueinander. Werte sind dabei bestimmend für Einstellungen: „Human values are strongly prescriptive in nature and form the core around which other less enduring beliefs are organised. [...] For example, the formation of specific attitudes is theoretically predicated upon more general values.“ Dies entspricht auch der Vorstellung bei Habermas, nach der Werte als „intersubjektiv geteilte Präferenzen zu verstehen sind. Werte drücken die Vorzugswürdigkeit von Gütern aus, die in bestimmten Kollektiven als erstrebenswert gelten und durch zielgerichtetes Handeln erworben oder realisiert werden können“ (Habermas, 1998, S. 311). Analog heißt es bei Bauman (2000, S. 158): „Die Werte, die ich hochhalte oder verehere, befähigen mich, erreichbare Ziele miteinander zu vergleichen und zu entscheiden, welches davon mir als das beste erscheint. Die Alternativen unterscheiden sich durch den Grad ihrer jeweiligen Attraktivität und durch die Gründe für diese Attraktivität. Sie repräsentieren verschiedene Werte.“ Dementsprechend kann

man von der Vorstellung ausgehen, dass Werte individuellen Einstellungen und Präferenzen vorgelagert sind und die Grundlage für inter-individuell verschiedene Präferenzverteilungen bilden. Der Einfluss von Werten auf das Handeln erfolgt somit theoretisch über ihren Einfluss auf Einstellungen und Präferenzen zu Objekten und Handlungsalternativen.

2.1.2 Werte und Normen

Zu einem Begriff steht das Wertekonzept in einem besonders engen Zusammenhang, dem Begriff der sozialen Norm. Normen sind Verhaltenserwartungen von Gruppen an ihre Mitglieder, deren Einhaltung sanktioniert wird. Im Gegensatz zum motivierenden Charakter von Werten steht bei Normen der verpflichtende Charakter im Vordergrund.

In der Soziologie ist die soziale Norm der Grundbegriff für allgemein sozial gültige Regeln des Handelns. „Normen sind Verhaltensforderungen der jeweiligen sozialen Umwelt bzw. von der jeweiligen sozialen Umwelt, bzw. von Interaktionspartnern an die Inhaber sozialer Positionen und Rollen. Normen regeln, auf welche Weise sich jedes Mitglied eines sozialen Gebildes (Gruppe, Organisation, Gesellschaft) in welcher Situation und in welcher Weise gegenüber welchem anderen Mitglied wie verhalten soll“ (Hillmann & Hartfiel, 2007). Normen sind also Verhaltenserwartungen der Bezugsgruppe an einzelne Personen, die bestimmte Verhaltensweisen ver- oder gebieten (Giddens *et al.*, 1999, S. 632). Sie sind damit ein Charakteristikum von Gruppen und sozialen Gebilden als ganzes und nicht von Individuen wie dies bei Werten der Fall sein kann. Zweitens legen Normen direkte Verhaltensstandards fest. Sie sind damit konkret und spezifisch, im Gegensatz zum allgemeinen und relativ unspezifischen Charakter von Werten.

In der Literatur wird meist der obligatorische, verpflichtende Charakter von Normen herausgestellt. So betonen Hitlin & Piliavin (2004, S. 361): „Norms capture an „ought“ sense; values capture a personal or cultural ideal“. Williams & Rokeach (1979, S. 15f.) sprechen von „norms“ als „specific, obligatory demands, claims, expectations, rules“ und von „values“ als „criteria of desirability“ und „criteria or standards of preference“.

Normen sind zudem mit Sanktionen bewehrt. Sie treten quasi „von außen“ an den Handelnden heran und werden handlungsleitend in letzter Instanz durch die Androhung von Zwang. Dieser obligatorische Charakter von Normen wird häufig als Kriterium benutzt, um Normen von Werten abzugrenzen, da Werte sozusagen „von innen heraus“ Handlungen motivieren und anleiten - sie sind attraktiv, ihnen folgt man freiwillig (Joas, 1997).

Schon Weber geht von einer prinzipiellen Trennung von Normen und Werten aus: „Nur positive Religionen [...] vermögen dem Inhalt von Kulturwerten die Dignität unbedingt gültiger ethischer Gebote zu verleihen. Außerhalb ihrer sind Kulturideale, die der Einzelne verwirklichen will, und ethische Pflichten, die er erfüllen soll, von prinzipiell verschiedener Dignität“ (Weber, 1985b, S. 30). Diese Unterscheidung von Werten und Normen findet sich auch bei Habermas. Für ihn haben Normen „einen deontologischen, Werte dagegen einen teleologischen Sinn“

(Habermas, 1998, S. 311). Und weiter: „Die Sollgeltung von Normen hat den absoluten Sinn einer unbedingten und universellen Verpflichtung: das Gesollte beansprucht, gleichermaßen gut für alle zu sein. Die Attraktivität von Werten hat den relativen Sinn einer in Kulturen und Lebensformen eingespielten oder adoptierten Einschätzung von Gütern: gravierende Wertentscheidungen oder Präferenzen höherer Ordnung sagen, was aufs Ganze gesehen gut für uns (oder für mich) ist.“ Die konzeptionelle Trennung von Normen und Werten macht die Betrachtungen hier anschlussfähig an sozialphilosophische Überlegungen über das Verhältnis des Guten (Ethik) und des Rechten (Moral), wie es insbesondere in der an John Rawls anschließenden Kommunitarismusdebatte thematisiert wurde (vgl. Honneth, 1993). Demnach sind Fragen des guten Lebens zu unterscheiden von Fragen der Gerechtigkeit, sozialer Normen und Moral, die sich insbesondere auf Regeln des Zusammenlebens in Sozialverbänden richten. Werte, um die es in dieser Arbeit vorrangig geht, sind praktisch konkretisierter Ausdruck einer sozial geteilten Vorstellung des guten Lebens.

2.1.3 Werte und Sozialisation

Insofern Werte das Handeln sozusagen „von innen heraus“ anleiten und nicht wie Normen „von außen“ dieses reglementieren, schließt sich unmittelbar die Frage an, inwiefern Gesellschaft Einfluss auf die Herausbildung dieser Wertvorstellungen ausübt oder ob es sich dabei um rein individuelle, idiosynkratische Handlungspräferenzen handelt. Die generelle Antwort auf diese Frage lautet im Anschluss an Parsons und andere wie folgt: Werte bilden sozial geteilte Vorstellungen darüber, wie ein gutes, gelungenes Leben aussehen sollte. Diese werden als Teil des allgemeinen Sozialisations- und Akkulturationsprozesses beim Heranwachsen im Kindes- und Jugendalter von der gesellschaftlichen Umwelt, vermittelt über die wichtigsten Sozialisationsinstanzen wie Schule, Freunde, Gleichaltrige, die Medien und insbesondere die Familie und Eltern, übernommen und internalisiert. Werte bilden damit Teil des sozialen Erbes, das Heranwachsende zu handlungsfähigen Subjekten im jeweiligen sozialen Kontext reifen lässt. Gleichzeitig ermöglichen sie aber auch Individuation und Autonomie, die Herausbildung einer eigenständigen und individuellen Identität.

Dabei besteht der Prozess der sozialen Entwicklung und psychischen Reifung des Individuums nicht nur in der Inkorporation gesellschaftlich (oder sub-kulturell) geteilter Zielvorstellungen über das gute Leben, sondern, neben anderen Dingen, auch in der Herausbildung moralischer Standards zur Beurteilung der Richtigkeit eigener und anderer Verhaltensweisen (vgl. Tillmann, 2001). Hier sei zum Beispiel an die Arbeiten von Piaget (1954) und Kohlberg (1996) (und für Deutschland daran anschließend z.B. Gertrud Nunner-Winkler 2006) und die Herausbildung aufsteigender Abstraktionsniveaus bei der Beurteilung moralischer Dilemmata erinnert. Während diese Tradition die deliberative Bewältigung solcher Dilemmata-Situationen in den Vordergrund stellt, betont die jüngere Moralpsychologie stärker intuitive und vorbewusste Fassung von moralischen Beurteilungen. Prominent verweist Haidt (2012) darauf hin, dass unser morali-

scher Kompass seltener durch den reflexiven Gebrauch moralischer Grundsätze bestimmt wird, als durch fest geprägte Vorgaben, die intuitiv abgerufen werden. Hier sei allerdings auf die oben getroffene Entscheidung zwischen Werten und Normen bzw. Ethik und Moral verwiesen: Da in dieser Arbeit vor allem auf die Rolle von Werten als Vorstellungen des Guten im Handeln abgezielt wird, wird auf diese stärker moralpsychologischen Arbeit nicht weiter fokussiert. Die von Haidt allgemein aufgeworfene Frage, inwieweit unbewusste, intuitive Motive bei der Handlungssteuerung relevant sind wird jedoch unten wieder aufgegriffen, da diese Frage auch in jüngeren, allgemeinen Modellen sozialen Handelns eine Rolle spielt.

2.1.4 Werte, Persönlichkeit und Identität

An die Diskussion der Internalisierung von Werten im Prozess der Sozialisation schließt sich nahtlos die Frage nach dem Verhältnis von Werten zu den beiden verwandten Konzepten Identität und Persönlichkeit an: Die Entwicklung im Kindheits- und Jugendalter ist schließlich nicht allein durch die Entwicklung von Moralvorstellungen und die Übernahme von werthaltigen Präferenzen gekennzeichnet, sondern auch durch die Herausbildung einer eigenen, individuellen Identität und Persönlichkeit. Sowohl das Konzept der Identität als auch das der Persönlichkeit haben jedoch nicht weniger als das Wertekonzept umfangreiche Wurzeln in Philosophie, Psychologie, Sozialpsychologie und Soziologie, so dass an dieser Stelle das Verhältnis zu Werten nur cursorisch, nicht aber systematisch entfaltet werden kann. Eine auffällige Parallele der drei Konzepte betrifft ihre intraindividuelle Stabilität. Für Werte wurde bereits beschrieben, dass hier von zentralen Überzeugungen ausgegangen wird, die sich nicht ohne weiteres verändern, sondern im Zeitverlauf stabil bleiben. Auf das besonders in der Psychologie beheimatete Konzept der Persönlichkeit trifft dies ebenfalls zu, genauso wie auf den Begriff der Identität, dessen wörtliche Bedeutung selbst schon impliziert, dass das Selbst transsituational über Raum und Zeit hinweg unverändert, mit sich selbst identisch bleibt.

Zunächst wird das vor allem in der Psychologie verwendete Konzept der Persönlichkeit kurz betrachtet. Dieses wird als stabiles Muster individuellen Handelns und Erlebens definiert und dem Bereich der Differentialpsychologie zugerechnet, in dem es um die Diagnose individueller Unterschiede geht. Werte hingegen repräsentieren das soziale Erbe im Selbst, das sich das Individuum mit anderen teilt. Soziologisch gesehen, stellt sich das Heranwachsen Jugendlicher als dualer Prozess von sowohl Sozialisation, dem Erwerb aller sozialen Qualifikationen, um am gesellschaftlichen Leben teilhaben zu können, als auch Individuation, der Entstehung einer individuell einzigartigen Identität, dar. Werte bilden also das Produkt des Sozialisationsprozesses, Persönlichkeit hingegen den Produkt des Individuationsprozesses. So kommen Klages und Gensicke bei einem empirischen Vergleich von Wert- und Persönlichkeitskonzepten zu dem Schluss: „Der Unterschied der Ebenen kann in der mehr sozialen und strategischen Eigenart von Wertorientierungen gesehen werden sowie in der mehr individuellen und

unmittelbar verhaltensnahen Eigenart der Big Five-Merkmale“ (Klages & Gensicke, 2005). Bei den genannten „Big Five“-Persönlichkeitsmerkmalen handelt es sich um das gängigste psychologische Konzept zur empirischen Erforschung von Persönlichkeitsunterschieden mit den fünf Dimensionen Offenheit für Erfahrung, Gewissenhaftigkeit, Verträglichkeit, Extroversion und Neurotizismus (bzw. emotionale Stabilität, vgl. McCrae & Costa Jr, 1999). Bei einer Korrelationsanalyse stellen sie fest, dass zwischen den Big Five-Dimensionen und Wertorientierungen deutliche Zusammenhänge bestehen, am stärksten zwischen der Dimension „Pflicht- und Konventionswerten“ des von Klages entwickelten Speyerer Wertesystems und der Big Five-Dimension „Gewissenhaftigkeit“. Einen empirischen Zusammenhang mit den „Big Five“ Persönlichkeitsmerkmalen finden ebenfalls Roccas *et al.* (2002) für das von Schwartz entwickelte Wertesystem (vgl. z.B. Schwartz, 1994). Während sich eine Reihe von signifikanten und substantiellen Korrelationen zwischen der Schwartzschen Wertestruktur mit zehn Werten (siehe nächstes Kapitel) und vier der fünf Persönlichkeitsmerkmale des „Big-Five“ Modells zeigen, sind für die fünfte Dimension Neurotizismus bzw. emotionale Stabilität keine substantiellen Zusammenhänge zu identifizieren. Hier zeigt sich die Differenz der beiden Konzepte wohl am deutlichsten: Neurotizismus ist zumindest empirisch ein von Wertorientierungen vollständig unabhängiges Konzept.

Sowohl auf konzeptioneller wie empirischer Ebene bestehen also gewisse Gemeinsamkeiten zwischen dem stärker soziologischen Konzept der Werte und dem psychologischen Konzept der Persönlichkeit. Dennoch sind die Konzepte nicht deckungsgleich. Hier ist wieder an die Definition von Werten als Konzeptionen des Wünschenswerten zu erinnern, als Präferenzen mit normativen Charakter. Werte können damit kontrafaktisch sein und Dinge beschreiben, die zum jetzigen Zeitpunkt konkret nicht gegeben sind. Persönlichkeitsmerkmale wiederum sind zunächst rein deskriptiv und beschreiben eine Person und ihre Eigenschaften. Zudem sind Werte stärker auf wünschbare Zustände als Ziele individuellen Handelns ausgerichtet; Persönlichkeitsmerkmale im Gegensatz dazu auf die Art und Weise, wie eine Person empfindet, erlebt und sich verhält. Deshalb lassen sich anhand von Werten auch Handlungen, eigene wie die anderer bewerten, beurteilen und auch rechtfertigen; Persönlichkeitsmerkmale können in dieser Weise nicht als Maßstäbe für Werturteile dienen.

Auch zum Identitätskonzept bestehen Gemeinsamkeiten und Übereinstimmungen. Eine Reihe von Autoren sieht in Werten einen zentralen Bestandteil der Identität bzw. des Selbst. Für eine Integration beider Konzepte plädiert z. B. Hitlin (2003). Wie der Zusammenhang von Werten und Identität theoretisch gefasst werden kann, skizziert anschaulich Joas (1997, S. 227ff.) unter Rückgriff auf die Sozialphilosophie des amerikanischen Pragmatismus und auf Charles Taylor⁵. In Bezug auf die Frage der Handlungsrelevanz könnte auf Ansätze aus der Soziologie (dramaturgisches Handeln und die Präsentation des Selbst nach Goffman (2003) sowie Schimanks Konzept des „Identitätsbehaupters“ (Schimank,

⁵Joas bietet zudem eine überzeugende Verteidigung des Identitätskonzepts gegen Kritiker aus dem poststrukturellen Spektrum

2010)) und der Ökonomie (Akerlof & Kranton, 2000, 2010) zurückgegriffen werden. Gleichzeitig ist die Literatur zu den Themen Identität selbst umfangreich und voraussetzungsvoll. Eine überzeugende Integration der Konzepte Werte, Identität und auch Persönlichkeit setzte eine umfassendere und tiefergehende Diskussion des Verhältnisses dieser Konzepte voraus, als sie im Rahmen dieser Arbeit geleistet werden kann. Deshalb konzentriert sich die vorliegende Arbeit auf das soziologische Konzept der Wertvorstellung der oben skizzierten Bedeutung.

2.1.5 Zusammenführung

Werte sind Konzeptionen des Wünschenswerten („concepts of the desirable“, Kluckhohn, 1951). Im Gegensatz zu bloßen Wünschen oder Präferenzen sind Werte nicht einfach gewünscht bzw. wünschbar („desired“), sondern sind darüber hinaus auch wert, gewünscht zu werden („desirable“). Es handelt sich bei Werten also um besonders ausgezeichnete Wünsche.

Werte sind Evaluationsmaßstäbe, die tiefer in der Identität einer Person verankert sind als bloße Meinungen oder Einstellungen. Sie sind für die Person elementar und eng mit ihren Lebenszielen, ihrer Idee eines guten Lebens sowie ihren Vorstellungen über eine ideale Lebensführung verbunden (Hitlin, 2003; Schwartz, 2006). Daraus ergibt sich zugleich ein relativ genereller Charakter von Werten. Sie beziehen sich nicht auf konkrete Gegenstände oder spezifische Umweltbedingungen, sondern auf allgemeine Vorstellungen dessen, was einem im Leben als erstrebenswert erscheint und auf welchen Wegen man dies erlangt (Rokeach, 1973). Aus der Wichtigkeit für die Person und der Verankerung in der Identität der jeweiligen Person folgt zudem eine relative intra-personelle Stabilität über die Zeit und soziale Kontexte hinweg (Hechter, 1993; Hechter *et al.*, 1999).

Schließlich dienen Werte, bewusst oder unbewusst, der Einschätzung und Evaluierung der Umgebung, inklusive anderer Personen, deren moralischer Wert anhand der eigenen Wertüberzeugungen abgeschätzt wird. Auch in diesem Sinne sind Werte stets sozial und so schließt dieser Punkt an die Feststellung an, dass Werte stets mit anderen geteilt werden und dass ihre Wertigkeit (die Tatsache „desirable“ und nicht nur „desired“ zu sein) aus dieser sozialen Gebundenheit entspringt (Lindenberg, 2009).

Ausgehend von diesen Ausführungen wird dieser Arbeit folgendes allgemeines Verständnis von Werten zugrunde gelegt, das sich an Deth & Scarborough (1995) anlehnt: Werte sind abstrakte, auf Dauer gestellte Vorstellungen über das Wünschenswerte, die sich in Lebenszielen und Lebensplänen konkretisieren. Sie sind damit über räumliche und zeitliche Kontexte hinweg geltende Grundorientierungen für die Bewertung persönlicher und gesellschaftlicher Handlungen und Zustände. Im Gegensatz zu verpflichtenden, obligatorischen Normen haben sie einen attraktiven, motivierenden Charakter. Als oberste evaluative Leitlinien strukturieren sie zugleich individuelle Einstellungen und Präferenzen. Damit lässt sich mit Hechter *et al.* (1993) schließen: „Values - and the preferences derived

from them - are one of the determinants of individual social behavior in rational choice theory, the other being institutional constraints.”

Nach dieser Diskussion des Wertekonzepts und der damit erfolgten Abgrenzung zu Normen, Einstellungen und Präferenzen geht der nächste Abschnitt genauer auf die Frage ein, welchen Platz Werte in einer Theorie des Handelns einnehmen.

2.2 Theoretische Einwände und empirische Evidenz zur Handlungsrelevanz von Werten

Nachdem im vorigen Abschnitt die Definition von Werten diskutiert wurde, wird in diesem Abschnitt die erste der dieser Arbeit zu Grunde liegenden Forschungsfragen nach der Handlungsrelevanz von Werten begründet. So basieren viele Theorien etwa über die Möglichkeit sozialer Ordnung auf der Annahme der Geltung von Werten, wobei deren handlungsleitende Relevanz von Werten häufig einfach ungeprüft vorausgesetzt wird. Dabei steht eine empirisch fundierte Feststellung der handlungsleitenden Kraft von Werten noch aus. Verglichen mit der außerordentlich prominenten Stellung, die Werte in der soziologischen Theoriegeschichte einnehmen, fällt die empirische Forschung zur tatsächlichen Handlungswirksamkeit von Werten vergleichsweise gering aus. So schlussfolgern Hitlin & Piliavin (2004, S. 359): „Sociological work expressly both the nature of individual value systems and values’ place in action has been sparse since the mid-1960s“. Daran hat sich auch seither wenig geändert. Zunächst werden in diesem Abschnitt deshalb verschiedene theoretische Einwände diskutiert, die gegen die handlungsleitende Wirkung von Werten sprechen. Danach wird auf die vorhandene empirische Evidenz zu individuellen Handlungen und Werten eingegangen.

2.2.1 Theoretische Einwände

Es scheint intuitiv einleuchtend, dass Werte die Intention des Handelns bestimmen und dadurch Inhalt wie Form des individuellen Handelns beeinflussen. Auch in vielen theoretischen Konzeptionen von Werten wird deren Handlungsrelevanz allgemein vorausgesetzt. Es gibt allerdings auch theoretische Ansätze, die Werten keinen eigenen Beitrag zur Erklärung sozialen Handelns zubilligen. Einige von diesen sollen im Folgenden kurz skizziert und erläutert werden.

2.2.1.1 Strukturen, materielle Lagen und externe Kosten

Bekanntermaßen kritisiert Marx Fragen der Moral und der Ethik als Auswüchse der bürgerlichen Ideologie, hinter der sich rein materielle Interessen und die Aufrechterhaltung einer Machtstruktur verstecken (Marx & Engels, 1953). Insofern darf Marx als Theoretiker verstanden werden, der Werten bzw. Ideologien keinen eigenen Erklärungswert zuspricht, sondern sie als reine Epiphänomene

von Eigeninteresse und materieller Lage betrachtet. Gleichzeitig setzte die Soziologie generell lange Zeit auf gesellschaftliche Strukturen und Institutionen zur Erklärung individuellen Handelns und weniger auf individuelle Dispositionen oder Vorlieben⁶.

Ökonomen ihrerseits führen zur Erklärung von Verhalten in erster Linie divergierende Kostenstrukturen an, nicht jedoch unterschiedliche Werte oder Präferenzen: „The difference between these two viewpoints of tastes is fundamental. On the traditional view „an explanation of economic phenomena that reaches a difference in tastes between people or times is the terminus of the argument: the problem is abandoned at this point to whoever studies and explains tastes (psychologists? anthropologists? phrenologists? sociobiologists?). On our preferred interpretation, one never reaches this impasse: the economist continues to search for differences in prices or incomes to explain any differences or changes in behavior” (Stigler & Becker, 1977, S. 76). Aus Sicht dieser Theorien sind also in erster Linie gesellschaftliche Strukturen, Institutionen und damit verbundene Preise und Kosten entscheiden für die Erklärung sozialen Handelns.

2.2.1.2 Werte als Rationalisierung

Die Marxsche Kritik von Werten als Ideologie kann auch dahingehend verstanden werden, dass Werte nur Rationalisierungen eines anderweitig durch die materielle Lage bestimmten Interesses sind. Bei Rationalisierungen handelt es sich um bloße Bewusstseinsphänomene, die die Aufrechterhaltung eines positiven Selbstbildnisses ermöglichen, während das individuelle Handeln tatsächlich egoistisch von Interessen gesteuert wird. So betont z. B. die Ökonomie, in klassischer wie in neo-klassischer Form, seit jeher das rationale Eigeninteresse der Handelnden; die Evolutionspsychologie wie -biologie führt individuelle Handlungen letztlich immer auf Versuche zur physischen Reproduktion zurück. So halten Skinner (1972) Werte für bloße Worte, die Kindern von den sie umgebenden Sozialisationsinstanzen eingepflegt werden, aber völlig unverbunden sind mit Handeln oder Einstellungen.⁷

Das mittels von Werten geäußerte Selbstverständnis der Individuen könnte demnach gänzlich unabhängig sein von der Ebene der tatsächlichen Handlungen, die faktisch von eigenen Interessen und biologischen Instinkten bestimmt werden. Die Präsentation und Interpretation von Handlungen durch die Handelnden in dem Sinne, dass sie Ausdruck und Befolgung verinnerlichter Werte sind, wäre demnach nur eine Form des Eindrucksmanagements, um vor anderen wie vor sich selbst ein positives Bild aufrecht zu erhalten. So beschreibt die Theorie der kogni-

⁶So vor allem etwa Durkheim (1983) oder Parsons (1951). Zu einer Kritik an der zu starken Betonung der gesellschaftlichen Struktur und der Vernachlässigung subjektiver Aspekte des Handelns siehe auch Bourdieu (1990a) und Giddens (1988), an die sich eine weitverzweigte Literatur über „structure“ and „agency“ anschließt.

⁷Allerdings gibt es auch evolutionspsychologische Ansätze, in denen die Entstehung sozialer Normen auf die dadurch erhöhten individuellen Überlebenschancen zurückgeführt werden. Für eine Kritik eines rein funktionalistischen Verständnisses von sozialen Normen soziologischer wie biologischer Provenienz siehe Habermas (1981).

tiven Dissonanz (Festinger, 1978) etwa, wie Einstellungen und Überzeugungen im Zweifelsfall geändert werden, um sie mit den eigenen tatsächlichen Handlungen im Nachhinein in Einklang zu bringen. Diese Theorie geht also von einer nachträglichen Anpassung der individuellen Wertvorstellungen an das eigene Handeln aus, um dies vor sich selbst und anderen rechtfertigen zu können. In Bezug auf Lebenslaufentscheidungen würde das die nachträgliche Adaption des Werthaushalts an Veränderungen in den persönlichen Lebensumständen bedeuten. Werte, wie sie zum Beispiel in politischen Debatten beschworen und in Befragungen erhoben werden, wären demnach bloße Lippenbekenntnisse, mit dem Ziel, ein positives Bild des eigenen Selbst aufrecht zu erhalten. Die tatsächlichen Determinanten individuellen Handelns wären dagegen unabhängig davon die egoistischen Eigeninteressen der Individuen. In ähnlicher Weise argumentiert Haidt (2001; 2012) für das Feld der Moralpsychologie, dass moralische Urteile nicht auf rationalen, moralische Überlungen basieren, sondern eher auf individuellen Intuitionen sowie sozialen und kulturellen Einflüssen. Moralische Überlegungen, die zur Verteidigung moralischer Urteile herangezogen werden, sind demnach nachträgliche Konstruktionen zur Legitimierung anderweitig zustande gekommener Urteile.

2.2.1.3 Abstraktheit der Werte

Ein grundsätzliches Problem von Werten in Bezug auf ihre Handlungsrelevanz ist ihre Abstraktheit. Werte, wie z. B. Freiheit oder Solidarität, sind naturgemäß breit angelegt, allgemein gehalten und erlauben einen großen Interpretationsspielraum. Dieser Ansicht nach sind Werte auf einer zu hohen Abstraktionsebene angesiedelt, um in Handlungen, welche immer konkret und spezifisch sind, übersetzt werden zu können (Luhmann, 1997, S. 340ff.). Abstrakte Begriffe wie Freiheit oder Solidarität können für unterschiedliche Personen ganz unterschiedliches bedeuten und müssten inhaltlich näher bestimmt und in den Alltag übersetzt werden, um wirksam zu sein.

Die Frage nach dem Zusammenhang von Werten und Handeln ist verwandt mit der Frage nach Einstellungen und deren Einfluss auf Verhalten, die in der sozialpsychologischen Forschung große Beachtung gefunden hat. In dieser Forschungstradition ließ sich der Einfluss von Einstellungen auf Verhalten zunächst nicht bestätigen und erst die Einführung der so genannten „Korrespondenzregel“ ermöglichte das Auffinden höherer Korrelationen. Diese Regel besagt, dass Einstellungen vor allem dann Effekte zeigen, wenn sich Einstellungen und überprüfte Verhaltensweisen auf demselben Spezifikationsniveau bewegen, nicht aber wenn Einstellungen viel abstrakter gehalten sind als die abgefragten Verhaltensweisen (vgl. Ajzen & Fishbein, 1980). Da Werte definitorisch abstrakter und weiter gefasst werden als Einstellungen, lässt die Korrespondenzregel nur einen geringen messbaren Einfluss von generellen Werten auf konkrete, alltägliche Handlungen vermuten. Daraus folgt, den Einfluss genereller Wertvorstellung in Hinblick auf möglichst allgemeine und weitreichende Handlungsalternativen zu untersuchen, wie sie z. B. Lebenslaufentscheidungen darstellen. Durch ihre allgemeine und abstrakte Natur sollte sich der Einfluss von Werten wenn überhaupt, dann

durch die Beeinflussung etwa der Partnerwahl, der Familiengründung oder der Berufswahl bemerkbar machen.

2.2.1.4 Die vorrangige Bedeutung kultureller Schemata, Fertigkeiten und Habitualisierungen

Inbesondere in der amerikanischen Kulturosoziologie hat sich seit den 1980er Jahren eine theoretische Sichtweise entwickelt, die dem Handlungseinfluss von Werten besonders skeptisch gegenüber steht. Dahinter steht die umfassendere Frage, wie und auf welche Weise sich Kultur auf Individuen sowie ihr Denken und Handeln auswirkt. Die bis dahin vor allem durch Parsons popularisierte Sichtweise, wonach Kultur das Handeln über Werte beeinflusst, indem Handlungsziele teleologisch gemäß durch Sozialisation internalisierten Werten ausgewählt werden, wird hier zum Teil rigoros abgelehnt (für Zusammenfassungen dieser Sichtweise siehe Vaisey (2008) und Kaufman (2004)). So bestreitet Swidler (1986) beispielsweise, dass Werte durch Sozialisation übernommene, letztgültige Ziele darstellen, an denen sich Handeln tatsächlich orientiert. Sie geht im Gegensatz davon aus, dass Handeln durch inkorporierte Fertigkeiten und Habitualisierungen strukturiert und vorgegeben wird und schlussfolgert: "what people want ... is of little help in explaining their action" (Swidler, 1986, S. 280). Werte und bewusste andere normative Motive sind aus ihrer Sicht nicht tatsächlich handlungsleitend, sondern bilden die auf Nachfrage geäußerten Begründungen und Rechtfertigungen für die tatsächlich durch andere Faktoren ausgelöste Handlungen. Swidler stützt sich dabei auf eigene qualitative Forschungen und findet, dass die von Befragten vorgebrachten Begründungen häufig durch Ambivalenzen und Inkonsistenzen gekennzeichnet sind. Die im Gespräch reflexiv vorgetragenen Gründe können aus ihrer Sicht daher nicht die wahren Beweggründe für das tatsächliche Handeln sein. Zudem konstatiert sie, dass die bestehende empirische Literatur, wenn überhaupt, nur eine schwache Beziehung zwischen Einstellungen und Verhalten belegen kann. Seither haben eine Reihe weiterer Autoren sich dieser Weise angeschlossen. So schlussfolgert Kaufman (2004, S. 340), dass Werte in dieser Perspektive nur Begründungen für prädestinierte Zwecke darstellen, "a repertoire [people] use to make sense of their thoughts and actions." Bei den Vertretern dieser Sichtweise verbinden sich damit, zwar nicht immer einheitlich, aber in der Stoßrichtung ähnlich, die drei oben genannten Punkte zu einer tiefen Skepsis gegenüber der Handlungsrelevanz von Werten. Die Arbeit wendet sich deshalb im nächsten Schritt der bestehenden empirischen Forschung von Werten und Handeln zu, bevor im Anschluss die theoretische Diskussion über den Platz von Werten in einem angemessenen soziologischen Modell des sozialen Handelns wieder aufnehmen.

2.2.2 Empirische Forschung zu Werten und Handeln

Die diskutierten Einwände zeigen, dass die Frage nach der handlungsleitenden Wirkung von Werten nicht auf theoretischer Ebene entschieden werden kann,

sondern es empirischer Untersuchungen bedarf. Bisher wurde dieser Frage empirisch sowohl in der Soziologie als auch in den Nachbardisziplinen wie Psychologie und Ökonomie nur vergleichsweise wenig Aufmerksamkeit gewidmet.⁸

In keinem anderen Bereich hat die Frage nach der Beziehung zwischen Werten und Handeln in Deutschland im Verlauf der letzten drei Jahrzehnte soviel Beiträge vorgelegt wie im Bereich des Umweltverhaltens. Allerdings zeigen viele Studien eine zwar positive, aber höchstens moderate Korrelation zu entsprechenden Einstellungen, die zudem in verschiedenen Untersuchungen stark variiert. So wurde sogar vom Scheitern dieser Forschungstradition gesprochen (Lüdemann, 2001). Ein Ansatz aus diesem Bereich, der diese Skepsis auf den Punkt bringt, ist die sogenannte Low-Cost-Hypothese. Diese besagt, dass Werte, wie z. B. Umweltbewusstsein, nur handlungsleitend wirken, wenn die damit verbundenen Kosten gering sind (Diekmann & Preisendorfer, 2003; Best, 2009). Dieser Forschungsstrang kommt zu dem Schluss, dass die Wertüberzeugungen von Individuen nur in geringem Maße deren tatsächliches Verhalten bestimmen, wenn das entsprechende Verhalten mit geringen Kosten verbunden ist. Gleichzeitig handelt es sich hier um ein eng begrenztes Feld von bestimmten, umweltbezogenen Überzeugungen.

In einer surveybasierten, sozialpsychologischen Studie über den Zusammenhang von universalen Werten und bestimmten Handlungsweisen, finden Bardi & Schwartz (2003) Korrelationen zwischen allgemeinen Werten und Verhalten, deren Stärke je nach Wertvorstellung stark variiert, aber zumindest für einige Wertvorstellungen eine deutliche Handlungsrelevanz vermuten lässt. Hier handelt es sich allerdings um eine Einmalbefragung, sodass nur Korrelationen festgestellt werden und keine Kausalitätsrichtung behauptet werden kann. Zudem basiert diese Studie auf Hochschulstudenten und der Selbstauskunft der Befragten und nicht auf tatsächlich beobachtetem Verhalten, sodass die Ergebnisse nicht ohne weiteres auf alltägliche Handlungen in der Allgemeinbevölkerung übertragen werden können.

Auch in der Ökonomie wurde begonnen, sich mit Werten auseinanderzusetzen. So zeigen sich in verhaltensökonomischen Experimenten z. B. Effekte von Werten auf einer basalen Handlungsebene: Teilnehmer an Ultimatumsspielen z. B. zeigen hohe Erwartungen bezüglich Fairness und reziprokem Verhalten und verhalten sich selbst dementsprechend fair und reziprok (Fehr & Rockenbach, 2003; Perugini *et al.*, 2003). In einer weiteren Studie mit einer ganzen Reihe von spieltheoretischen Experimenten zeigt sich auch der Einfluss genereller Werte auf strategisches Verhalten (Chuah, 2010). Da es sich dabei um Experimente handelt, lassen sich diese Ergebnisse allerdings ebenfalls schwer auf die allgemeine Bevölkerung bzw. auf das Handeln in alltäglichen Situationen übertragen.

Zusätzlich haben Ökonomen auf Basis von Bevölkerungsdaten den Einfluss von

⁸Dies mag damit zusammenhängen, dass in der Soziologie, wie geschildert, die Handlungsrelevanz meist intuitiv vorausgesetzt wurde und außerdem die empirischen Möglichkeiten für eine fundierte Überprüfung fehlten, die Psychologie sich hauptsächlich für eine möglichst genaue Messung von Werten und die Berechnung von Korrelation mit anderen Merkmalen interessierte, während im theoretischen Korsett der Ökonomie Wertvorstellungen lange Zeit schlichtweg nicht vorkamen.

Kultur auf staatliche Regulierungsregime untersucht, etwa den Einfluss von republikanischen Tugenden auf die Arbeitsmarktregulierung (Algan & Cahuc, 2009). Arbeitslosenunterstützung ist demnach höher in Ländern, in denen republikanische Werte stärker ausgeprägt sind, weil free-riding in solchen Ländern geringer ausfällt. Trotz des interessanten Befundes ist hier zu erwähnen, dass es sich um eine Betrachtung auf der Makro-Ebene handelt, deren Zusammenhänge nicht ohne weiteres auf die Mikroebene übertragen werden können (andernfalls kann es zu einem ökologischen Fehlschluss kommen (Robinson, 1950; Selvin, 1958)). Zudem zeigt sich auch der umgekehrte Link des Einflusses von staatlicher Regulierung auf kulturelle und moralische Vorstellungen, wie z. B. auf Vorstellungen von sozialer Gerechtigkeit, sodass das Problem umgekehrter Kausalität beachtet werden muss (Alesina & Angeletos, 2005; Alesina & Fuchs-Schündeln, 2007; Aghion *et al.*, 2008, 2010).

In der Literatur wird auch die Verbindung individuellen Verhaltens mit wertähnlichen Konzepten wie sozialen Netzwerken und Sozialkapital betrachtet. Glaeser *et al.* (2002) zeigen, wie Individuen, die eine große Verbundenheit zu ihrer lokalen Region empfinden, stärker in lokales Sozialkapital investieren, weil die Vorteile aus diesen lokalen Netzwerken für sie groß sind. Gleichzeitig erhöht lokales soziales Kapital die Kosten eines Umzugs und vermindert damit die Wahrscheinlichkeit geografischer Mobilität. Die komplizierten Zusammenhänge von lokalem sozialem Kapital und Arbeitsmigration sind Inhalt weiterer Betrachtungen (David *et al.*, 2010; Spilimbergo & Ubeda, 2004). So interessant diese Befunde sind, Sozialkapital ist nicht unmittelbar mit Werten gleich zu setzen und die hier berichteten Ergebnisse sind so nicht direkt auf Wertvorstellungen übertragbar. Dennoch lässt sich konstatieren, dass sich die ökonomische Forschung mehr und mehr auch kulturellen Faktoren öffnet.

Anknüpfend an die obigen Überlegungen zur Bedeutung von Lebenslaufentscheidungen für die Untersuchung der Handlungsrelevanz von Wertvorstellungen sind zudem demografische Forschungen über den Zusammenhang von Wertvorstellungen und bestimmten Lebensformen und der Familiengründung interessant. So gibt es Hinweise, dass z. B. Entscheidungen über Familiengründung und Familienzusammensetzung unter anderem auf Werthaltungen beruhen. Frühere Wertvorstellungen besitzen demnach Vorhersagekraft für die Wahl alternativer Formen des Zusammenlebens im Familien- und Haushaltskontext (Lesthaeghe & Moors, 2002). Analysen der Panelstudie „Familienentwicklung in Nordrhein-Westfalen“ belegen den Einfluss von Einstellungen zu Autonomie und Gleichstellung der Geschlechter bei Frauen auf die Wahrscheinlichkeit Mutter zu werden (Moors, 2008). Surkyn & Lesthaeghe (2002) zeigen anhand der European Value Study wie Werte (Konformismus, Toleranz, Gleichheitspräferenzen) mit Mustern des familiären Zusammenlebens korrelieren. Einen Zusammenhang zwischen Fertilität und kultureller Herkunft berichten Fernández & Fogli (2006) und Fernández & Fogli (2009). Auch Klein (1990) findet auf Basis früher SOEP-Daten, dass Postmaterialismus mit einer geringeren Anzahl von Kindern einhergeht. Allerdings zeigen Lesthaeghe & Moors (2002) auch, wie die Gründung einer Familie zur Anpassung der Familienwerte an die neue Situation führten bzw. wie

Personen, die keine Veränderung ihres Familienstandes erfahren, in bestimmten Wertüberzeugungen bestärkt werden.

Basierend auf diesen demografischen Forschungen gibt es somit Hinweise, dass Werte sowohl Einfluss nehmen auf die Wahl einer Familienform, als auch umgekehrt der Familienstand Einfluss auf den Werthaushalt von Individuen nimmt. Hierbei kann es sich um oben beschriebene nachträgliche Rationalisierungstendenzen und Adaptionsprozesse handeln. Um die damit angesprochene Selektions- und Adaptionsproblematik zwischen Werten und der Wahl von Lebensform überzeugend analysieren zu können, sind insbesondere Paneldaten von Vorteil, die individuelle Lebensverläufe im Längsschnitt abbilden.

2.2.3 Zwischenfazit

Der Überblick zu den theoretischen Einwänden und empirischen Befunden über den Zusammenhang von Werten und Handeln zeigt die Notwendigkeit weiterer Forschung, die insbesondere generelle Werte in den Blick nimmt. Skeptiker der Handlungsrelevanz von Werten sind durchaus zahlreich und können sich auf prominente Figuren der soziologischen wie sozialpsychologischen Theoriegeschichte berufen. Die Frage nach der Handlungsrelevanz von Werten erscheint damit theoretisch offen, während gleichzeitig die bisherige Lage empirischer Befunde diese Frage ebenfalls nicht entscheiden kann. Der Kenntnisstand zur zugrundeliegenden Fragestellung sollte deshalb durch weitere empirische Forschung vorangebracht werden. Solche Forschung sollte dabei idealerweise auf Paneldaten, also der Beobachtung derselben Individuen über die Zeit hinweg, und repräsentativen Bevölkerungstichproben basieren. Solche längsschnittlich angelegte Studien erlauben zudem die zeitliche Trennung von tatsächlichen wertbasierten Entscheidungen und nachträglichen Wertadaptationen bzw. Rationalisierungen. Für die Umsetzung solcher Studien ist aber auch eine zumindest grobe Vorstellung darüber notwendig, wie Werte auf individuelles Handeln Einfluss ausüben. Dazu wird im Folgenden auf soziologische Handlungstheorien und deren Bezug zu Wertvorstellungen eingegangen.

2.3 Werte in soziologischen Handlungstheorien

Um die Relevanz von Wertvorstellungen auf individuelles Handeln untersuchen zu können, muss eine theoretische Vorstellung davon existieren, wie Werte sich auf das Handeln auswirken können. In diesem Abschnitt wird deshalb auf zwei klassische Theorieansätze zur Erklärung sozialen Handelns eingegangen. In der soziologischen Theorietradition war zunächst die Idee vorherrschend, dass Menschen im gesellschaftlichen Zusammenleben soziale Rollen ausfüllen und damit gesellschaftlich vorgegebene Normen befolgen. Allerdings haben Modelle der rationalen Wahl, in denen Menschen als Interessen geleitete Nutzenmaximierer verstanden werden, zunehmend an Gewicht in der soziologischen Theoriebildung

gewonnen. In beiden Traditionen spielen Werte zumindest teilweise eine Rolle, die im Folgenden erörtert wird.

2.3.1 Normbefolgung: Der Homo Sociologicus

Normbasiertes Handeln stellt in gewisser Weise den paradigmatischen Handlungstyp der klassischen Soziologie dar (vgl. Schimank, 2010). So versucht Parsons (1968) die Konvergenz von Weber, Durkheim, Pareto und Simmel in genau diesem Punkt aufzuzeigen.⁹ Normbasiertes Handeln ist dann zur Mitte des letzten Jahrhunderts, auch und vor allem durch den Einfluss Parsons mittels der Rollenmetapher ausgearbeitet worden. Klassisch für die deutsche Soziologie ist Dahrendorfs Darstellung in *Homo Sociologicus* (Dahrendorf, 2006). Dort definiert er soziale Rolle als ein Bündel von Verhaltenserwartungen, die an einen Träger sozialer Positionen geknüpft werden. Dabei bildet eine Verhaltenserwartung genau eine soziale Norm und Rollen sind ein Nexus von Normen, die eine Person betreffen, die eine spezifische Position in der Sozialstruktur einnimmt (und damit auch eine spezifische Funktion erfüllt). Bei Normen handelt es sich demnach um gesellschaftliche Erwartungen, die die Konformität der Gesellschaftsmitglieder gewährleisten sollen.¹⁰ Normen bilden die Antwort auf die Frage, wie gesellschaftliche Stabilität möglich ist; Rollen und Normen gewährleisten die Erwartbarkeit von Handlungsabläufen, machen die Handlungen von Individuen planbar und tragen dafür Sorge, dass Individuen ihren funktionalen Beitrag zur Erhaltung des gesellschaftlichen Gesamtsystems leisten.

Zwei Mechanismen sorgen dafür, dass Normen auch eingehalten werden: die Inkorporation von Normen im Zuge der Sozialisation und die Bewehrung von Normen mit Sanktionen. Erstens werden Normen im Zuge der Sozialisation beim Hereinwachsen in die Gesellschaft inkorporiert, also in die Persönlichkeitsstruktur der Heranwachsenden übernommen und integriert. Sie bilden die Grundlage für das moralische Empfinden der Gesellschaftsmitglieder - also die Basis dafür, was subjektiv als normativ richtig oder falsch angesehen wird. So werden Normen zu Maßstab und Richtschnur des eigenen Handelns. Das hat zur Folge, dass individuelles Handeln in den gesellschaftlich dafür vorgesehen Bahnen abläuft. Der Sozialisationsprozess führt sozusagen zu einer prästabilisierten Harmonie zwischen Individuum und Gesellschaft.

Dieser Mechanismus der Sicherung von Konformität des Handelns durch Inkorporation im Sozialisationsprozess reicht nicht aus, um gesellschaftliche Stabilität zu sichern. Deshalb sind Normen zweitens mit Sanktionen bewehrt. Dahrendorf

⁹Dabei betont Durkheim wahrscheinlich am nachhaltigsten den notwendigen Charakter sozialer Normen: ohne solche Normen wären seiner Ansicht nach die individuellen Bedürfnisse des Menschen grenzenlos und unersättlich und bedürfen daher der sozialen Einfriedung (Durkheim, 1999, S. 208ff.).

¹⁰In analoger Weise definiert Goffman (2003, S. 18): „Wenn wir soziale Rolle als die Ausübung von Rechten und Pflichten definieren, die mit einem bestimmten Status verknüpft sind, dann können wir sagen, daß eine soziale Rolle eine oder mehrere Teilrollen umfaßt und daß jede dieser verschiedenen Rollen von dem Darsteller bei einer Reihe von Gelegenheiten vor gleichartigem Publikum [...] dargestellt werden kann.“

Erwartung	Sanktion		Manifestation
	Positiv	Negativ	
Muss		Gerichtliche Bestrafung	Gesetz
Soll	(Sympathie)	Missbilligung, Sozialer Ausschluss	Sitte
Kann	Schätzung, moralischer Respekt	(Antipathie)	Gewohnheit

Abbildung 2.1: Rollen- und Sanktionstypen. Quelle: Dahrendorf (2006), eigene Ergänzungen

unterscheidet drei Formen von Erwartungen, die jeweils mit unterschiedlichen Sanktionen verknüpft sind: Muss-, Soll-, und Kann-Erwartungen (oder Normen). Diese drei Formen unterscheiden sich durch die Größe des Ermessensspielraumes, der den jeweiligen Adressaten dieser Normen beim Handeln verbleibt. Bei Muss-Erwartungen ist dieser Ermessensspielraum am geringsten: Aus der Sicht der Gesellschaft müssen sie befolgt werden. Dabei handelt es sich vor allem um formal institutionalisierte Erwartungen, die gesetzlich abgesichert sind und somit strafrechtlich sanktioniert werden. Aus funktionaler Sicht betrifft das vor allem soziale Bereiche und Handlungen, die für die Erhaltung der Gesellschaft als ganzer elementar sind. Soll-Erwartungen sind ihrerseits nicht gesetzlich verankert, also nicht offiziell kodifiziert, aber dennoch fester Bestandteil des Zusammenlebens der Gesellschaftsmitglieder. Zuwiderhandlungen führen zu moralischer Missbilligung und im schlimmsten Fall, zum Ausschluss aus der Gruppe. Hier bewegt sich die Analyse auf der Ebene der Sitte. Drittens lassen die Kann-Erwartungen dem Individuum den größten Spielraum, ob er diese Erwartungen erfüllen möchte oder nicht; sie erlauben den höchsten Grad an Freiwilligkeit. Es gibt deshalb auch keine negativen Sanktionen bei Nichteinhaltung, sondern im Gegenteil positive Sanktionen bei Erfüllung der Erwartungen in der Form des moralischen Respekts. Allerdings ist auch eine solche Freiwilligkeit in einem gewissen Rahmen erwartbar und jemand, der immer nur das Nötigste tut, wird kaum die Billigung der anderen Sozialteilnehmer erfahren. Etwas paradox formuliert: Die freiwillige Befolgung dieser Kann-Erwartungen wird erwartet. Diese beziehen sich auf die Ebene der Gewohnheit.

Normen können also anhand der Größe des individuellen Spielraumes, der mit ihnen verbundenen Sanktionsmechanismen und den gesellschaftlichen Erscheinungsformen, in denen sie verkörpert sind, klassifiziert werden. Zusammengekommen führen die durch Sozialisation übernommenen Normen mit den Sanktionsmechanismen dazu, dass individuelles Verhalten dem sozial erwünschten und gesellschaftlich erwarteten Verhalten entspricht und es nicht zu abweichendem Verhalten kommt.

2.3.1.1 Werte und Normbefolgung

In der Konzeptionalisierung des Homo Sociologicus spielen Normen eine herausgehobene Rolle. Die Rollenerwartungen relevanter anderer Personen der sozialen Umgebung bestimmen bei dieser Betrachtungsweise direkt das Handeln des Individuums. Allerdings bleibt in diesem Modell die Subjektivität des Handelnden unterbelichtet, sodass individuelle Lebensziele und Werte theoretisch keinen Einfluss auf das individuelle Handeln nehmen können. Der Lebenslauf wird in Form eines Lebenslaufregimes als Abfolge fest gefügter Phasen und dazwischenliegender Übergänge mit entsprechenden Altersnormen einfach durchlaufen. Werte spielen allein als gesellschaftliche Werte eine Rolle, insofern Werte auf der gesellschaftlichen Ebene in soziale Normen übersetzt werden. Damit bietet das soziologische Theoriemodell des Normenbefolgers keine geeignete Grundlage, den Einfluss von Werten auf individuelles Handeln zu erklären, da individuelle Wertvorstellungen im Modell nicht genügend gewürdigt werden. Deshalb werden als nächstes Theorieansätze betrachtet, die insbesondere das Individuum und die individuelle Wahl zwischen Handlungsoptionen ins Zentrum ihres Interesses rücken.

2.3.2 Nutzenmaximierung: Homo Oeconomicus

Im Gegensatz zur Betrachtung des Menschen als Rollenspieler, in der Handeln vorrangig auf gesellschaftliche Normen zurückgeführt wird, nehmen Theorien der rationalen Wahl das wohlverstandene Eigeninteresse der Individuen als Grundlage zur Erklärung von individuellem Handeln. Das Handlungsmodell der soziologischen Rational-Choice-Theorien (RC-Theorien) beruht auf dem „homo oeconomicus“ der klassischen Ökonomie und sieht die Handelnden als mit einer Präferenzstruktur ausgestattete Nutzenmaximierer (vgl. Schimank, 2010).

RC-Theorien gehen davon aus, dass in einer gegebenen Situation ein Individuum prinzipiell immer verschiedene Optionen besitzt und unterschiedliche Handlungen ausgeführt werden können. Handlungen sind immer Wahlen zwischen verschiedenen Handlungsalternativen und diese wiederum sind mit bestimmten Zielen verknüpft. Ziele sind dabei vom jeweiligen Individuum gewünschte Zustände in der Welt, deren Eintreten eine Wunscherfüllung bzw. einen Vorteil für das handelnde Individuum darstellt. Die Zielerreichung ist daher von Nutzen für das Individuum.

Rational ist diejenige Entscheidung bzw. Handlung, die gemessen an der individuellen Präferenzstruktur zum höchsten Nutzen, also zur größtmöglichen Befriedigung dieser Präferenzen führt. Präferenzen repräsentieren den individuellen Nutzen, der mit einer bestimmten Handlungsoption verbunden ist. Damit die Bevorzugung einer bestimmten Handlungsoption eindeutig bestimmt werden kann, müssen die Präferenzen eines Individuums in einer geordneten Liste, einer sogenannten Präferenzordnung, vorliegen. Diese individuelle Präferenzordnung muss verschiedene Bedingungen erfüllen, damit sie aus Sicht von Ökonomen

Rationalität beanspruchen kann.¹¹

Ein Vorteil von RC-Theorien ist ihre Anschlussfähigkeit an mathematische Modellbildung und quantitativ-empirische Forschung in den Sozialwissenschaften. Auch soziologische Forschung bedarf der Modellbildung und Formalisierung von Handlungsansätzen, um eine genaue Vorstellung von Wirkungszusammenhängen und der Wirkweise einzelner Faktoren im Gesamtprozess des Handelns vermitteln zu können. Am fortgeschrittensten sind Formalisierungsanstrengungen in RC-Ansätzen, die sich bis zu einer komplexen mathematischen Modellbildung in der ökonomischen Spiel- und Entscheidungstheorie ausweiten können.

Theorien der rationalen Wahl sind häufig Kritik ausgesetzt, die sich auf den fehlenden Realitätsbezug bezieht, da „unrationale“ Momente wie Traditionen, Unwissenheit, Habitualisierungen und Affekte vermeintlich nicht einbezogen werden (Kiser & Hechter, 1998). Im Folgenden wird am Beispiel des RREEMM-Modells von Lindenberg näher beschrieben, wie diese Kritik in Theorien der rationalen Wahl aufgenommen und verarbeitet wird.

2.3.2.1 Das RREEMM-Modell von Lindenberg

Das Handlungsmodell der rationalen Wahl (Rational Choice) wird hier anhand der Konzeptionalisierung von Lindenberg, dem sogenannten RREEMM-Modell, vorgestellt (Esser, 1996; Lindenberg, 1985, 1990, S. 237ff.). Dabei handelt es sich nicht um ein reines Rational-Choice (RC) Modell, sondern bereits um eine soziologische Erweiterung desselben: Das RC Paradigma wird durch die Integration anderer soziologischer Handlungskonzeptionen und der sozialen Kontexte der Handelnden erweitert, um es für die Erklärung sozialen Handelns anzupassen. Das Modell betont gleichzeitig, dass es sich bei Handlungen nicht um rein passive Reaktionen auf externe Reize oder die bewusste Ausführung sozialer Normen handelt, sondern um Prozesse, die von Individuen aktiv gesteuert werden. Dabei steht die Abkürzung RREEMM für: *Ressourceful, Restricted, Evaluating, Expecting, Maximizing Man* und bezeichnet die einzelnen Aspekte des Modells.

Jeder Handelnde verfügt über eine Reihe von *Ressourcen*, die eine Handlung erst ermöglichen. Diese umfassen sowohl seine physische Ausstattung (psychologische Persönlichkeitsmerkmale, Physis und Körperbau, besondere Begabungen), als auch seine soziale Ausstattung in Form von sozio-ökonomischen Ressourcen (ökonomisches, soziales, kulturelles Kapital). Natürlich schwankt die Ausstattung mit diesen Ressourcen von Individuum zu Individuum; trotzdem bildet diese Ausstattung die Grundlage dessen, was in eine Handlung „investiert“ werden kann.

¹¹Dazu gehören z. B. die Eindeutigkeit der Rangfolge sowie deren Transitivität, d. h. die innere Konsistenz in der Rangfolge der Präferenzen. Wenn Option A gegenüber Option B präferiert wird, und Option B gegenüber C, dann kann nicht gleichzeitig Option C gegenüber Option A bevorzugt werden. Sind diese Bedingungen erfüllt, kann die individuelle Nutzenfunktion in Abhängigkeit von den Präferenzen für eine Handlungsoption und den dazu gehörigen Kosten maximiert werden, um die optimale Handlungsalternative zu identifizieren. Diese Bedingungen ermöglichen zudem die mathematische Betrachtung des individuellen Wahlverhaltens mittels Nutzenfunktionen. Letzteres Problem der Transitivität ist auch bei der Messung von Werten relevant (siehe Kapitel 7.3.1)

Sie eröffnet den Möglichkeitsraum potenzieller Handlungen und offenstehender Optionen.

Trotzdem sind Akteure an eine Vielzahl interner und externer Restriktionen (*Restrictions*) gebunden, die dem individuellen Handeln Grenzen setzen. Neben natürlichen Begrenzungen, z. B. den Notwendigkeiten zur physischen Reproduktion wie Nahrung, Obdach und körperliche Unversehrtheit gehören zu den Grundvoraussetzungen menschlichen Lebens auch soziale Grenzen. Die Zugehörigkeit zu einem sozialen Gemeinwesen bietet zwar Schutz und eröffnet Handlungsmöglichkeiten, grenzt aber durch soziale Regeln des Zusammenlebens auch ein. Normen wirken insofern handlungsleitend, als sie mit Sanktionen verknüpft sind und Kosten für abweichendes Verhalten - in der Form von sozialer Missachtung oder physischen Strafen - verursachen. Solche Kosten werden dem Modell zu Folge aber immer gegen den möglichen Nutzen einer Normverletzenden Handlung abgewogen.

Akteure bewerten (*evaluate*) die Aspekte jeder Handlungssituation. Indem Objekte und Situationen positiv bewertet und als wünschbar und gewollt betrachtet werden, gehen sie in Handlungsziele über und bilden so die motivationale Grundlage jeglichen Handelns. Aspekte, die unwichtig bzw. nicht gewünscht sind, werden entsprechend zu vermeiden versucht. Der individuelle Nutzen einer Handlungsoption entspricht dabei der Differenz aus dem Nutzen des jeweiligen Handlungsziels abzüglich Aufwendungen und Nutzeneinschränkungen, die mit der Erreichung dieses Handlungsziels verbunden sind. Als Ergebnis der Evaluierung der unterschiedlichen Handlungsaspekte werden die verschiedenen Handlungsoptionen in eine individuelle Rangfolge gebracht, eine sogenannte Präferenzordnung.

Da die Zukunft nicht vorhersehbar ist, sind Einschätzungen über potenzielle Handlungsausgänge immer unsicher und mit Risiko behaftet. Diese Kontingenz jeden Handelns hat zur Folge, dass Handlungsziele stets nur mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit eintreten. Dieses kompliziert die Wahl der Handlungsziele für die Individuen zusätzlich. Unter Berücksichtigung dieser Unsicherheit müssen Handlungsoptionen nicht nur unter dem mit jeder Option verbundenen Nutzen betrachtet und in eine entsprechende Rangfolge gebracht werden, sondern dass Risiko des Nichterfolgs muss ebenfalls ins Kalkül einbezogen werden. Der subjektive Nutzen einer Handlungsalternative wird so zum *erwarteten* (*expected*) subjektiven Nutzen, der aufgrund unterschiedlicher Eintrittswahrscheinlichkeiten vom Nutzen ohne Unsicherheit abweicht.¹² Welche Handlungsoption dann den größten erwarteten Nutzen bietet, hängt damit von den erwarteten Eintrittswahrscheinlichkeiten und der persönlichen Risikoneigung der Handelnden ab.

Dieser letzte Aspekt betrifft den aus dem RC-Ansatz vertrauten Sachverhalt, dass ein Individuum mit seinen Handlungen versucht, seinen persönlichen Nut-

¹²Zwar können Akteure versuchen, durch Informationsbeschaffung die Handlungsunsicherheit zu verringern, aber da dies seinerseits mit Kosten verbunden ist, ist der Nutzen solcher Informationsgewinnung selbst begrenzt. Je unwichtiger die Entscheidung für die Akteure ist, umso weniger lohnt sich eine ausführliche Recherche über die Bedingungen unterschiedlicher Handlungsoptionen.

zen zu *maximieren*, hier den erwarteten Nutzen. Dabei ist zu bedenken, dass die subjektive Einschätzung der einschränkenden Kraft externer und interner Restriktionen sowie des zu erwartenden Nutzens unter Unsicherheit geschieht und deshalb von einer „objektiven“ Betrachtung abweicht. Unter dieser Einschränkung werden der zu erwartende Nutzen mit den zu erwartenden Kosten einer Handlungsalternative aufgerechnet, der zu erwartende Nettonutzen mit dem anderer Optionen abgeglichen und schließlich die Handlungsoption mit dem größten zu erwartenden Nettonutzen gewählt.

Die genannten Einschränkungen der Nutzenmaximierung wie Unsicherheit und unvollständige Information über künftige Handlungsausgänge führen dazu, dass eine Handlung unter den subjektiven Bedingungen zwar als rational erscheint, objektiv bei vollständiger Information ohne Unsicherheit aber anders ausgefallen wäre. Soziale Institutionen können unter diesem Gesichtspunkt als Einrichtungen verstanden werden, die durch die sedimentierte Erfahrung vieler Individuen über einen langen Zeitraum hinweg den individuellen Akteuren helfen, bei ihren subjektiven Handlungsentscheidungen der objektiven Rationalität näher zu kommen. Soziale Tatsachen wie Rechtsnormen und Traditionen gehen daher in die individuelle Nutzenkalkulation nicht nur als Kosten ein, sondern auch als institutionalisierte Wissensspeicher über die Erfolgswahrscheinlichkeiten unterschiedlicher Handlungsoptionen.

2.3.3 Werte in erweiterten Modellen sozialen Handelns

Die Diskussion des RREEMM-Modells zeigt, wie in RC-Theorien auf Verkürzungen und zu simple Vorstellungen der rationalen Wahl verzichtet werden kann, um zu einer realistischeren Erklärung sozialen Handelns zu kommen. Dort wird die „bounded rationality“ der Akteure betont, also deren nur begrenztes Weltwissen über die sie umgebende Raum und Zeit, sowie andere Restriktionen, wie etwa die situationale Gebundenheit von Entscheidungen.

Gleichzeitig bleibt die Nichtbeachtung von Werten als genuin handlungsleitende individuelle Ressource als Kritik bestehen: Norm- und wertbasiertes Handeln lässt sich nicht mit einem Ansatz in Verbindung bringen, der vor allem rationales Eigeninteresse in das Zentrum der soziologischen Betrachtung rückt. So schreiben Hechter & Kanazawa (1997, S. 208): „To better explain social outcomes arising from individual action, rational choice theorists must begin to understand the origin and the nature of values that motivate human behavior.“

Eine weitere Entwicklung in der zeitgenössischen, soziologischen Handlungstheorie betrifft die Frage, inwieweit neuere Erkenntnisse insbesondere aus der Kognitionspsychologie über die Bedeutung nicht-bewusster, intuitiver und automatisierter kognitiver Prozesse auf Denken und Handeln von Individuen berücksichtigt werden können und sollten. Vaisey (2008; 2009) etwa schlägt in unmittelbarer Reaktion auf die oben skizzierte Kritik amerikanischer Kulturosoziologen an der Handlungsrelevanz von Werten ein Dual-Process-Modell vor, um diese Kritik mit der motivationalen Kraft von Werten in eine gemeinsame Sicht sozialen Handelns zu integrieren. Die von Kulturosoziologen ins Spiel gebrachten

kulturellen Schemata, Praktiken und habitualisierten Regelmäßigkeiten verortet Vaisey im Bereich dieser intuitiven, automatisierten, unbewussten „Skripte“, die das Handeln im Alltag üblicherweise steuern. Gleichzeitig teilt er nicht die generelle Kritik an der fehlenden Handlungsrelevanz von Werten und deren Kraft, Handeln reflexiv, sozusagen selbstbestimmt, anzuleiten. In einem zweiten Modus des Handelns können dementsprechend Werte neben den habitualisierten Skripten ihre motivationalen Kraft auf individuelles Handeln entfalten. Vaisey konkretisiert diese Vorstellung anhand eines Bildes, das er bei Haidt (2012) entlehnt, der seinerseits die Idee vorbewusster, intuitiver Antriebsfedern für das Feld der Moralpsychologie fruchtbar gemacht hat. Demnach gleicht das Individuum der Kombination eines Reiters auf einem Elefanten, wobei der Elefant die vorbewussten, habitualisierten Strebungen darstellt, der Reiter die reflexive, abwägende und zielgerichtete Steuerungskapazität. Während im Allgemeinen der Elefant rein aufgrund seiner Masse und Trägheit die Richtung vorgibt, hat der Reiter, oben sitzend, dennoch die Möglichkeit zu Kurskorrekturen, insbesondere in der längeren Frist. Im Regelfall bestimmen also fest verankerte, internalisierte, automatisch ablaufende Verhaltensweisen das Handeln und Verhalten des Individuums, der reflexiven Ebene bleibt die Möglichkeit zur Handlungsanleitung jedoch erhalten. Vaisey berichtet zudem empirische Befunde, die die Effekte zweier Ebenen, sozialer Kontexte wie individueller, werthaltiger Präferenzen auf das Handeln belegen, etwa am Beispiel von Bildungsaspirationen und nachgelagerter Entscheidungen über den Bildungsweg (Vaisey, 2010).

Vaisey skizziert eine attraktive Möglichkeit, sowohl den kulturellen Vorgaben und Prägungen, als auch der handlungsleitenden Rolle von Werten, im Rahmen eines „Dual Process Models“ des Handelns gerecht zu werden. Gleichzeitig wird bei ihm das Verhältnis beider Ebenen innerhalb dieses, aus zwei Prozessen bestehenden, Handlungsmodells nicht hinreichend erklärt. Es bleibt zu fragen, wie genau die beiden Ebenen zueinander stehen; wann der eine Modus die Oberhand behält, wann der andere. Im Folgenden wird deshalb auf zwei jüngere, vor allem in der europäischen Soziologie beheimateten Versuche eingegangen, Werte als handlungsleitende Motive in bestehende RC-Ansätze zu integrieren, d.h. habitualisierte wie reflexive Modi der Handlungssteuerung zu berücksichtigen und beide gemeinsam für die soziologische Erklärung individuellen wie kollektiven Handelns zu öffnen. Dies ist zum einen das Modell der Frame-Selection (MFS) von Esser (sowie deren Weiterführung durch Kroneberg) und zum anderen die Theorie der sozialen Produktionsfunktionen (SPF) von Lindenberg. Beide Ansätze ermöglichen ein detailliertes Nachdenken zu den jeweiligen Rollen unterschiedlicher Komponenten des Handelns und des Verhältnisses dieser Komponenten zueinander. Bei beiden Theorien handelt es sich um sogenannte „weite“ RC-Theorien, die versuchen, eine Vielzahl unterschiedlicher Motivationen und den Einfluss sozialer Kontexte zu berücksichtigen (Kroneberg & Kalter, 2012). Diese „weiten“ Versionen von RC-Modellen versuchen zusätzliche, weitere Entscheidungsprozesse und Mechanismen neben der reinen Maximierung des erwarteten Nutzens zu integrieren. Damit öffnen sich das RC-Paradigma für andere soziologische Erklärungsansätze, wird zugleich aber inhaltlich unbestimmter und weniger trennscharf. Die Bestimmung

der handlungsleitenden Präferenzen beispielsweise ist nicht mehr apriori gegeben, sondern muss mittels unterstützender theoretischer Annahmen bzw. empirischer Voruntersuchungen erst bestimmt werden. Es zeigt sich, dass insbesondere die Theorie sozialer Produktionsfunktionen von Lindenberg geeignet ist, eine Bandbreite unterschiedlicher Präferenzen in einen theoretischen Rahmen abhängig von Kontext und Lebenssituation, zu integrieren und so auch für die Einbindung der oben formulierten Konzeption von Wertvorstellungen anschlussfähig ist.

2.3.3.1 Das Modell der „Frame Selection“

Das Modell der Frame- Selektion (MFS) ("MFS"; Esser, 2002b, 2005) dient als ein Vorschlag, zwei der klassischen Perspektiven zu vereinen, der Mensch als nutzenmaximierendes Individuum - Homo Oeconomicus – sowie der Mensch als Normenbefolger und Rollenspieler - Homo Sociologicus, und erhebt gleichzeitig den Anspruch, auch Ansätze der verstehenden Soziologie angemessen zu berücksichtigen.

Im ersten Schritt geht es um die Antwort auf die Frage, was für eine Handlungssituation vorliegt, in der gehandelt werden soll. Es muss also zunächst eine Definition der Situation erfolgen, denn um handeln zu können, muss klar sein, was für eine Situation vorliegt. Jede Situation erfährt eine Definition die alle weiteren Handlungen des Akteurs rahmt und festlegt. Esser geht davon aus, dass letztere Information in so genannten Frames enthalten ist, die jeder Sozialteilnehmer als mentale Modelle für eine Vielzahl von Situation verinnerlicht hat und latent bereithält. Um also in einer bestimmten Situation sich adäquat zu verhalten, muss die Auswahl des „richtigen“ Frames erfolgen, die richtige Definition der Situation. Die Selektion eines passenden mentalen Modells der Situation entspricht so der Interpretation der Situation. In einem zweiten Schritt geht es darum, ein angemessenes Verhaltensmodell auszuwählen – das passende Skript für die jeweilige Situation, das angibt welches Handeln in einer solchen Situation als angemessen betrachtet wird. Dieses mentale, kognitiv verfügbare Skript entspricht gewissen Normen, Routinen, und Gewohnheiten. Das Skript gibt die Antwort auf die Frage: „Was für eine Art von Verhalten ist angebracht?“. Schließlich gibt es noch einen dritten Schritt, denn die Antwort auf die dritte Frage: „Was genau werde ich tun?“ muss noch gefunden werden.

Dieser Schritt betrifft die letztendliche Aktionsauswahl und die so genannte Modusauswahl. Es gibt nämlich zwei Modi, in der die Entscheidung über die Handlung getroffen werden kann. Entweder kann diese automatisch-spontan erfolgen, dann wird einfach dem Skript aus Schritt zwei gefolgt und es kommt zu keiner Berücksichtigung von ökonomischen Anreizen. Oder die Handlungsentscheidung geschieht im zweiten Modus: reflektierend-kalkulierend. Dann werden Handlungsfolgen und Alternativen in die Handlungsentscheidung einbezogen und das Ergebnis entspräche dem eines herkömmlichen RC-Modells.

Der Kern des MFS besteht nun eben in der Wahl dieses Modus. Esser geht davon aus, dass die Wahl des Modus, von der Stärke abhängt, mit der das verhaltensbestimmende Skript aktiviert ist. Wenn das Skript mental stark ak-

tiviert ist, dann wird normativ und nicht nutzenmaximierend gehandelt, d. h. Anreize und Kosten fallen nicht ins Gewicht. Die Auswahl eines Modus ist dabei eine unbewusste Meta-Entscheidung, folgt aber formal dem Modell der Wert-Erwartungstheorie, solange der erwartete Nutzen der Handlung höher ist als die zusätzlichen erwarteten Reflexionskosten im rc(=rational-choice)-Modus.

Um diese Wahl durchzuführen, sind eine Reihe von Parametern zu berücksichtigen. Erstens, die Stärke der Aktivierung des Skripts. Dabei handelt es sich um die Stärke der Erwartung, dass es angemessen ist, sich nur auf dieses Skript zu verlassen. Zweitens sind die Gelegenheiten zur Reflexion zu berücksichtigen, bzw. ob die Situation Reflexion überhaupt zulässt. Unter starkem Zeitdruck sind die Möglichkeiten zur Reflexion stark begrenzt. Drittens ist die Motivation zur Reflexion zu beachten. Diese wird verstanden als der erwartete Nutzen aus einer alternativen Handlung zum Skript und besteht aus alternativen Anreizen. Viertens sind die Kosten der Reflexion zu nennen, d. h. der Aufwand, zu einer „rationalen“ Entscheidung zu kommen. Zudem ist die Stärke der Internalisierung einer Norm zu berücksichtigen: Die Wahrscheinlichkeit einer rational-kalkulierenden Handlungswahl sinkt, je stärker eine bestimmte Norm internalisiert ist und Nutzenanreize irrelevant für die Handlungsauswahl im Falle einer sehr starken Aktivierung einer Norm werden.

Auf diese Weise stellt das Modell der Frame-Selektion einen ausgewogenen Ansatz dar, die handlungstheoretischen Überlegungen verschiedener soziologischer Traditionen zusammenzuführen und in ein Modell zu integrieren. Zudem leistet das Modell eine Formalisierung von Theorie, die im Sinne eines Fortschritts in der Theoriebildung der Soziologie wünschenswert ist und zudem die empirische Überprüfung des Modells erleichtert. Dennoch wurde das MFS erheblich kritisiert, etwa hinsichtlich des Realitätsgehalts einiger Annahmen, der fehlenden Formalisierung der Schritte der nach der Modus-Auswahl folgenden Skript- und Handlungsauswahl sowie einiger Inkonsistenzen, die sich bei einer mathematischen Ausformulierung des Modells ergaben. Kroneberg (2005) hat diese Kritik produktiv verarbeitet und eine tragfähigere Version des MFS konzipiert (etwa die unrealistische Annahme fallen gelassen, dass in einer gegebenen Situation jeweils nur genau zwei Frames und Skripte zur Auswahl stehen). So lässt sich z.B. anhand des verbesserten Modells erklären, wie Menschen selbst unter der Gefahr für Leib und Leben (also in sogenannten „Hochkostensituationen“) sich zu altruistischem Handeln „verleiten“ lassen (Kroneberg *et al.*, 2010).

Trotzdem kann das MFS weiterhin kritisiert werden. So wird hier bspw. bewusste, reflexive Entscheidungsfindung (der rc-Modus) mit Rational-Choice Theorie gleichgesetzt (Kroneberg, 2005, S.353). Das ist aus zwei Gründen irreführend: Erstens gibt es natürlich reflexive Entscheidungsfindung, die über das Abwägen von Kosten und erwartetem Nutzen hinausgehen. Jeder dürfte schon einmal über ein schwieriges moralisches Problem unter der Einbeziehung unterschiedlicher moralischer Gründe intensiv gegrübelt haben, dergestalt, dass dies nicht dem AS-Modus zugeschlagen werden kann. Diese Möglichkeit ist im Modell nicht enthalten. Zweitens erscheint es zumindest möglich, wenn nicht gar wahrscheinlich, dass eigentliche Kosten-Nutzen-Abwägung selbst so routiniert abläuft, dass sie

einem habitualisierten Schema gleicht.¹³ Die Gleichsetzung von Bewusstheit mit Abwägung im rc-Modus erscheint deshalb auch in der neuen Formulierung des Modells durch Kroneberg problematisch. Weiterhin erscheint der as-Modus im Vergleich zum rc-Modus eigentümlich unterspezifiziert. Hier werden die unbedingte Befolgung einer sozialen Norm, das Festhalten an bewährten Routinen oder emotionale Reaktionen in ein und demselben Modus formalisiert, ohne zu fragen, inwieweit zwischen diesen Elementen entscheidende konzeptionelle Unterschiede bestehen und ohne die Möglichkeit offen zu lassen, mögliche Unterschiede empirisch zu überprüfen.¹⁴ Schließlich ist auch nicht hinreichend begründet, warum die Modusselektion selbst nach der Theorie des Erwartungsnutzens formalisiert werden sollte (auch die Beibehaltung der Kennzeichnung „rc“-Modus ist vor diesem Hintergrund zumindest unglücklich).¹⁵

Eine entscheidende Schwäche zeigt sich außerdem für den hier untersuchten Zusammenhang in der mangelnden Unterscheidung zwischen Normen, Werten, und anderem ethisch motivierten Verhalten. Werte und Normen werden nicht hinreichend getrennt, beide gehen als Restriktionen, die die Maximierung des individuellen Nutzens begrenzen, ins Modell ein. Die verwendete Wertekonzeption versteht Werte dagegen nicht als restringierend, sondern direkt handlungsleitend, in dem sie die der rationalen Wahl zu Grunde gelegten Präferenzordnung bestimmen. Die von Kroneberg explizierte Version der Weberschen Wertrationalität mittels des FMS gleicht schließlich eher dem ebenfalls von Weber stammenden Begriff der Gesinnungsethik, die im Gegensatz zu einer Verantwortungsethik die Konsequenzen des Handelns ausblendet (und damit der aus der praktischen Phi-

¹³Man kann sich das leicht anhand folgender Überlegung klarmachen: Sobald alle entscheidenden Parameter (Handlungsalternativen, Nutzengrößen, Wahrscheinlichkeiten, etc.) bekannt sind, steht das Ergebnis des rc-Prozesses sofort fest. Ein Prozess, der wirkliche Abwägung beinhaltet, ist das im Prinzip nicht.

¹⁴Zudem scheint der Anspruch, auch einer Einbeziehung der interpretativen Soziologie in das Modell nicht eingelöst, da hierfür, im interaktionistischen Sinne, die Einbeziehung anderer Situationsteilnehmer in das Modell zwingend erforderlich wäre aber bisher nicht geschehen ist. Der interaktionistische Charakter der Situationsdefinition geht verloren – typischerweise handeln Akteure eine Situationsdefinition gemeinsam aus. Insofern ist die regelmäßige Nennung z.B. von Goffman u.a. bei Kroneberg etwas irritierend. Zwar werden Aushandlungsprozesse im Vorbeigehen erwähnt (Kroneberg, 2007, S.217); dies hat aber keine erkennbaren Auswirkungen auf die Ausgestaltung der Theorie. Das ist umso erstaunlicher, als die von ihm selbst zitierte Habermas-Passage nur vor dem Hintergrund verständlich wird, dass ein Sprecher und ein Hörer Gründe für die Gültigkeit einer Norm (und nicht eines Wertes) austauschen. Der generelle Versuch, mit anderen Theorietraditionen ins Gespräch zu kommen, kann jedoch nur begrüßt werden.

¹⁵Gerade wenn es etwa um die Auswahl einer passenden Deutungsdefinition, eines passenden Frames, geht, stellt sich die Frage, ob nicht Erkenntnisse aus der Informationsverarbeitung hinsichtlich automatisierter Mustererkennungen eine geeignetere Alternative darstellen würden. Darauf verweisen schon die von Kroneberg und Esser selbst verwendeten Begriffe bei der Auswahl der Frames bei der Situationsdefinition, wo von „Angemessenheit“, „Passung“ und „Match“ gesprochen wird. Die Rahmenselektion ließe sich dann dahingehend formalisieren, dass die Distanz bzw. Ähnlichkeit der in der Situation vorfindlichen Objekte mit denen Objekten in den kognitiv verfügbaren Frames abgeglichen und ein entsprechendes Distanzmaß minimiert werden würde. Entsprechende Verfahren zur Mustererkennung basierend auf diesem Prinzip sind in der empirischen Sozialforschung weit verbreitet und finden etwa bei statistischen Matching-Verfahren oder Clusteranalysen breite Anwendung.

losophie bekannten Unterscheidung von deontologischen (pflichtethischen) und konsequentialistischen (die Folgen betreffenden) Ansätzen entspricht). Hier soll jedoch gerade im oben beschriebenen Verständnis die von Werten in teleologisch orientieren Handlungen untersucht werden.

Trotz des innovativen Ausgangspunkts und des Anspruchs, Frames, Normen und Werte, im RC-Paradigma für empirische Untersuchungen fruchtbar machen zu können, ist das Modell der Frame-Selektion dennoch nicht das geeignete Modell, um die Handlungsrelevanz von Werten im hier verstandenen Sinne untersuchen zu können. Gleichzeitig scheint das MFS strukturell eher auf die Erklärung sozial kleinräumiger, wiederkehrende Alltagsentscheidungen ausgerichtet zu sein. Wie oben dargelegt gehe ich jedoch davon aus, dass sich die handlungsleitende Kraft von Werten vor allem beim Übergang zwischen unterschiedlichen Lebensphasen, also subjektiv bei folgenreichen Lebenslaufentscheidungen zeigt.

2.3.3.2 Theorie der sozialen Produktionsfunktionen

Die Theorie der sozialen Produktionsfunktionen (SPF) besagt, dass Menschen sich in ihrem Handeln um zwei grundlegende, übergeordnete „Güter“ bemühen, und zwar körperliches Wohlbefinden und soziale Anerkennung (Lindenberg, 1996, 2006). Diese beiden bilden zusammen die beiden wichtigsten Ziele für den Menschen.

Die Wahl dieser Ziele ist keineswegs willkürlich, sondern knüpft an zentrale Konzepte in der Ökonomie wie der Soziologie an. Körperliches Wohlbefinden nimmt den zentralen Platz vor allem in ökonomischen Theorien ein. Obwohl Ökonomen nicht explizit die Möglichkeit ausschließen, dass einige Güter und Dienstleistungen auch auf andere Aspekte als körperliches Wohlbefinden abzielen, konzentriert sich die ökonomische Analyse fast ausschließlich auf Güter, die körperliches Wohlbefinden produzieren. Das zweite zentrale Ziel besteht in dem Streben nach sozialer Anerkennung, wie es in der soziologischen Literatur häufig formuliert worden ist (Parsons & Shils, 1951).¹⁶

Die SPF-Theorie geht von einer Hierarchie von Produktionsfunktionen aus, die auf verschiedenen Ebenen angesiedelt sind. Die oberste Ebene bildet die Produktionsfunktion für den individuellen Gesamtnutzen (U), der zum Einen durch physisches Wohlbefinden (PW) und zum Anderen durch soziale Anerkennung (SW) erzeugt wird. Die zugehörige Produktionsfunktion ist die Nutzenfunktion $U = f(PW, SW)$. Anerkennung wird wiederum durch die drei instrumentellen Ziele Status (S), Verhaltensbestätigung (BC) und Zuneigung (A) „produziert“. Dem entsprechend lautet die Produktionsfunktion für soziale Anerkennung $SW = f(S, BC, A)$. Jeder dieser einzelnen instrumentellen Faktoren kann selbst wiederum durch andere Faktoren produziert werden. Verhaltensbestätigung ist z. B. oft eine Folge einer Mitgliedschaft in Gruppen (I) und der dort praktizierten

¹⁶So heißt es etwa bei Parsons & Shils (1951, S. 69): "except for the objects which gratify specific organically engendered needdispositions (i.e. physical wellbeing, S.L.), the most pervasive cathected object is a positive affective response or attitude on the part of alter or toward himself as object (e.g., love, approval, esteem)".

Konformität mit Normen (C). Die Produktionsfunktion von Verhaltensbestätigung würde für dieses Beispiel daher lauten $BC = f(I, C)$. Je tiefer man in der Hierarchie hinunter geht, desto kontext-spezifischer werden auch die zugehörigen Produktionsfunktionen.

Das Besondere an der Theorie der sozialen Produktionsfunktionen liegt jedoch nicht in der Formulierung dieser beiden übergeordneten Ziele, sondern in der Identifizierung von instrumentellen Zielen, die als Zwischenstationen zur Erreichung von physischem Wohlbefinden und sozialer Anerkennung angestrebt werden. Im Fall von sozialer Anerkennung handelt es sich dabei um Prestige, Verhaltensbestätigung und Zuneigung (Lindenberg, 1984), die ebenso wie die beiden obersten Ziele als universell eingestuft werden. Prestige und Status werden dabei über die Teilnahme im Erwerbsleben und die Ausübung eines spezifischen Berufs erlangt, Verhaltensbestätigung erfolgt über zustimmende und anerkennende Reaktionen seitens einer Bezugsgruppe, während Zuneigung vor allem aus persönlicher Nähe in intimen Beziehungen resultiert. Analog dazu werden zwei instrumentelle Ziele zur Erreichung des Oberziels physisches Wohlbefinden identifiziert: Stimulation und Komfort. Stimulation bezieht sich auf Anregungen und Anreize physischer Natur, die zu einem Zustand angenehmer körperlicher Erregung führen. Komfort bezieht sich auf die Komponente eines eher stetigen, behaglichen Wohlbefindens.

Der entscheidende Vorteil bei der Betrachtung universeller instrumenteller Ziele ist es, Substitutionsprozesse bei der Realisierung dieser Zwischenziele analysieren zu können. Es ist dieser Aspekt der Theorie der sozialen Produktionsfunktionen, der sie soziologisch relevant macht. Ein Beispiel: Weil Prestige in unserer Gesellschaft vor allem durch Berufe erlangt wird, steht dies im Alter nach der Pensionierung nicht mehr zur Verfügung. In diesem Fall kann man prognostizieren, dass nach der Pensionierung die Bemühungen soziale Anerkennung zu erlangen sich in Richtung Verhaltensbestätigung und Zuneigung verlagern werden. Mit zunehmendem Alter sind Menschen in immer weniger Rollen eingebunden und der Aufwand für die Herstellung von sozialer Anerkennung wird auf die Bereitstellung und Erlangung von Zuneigung konzentriert (in der Partnerschaft oder durch die Interaktion mit Enkelkindern, siehe Steverink & Lindenberg (2006)).

Bisher sind solche Substitutionseffekte allerdings in der soziologischen Literatur kaum behandelt worden. Obwohl soziale Anerkennung zwar im Mittelpunkt vieler soziologischer Betrachtungen steht, werden die verschiedenen Formen zur Erlangung sozialer Anerkennung nur selten getrennt behandelt. Zum Beispiel werden Respekt, Wertschätzung, Anerkennung und Ehre oft so betrachtet, als ob sie unterschiedliche Ausdrücke für ein und dieselbe Sache wären. Selten richtet sich die Aufmerksamkeit auf die Unterschiedlichkeit der Quellen sozialer Anerkennung und die unterschiedlichen „Kosten“ die damit verbunden sind. Die Möglichkeit, dass eine Person von einer Quelle von sozialer Anerkennung auf eine andere umschwenkt, weil die Preise und Kosten der unterschiedlichen Produktionsfaktoren sich verändert haben, kommt dadurch nicht in den Blick.

2.3.4 Werte in soziologischen Handlungstheorien

Dieser Abschnitt verortete Werte innerhalb soziologischer Theorien des Handelns. Dazu werden zunächst zwei traditionelle soziologische Modelle des Handelns vorgestellt: der Normen befolgende Homo Sociologicus und der Nutzen maximierende Homo Oeconomicus. Zudem werden zwei neuere Ansätze diskutiert, die sich um eine Integration von Theorien der rationalen Wahl und wertbasiertem Handeln bemühen.

Die Diskussion älterer und neuerer Konzeptionalisierungen sozialen Handelns hat gezeigt, dass diese dem im ersten Abschnitt erarbeiteten Verständnis von Werten nicht gerecht werden. Die Besonderheit von Werten wird verkannt, indem sie nicht hinreichend von Normen (und weiteren „einschränkenden“, „restriktiven“ Bedingungen) unterschieden und oft mit diesen gleichgesetzt werden. Das trifft auch auf den Ansatz der Frame-Selection zu, in dem Werte vor allem wie Normen als externe Einschränkung rationalen Handelns gesehen werden bzw. eher auf der Ebene der Frames angesiedelt sind. Kroneberg (2007) konzeptionalisiert eine Wertreflexion als eine Frame-Selektion im *rc*-Modus. Dies widerspricht jedoch dem Verständnis von Werten als „besonderen Wünschen“, die die obersten Präferenzen bilden, an denen wir uns im Leben orientieren.

Zudem scheint das MFS besser für die Erklärung von Alltagsentscheidungen geeignet zu sein, und weniger für die Modellierung der hier in den Blick genommenen Lebenslaufentscheidungen. Es gehört zu den Besonderheiten solcher weitreichender Entscheidungen, dass sie kaum im automatisch-spontanen sondern im reflexiv-kalkulierenden Modus getroffen werden. Für diese Tatsache lassen sich wiederum Argumente im Rahmen des MFS finden: Zum einen sind solche Entscheidungen aufgrund ihrer Tragweite mit hohen „Kosten“ verbunden, die eine tiefgehende Reflexion rechtfertigen. Zum anderen fallen solche Entscheidungen nicht „vom Himmel“, haben üblicherweise einen langen Vorlauf und werden häufig sogar sozialstaatlich-institutionell begleitet. Die am Ende der Schulzeit, von Schule, Eltern und Peers begleitete Berufswahl ist hierfür eine Paradebeispiel. Aus diesen Gründen scheint mir die Bedeutung unbewusst-automatischer Handlungsschemata für die in dieser Arbeit betrachteten Entscheidungen der Berufswahl empirisch vernachlässigbar sein.

Insofern die Verwirklichung von Werten, verstanden als die Realisierung grundlegender Ziele, das Wohl des Individuums vermehrt, gehen Werte als eine besondere Form von Präferenzen in die zu maximierende Nutzenfunktion ein. Lebensziele zum Beispiel können als letzte Zwecke gedacht werden, d. h. höherstufige Wünsche, die in der Präferenzordnung ganz oben erscheinen. Im Verhältnis zu diesen Zielen können andere Ziele nur als Mittel fungieren, als Zwischenstufen, die der Erreichung der höher geordneten Lebensziele dienen. Mittels der Theorie der sozialen Produktionsfunktion kann deshalb konzeptionalisiert werden, wie Werte sich auf die Nutzenfunktion auswirken. Entscheidend ist dabei, dass die SPF von einer Hierarchie unterschiedlicher Produktionsfunktionen ausgeht. Wenn Werte als eine Reihe übergeordneter bzw. instrumenteller Ziele gedacht werden, dann kann damit modelliert werden, wie sie sich auf niedrigere Ziele bzw. Präfe-

renzen auswirken. Werte werden so bestimmend für die Auswahl individueller Ziele, über die subjektives Wohlergehen erreicht wird. Damit befindet sich die Theorie der sozialen Produktionsfunktion in größerer Übereinstimmung mit dem im ersten Abschnitt erarbeiteten Verständnis von Werten als das Modell der Frame-Selektion¹⁷. Es wird hier nochmals deutlich, dass Werte als eine Form höherstufiger Wünsche und Präferenzen zu verstehen sind und über die Auswahl von Handlungszielen handlungsleitend wirken.

Diese Überlegungen sind auch geeignet, die in der jüngeren amerikanischen Kulturosoziologie geäußerten Zweifel an der handlungsrelevanz von Werten, die sich stark auf die Vorstellung der Handlungsleitung durch kulturellen Praktiken, Rahmungen, Habitualisierungen und Skripte, aber auch der Eingebundenheit in soziale Institutionen, leiten lassen, zu entkräften. Die Integration unterschiedlicher Modi des Handelns in ein Modell erlaubt es, sowohl strukturelle Rahmenbedingungen und kulturelle Prägungen als auch die motivationale Kraft von Werten angemessen zu berücksichtigen. Damit geben diese Theorien auch der von vielen Kulturosoziologen geforderten Kontextabhängigkeit des Handelns einen größeren Raum, in dem explizit die Rahmung der Handlung bzw. die in einer bestimmten Situation aktivierten Frames und Scripts, bei der Erklärung von Handeln berücksichtigt werden.

Schließlich muss gesagt werden, dass die angebotenen Alternativmodelle zur Handlungsrelevanz von Kultur in der Form von Habitualisierungen, verfügbaren Fertigkeiten und kulturellen Schemata jenseits allgemeiner Hinweise ihrerseits wenig darauf reflektieren, wie diese Rahmungen letztendlich auf das individuelle Handeln durchschlagen. Es bleibt bei der vagen Erwähnungen von Normen, Sanktionen und Kosten ohne detaillierte Beschreibung, wie diese im Einzelnen aussehen. Doch was genau Kosten und Sanktionen genau sind und wie diese im Einzelfall Wirken wirken, hängt stark von der individuellen Situation und dem darin befindlichen Individuum ab. Wie auch Normen sind Sanktionen und Kosten letztendlich interpretationsbedürftig und ihre Wirkung hängt ihrerseits von den Einschätzungen, Erwartungen und Präferenzen des betroffenen Individuums ab. Auch die angebotenen Theoriealternativen bedürfen also der Konkretisierung bevor sie für die Erklärung von Handeln fruchtbar gemacht werden können. Auch hier liegt schließlich eine Stärke der Berücksichtigung von Werten im Handeln: Erst durch ein Verständnis davon, was für ein Individuum tatsächlich wichtig und relevant ist, lässt sich der Begriff des Eigeninteresses erst inhaltlich füllen. Was im Anschluss als Kosten, Nutzen und Opportunitäten bei der Abwägung von Handlungsalternativen wie berücksichtigt wird, hängt wiederum von einem inhaltlich ausgefüllten Begriff des Eigeninteresses ab und damit nur unter Rekurs

¹⁷Interessanter Weise teilt Esser diese Ansicht zu einem gewissen Grad: Die kulturellen Ziele sind also der Gegenstand der Werte, an denen sich die Menschen orientieren. [...] Da die Menschen an den kulturellen Zielen nur als Mittel für die eigentlich erstrebten Güter - physisches Wohlbefinden und soziale Anerkennung - hängen, werden die *gleichen* Menschen unter unterschiedlichen Definitionen der kulturellen Ziele sich jeweils gänzlich *anders* verhalten“ (Esser, 1996, S. 439, Hervorhebung im Original). Hier teilt Esser die Vorstellung von Werten als kulturellen Zielen, die individuelle Präferenzen bestimmen und so auf das Handeln Einfluss nehmen.

auf die Wertvorstellungen des Individuums verstehbar.¹⁸

2.4 Zusammenfassung

Dieses Kapitel widmete sich der allgemeinen Definition von Werten, deren Platz in soziologischen Konzeptionen individuellen Handelns, theoretischen Einwänden gegen die Handlungsrelevanz von Werten und den bisherigen empirischen Befunden zu dieser Frage, um darauf aufbauend die Frage nach dem Statuserwerbsprozess und der Berufwahl Jugendlicher handlungstheoretisch fundieren zu können.

Im ersten Abschnitt wurde zunächst ein allgemeines Verständnis von Werten in Abgrenzung zu anderen Konzepten wie Normen oder Präferenzen herausgearbeitet. Dieses betont den allgemeinen, dauerhaften, orientierenden und sozialen Charakter von Werten. Werte kennzeichnet darüber hinaus die Orientierungsdimension, die sich in allgemeinen Vorstellungen eines guten Lebens ausdrücken und z.B. mittels Lebenszielen operationalisiert werden können. Normen dagegen sind stärker auf die Moraldimension ausgerichtet, beziehen sich auf die zwischenmenschliche Komponente, d. h. die Handlungen im sozialen Kontext und die Form der Durchführung selbst. Werte können so als höherstufige Wünsche verstanden werden, die die Präferenzordnung eines Individuums bestimmen und im Rahmen der Sozialisation inkorporiert werden. Sie sind transsituational - zeitlich und sozialräumlich vergleichsweise stabil - und als Teil der Identität fest im Individuum verankert.

Der zweite Abschnitt diskutierte theoretische Einwände und empirische Befunde bezüglich der Handlungsrelevanz von Werten. Die zwei Haupteinwände gegen eine Handlungsbezogenheit von Werten betreffen zum Einen deren Allgemeinheit und Abstraktheit und zum Anderen die Vermutung, dass es sich bei Wertbekenntnissen um nachträgliche Rationalisierungen des eigenen Tuns und Adaptionen an die eigenen Lebensumstände handelt. Alternativ wird davon ausgegangen, dass es nicht Werte sondern nicht-reflexive, vorbewusst verfügbare kultureller Handlungsschemata und Habitualisierungen sind, die das Handeln prägen. Der Einwand mangelnder empirischer Evidenz wird außerdem geäußert.

Die Betrachtung der theoretischen Einwände gegen die Handlungsrelevanz von Werten spricht dafür, der abstrakten Natur genereller Werte dadurch gerecht zu werden, dass man möglichst allgemeine und weitreichende Handlungen in den Blick nimmt, wie sie Lebenslaufentscheidungen darstellen (Sloan, 1996, 1992). Dazu passt, dass die empirisch- sozialpsychologische Tradition der Werteforschung Werte oft als Lebensziele konzeptualisiert und diese anhand ihrer längerfristigen Wichtigkeit für die individuelle Lebensführung gemessen werden („Das ist mir wichtig“ -Klages & Gensicke 2005). Neuere Handlungstheorien,

¹⁸Sogar die Inkorporierung und Verfestigung von kulturellen Schemata selbst kann präferenzbasiert sein: „Es kann angenommen werden, dass die Stärke ihrer mentalen Verankerung davon abhängt, inwieweit sie in der Vergangenheit emotional als zuträglich erlebt wurden. So dürfte etwa die mentale Verankerung eines Frames (ai) positiv vom Nutzen abhängen, den ein Akteur in früheren Perioden nach der Selektion des Frames erfahren hat“ (Kroneberg, 2005, S. 359).

die unterschiedliche Modi der Handlungsauswahl zulassen, erlauben zudem die Integration vorbewusster, intuitiver kultureller Einflüsse mit reflexiver, zielorientierter Entscheidungsfindung. Die Frage, ob es sich bei Werten schließlich um nachträgliche Rationalisierungen und erklärende Deutungen anderweitig gesteuerter Handlungen handelt, muss letztendlich empirisch durch ein geeignetes Forschungsdesign geklärt werden, in welchem die zeitliche Reihenfolge der Formulierung von Wertvorstellungen und dem Beginn von Handlungen bestimmt werden kann.

Basierend auf diesen Überlegungen untersucht diese Arbeit daher die Lebenslaufentscheidung der jugendlichen Berufswahl, um den Einfluss von Wertvorstellungen zu identifizieren. Die Berufswahl bietet sich an, da sie eine Verbindung mit der zweiten Forschungsfrage dieser Arbeit, der Herausbildung sozialer Ungleichheiten, ermöglicht. Die Berufswahl und die Übernahme einer beruflichen Position stellt zugleich einen Staterwerb und eine Positionierung innerhalb des gesellschaftlichen Gefüges sozialer Ungleichheit dar. Gerade Studien zur Berufswahl fehlt aber bislang der Bezug zu generellen Wertvorstellungen.

Die Betrachtung der empirischen Befunde zeigte, dass die Erforschung des Zusammenhangs von Werten und Handeln in der Literatur bisher zu wenig Beachtung gefunden hat. Es fehlt insbesondere an Studien, die möglichst generelle Werte in Bezug zu Lebenslaufentscheidungen wie etwa die Berufswahl setzen, sowie längsschnittlich angelegte Studien, die eine zeitliche Trennung von tatsächlichen wertbasierten Entscheidungen und nachträglichen Wertadaptionen erlaubt. Damit zeigt sich auch hier die Notwendigkeit der Verwendung von Paneldaten. Damit könnte der Prozess der Berufswahl und des Eintritts in den Beruf über die Zeit hinweg abgebildet und Adaptionprozesse gleichzeitig ausgeschlossen werden. Insbesondere für Deutschland liegen zu dieser Fragestellung über die Berufswahl Jugendlicher keine repräsentativen Ergebnisse vor. Durch die Anlage als Sekundäranalyse eines enorm reichhaltigen Datensatzes basierend auf einer für Deutschland repräsentativen Längsschnittuntersuchung, dem Sozio-oekonomischen Panel (SOEP, Wagner *et al.*, 2007), und unter der Berücksichtigung genereller Wertorientierungen, versucht diese Arbeit, die Relevanz von Wertvorstellungen für individuelle Handlungen und die Übernahme sozialer Positionen im Lebensverlauf empirisch besser zu verstehen.

Nachdem sich dieses Kapitel allgemein mit den begrifflichen und theoretischen Grundlagen zu Werten und deren Rolle im menschlichen Handeln auseinandergesetzt hat, folgt im nächsten Kapitel eine Rekapitulation der bisherigen vor allem makrosoziologisch ausgerichteten empirischen Werteforschung und deren Einbettung in theoretische Überlegungen zu gesellschaftlichen Veränderungsprozessen, die mit dem in der Werteforschung konstatierten Wertewandel Hand in Hand gehen. Ziel ist es, zentrale Wertdimensionen zu identifizieren, die zur Deutung und Erklärung von Lebenslaufentscheidung und der Übernahme von Statuspositionen in Betracht kommen könnten.

Kapitel 3

Wertewandel, kulturelle Unterschiede und gesellschaftliche Individualisierung

Nachdem im vorangegangenen Kapitel ein konzeptionelles Verständnis von Werten entwickelt und zu soziologischen Handlungstheorien in Beziehung gesetzt wurde, wird in diesem Kapitel auf Resultate der bisherigen empirischen Werteforschung eingegangen. Es werden gängige Konzepte der soziologischen Werteforschung erläutert, um diese für die Fragen der Handlungsrelevanz sowie der Unleichheitsgenerierung fruchtbar zu machen. Ziel ist es, zentrale und stabile Wertedimensionen zu identifizieren, die auch für die Betrachtung von Lebenslaufentscheidungen und Staterwerbsprozessen relevant sein können. Dabei wird vor allem die Entwicklung seit dem Zweiten Weltkrieg in den Blick genommen und die Thematik aus deutscher Perspektive beleuchtet, um den zeitgeschichtlichen Rahmen für die empirischen Analysen im zweiten Teil der Arbeit zu erläutern.¹ Es wird dabei auch auf veränderte Wertpräferenzen von Jugendlichen und jungen Erwachsenen zu Beginn des 21. Jahrhunderts eingegangen, die ihrerseits einen zentralen Kontext für die biografischen Orientierungen und beruflichen Entscheidungen dieser Altersgruppe bilden.

Die empirische Werteforschung hat sich bisher vor allem mit zwei Themen auseinandergesetzt: der Klärung des gesellschaftlichen Wertewandels und dem

¹Damit ist gleichzeitig eine Ausblendung von Wertediskursen vordemokratischer wie feudaler, segmentärer Gesellschaftsformen verbunden. Dies kann an dieser Stelle, auch aufgrund der Fokussierung der Arbeit auf die Individualebene der Wertethematik, nicht geleistet werden, obwohl solch eine Betrachtung selbstverständlich relevant wäre für die allgemeine Frage der kulturvergleichenden Werteforschung und die makrosoziologische Betrachtung gesellschaftlicher Veränderungsprozesse.

Versuch, eine kulturübergreifenden Struktur von Wertmustern aufzudecken. Ziel dieses Kapitels ist es, die Gemeinsamkeiten und Konvergenzen unterschiedlicher Wertkonzeptionen herauszuarbeiten. Die Konzeptionalisierung des gesellschaftlichen Wertewandels wird vor allem an den Theorien von Ronald Inglehart und Helmut Klages dargestellt. In einem Exkurs wird zudem auf die kulturvergleichende Werteforschung eingegangen. Hier zeigt sich, dass es eine universelle Struktur von Werten zu geben scheint, deren Muster (nicht deren länderspezifischen Verteilungen) sich weltweit ähnelt und anhand derer der Zusammenhang von Wertentwicklung und Gesellschaftsentwicklung diskutiert werden kann. Die zentrale Konvergenz der dargestellten Wertkonzeptionen besteht demnach in einer Verschiebung des gesellschaftlichen Wertekonsenses von eher traditionell-gemeinschaftlich hin zu eher individualistisch-säkular geprägten Werten, die Selbstentfaltung und Selbstverwirklichung im Gegensatz zu traditionell geprägten Gruppensolidaritäten betonen.

Der Durchgang durch wichtige Stationen empirischer Werteforschung zeigt, dass es sich bei der Unterscheidung zwischen Postmaterialismus, Selbstentfaltung, Autonomie und Individualismus auf der einen Seite und Materialismus, Sicherheitsstreben, Konformität und Kollektivorientierung auf der anderen Seite um eine zentrale Unterscheidung handelt, die sich nicht nur auf individueller Basis und im intertemporalen Vergleich als wichtig erweist (siehe Wertewandel), sondern auch bei interkulturellen Vergleichen und dem Prozess gesellschaftlicher Modernisierung generell. Der letzte Abschnitt vergleicht die Diagnose des Wertewandels mit der Beckschen Individualisierungsthese und zeigt, dass insbesondere der Wertewandel in den westlichen Gesellschaften als die subjektive Seite des gesellschaftlichen Individualisierungsprozesses verstanden werden können. Dies ist wichtig, um nachvollziehen zu können, wie gestiegene gesellschaftliche Freiheitsspielräume dazu beitragen, dass zentrale Lebenslaufentscheidungen als Verwirklichung individueller Wertvorstellungen verstanden werden können.

3.1 Wertewandel als Thema der soziologischen Forschung

Im 20. Jahrhundert haben viele Gesellschaften einen tiefgreifenden Wandel ihrer wirtschaftlichen und sozialen Struktur erfahren. Insbesondere Daniel Bell hat diesen umfassenden Veränderungsprozess als die Herausbildung der Postindustriellen Gesellschaft beschrieben (Bell 1999). Für Bell zeichnet sich die postindustrielle Gesellschaft vor allem durch fünf Merkmale aus. Da ist, erstens, die Verschiebung des dominierenden wirtschaftlichen Sektors weg vom Industrie- hin zum Dienstleistungssektor. Dazu gehört, zweitens, die schwindende Bedeutung einfacher Fabrikarbeiter und angelernter Hilfskräfte im Vergleich zu ausgebildeten Bürokräften und Dienstleistungsarbeiten (sogenannte „white collar workers“) sowie die neue Vorrangstellung von Berufen aus den Bereichen Technik, Wissenschaft, Verwaltung und Ingenieurwesen in der Berufsstruktur, für die zumeist eine Hochschulausbildung notwendig ist. Die Wertschöpfung verlagert

sich damit von der Fabrik in das Büro bzw. die Planungsstelle. Theoretisches Wissen wird damit, drittens, zum zentralen Prinzip von Innovation und Politik auf gesellschaftlicher Ebene. Die Postindustrielle Gesellschaft zeichnet sich also, viertens, durch die vorherrschende Bedeutung theoretischen und technologischen Wissens auf den Gebieten Wirtschaft und Politik aus, was zugleich mit einer steigenden Bedeutung von Bildungsprozessen einhergeht. Ein sinffälliger Ausdruck dieser Entwicklung ist das exponentielle Wachstum wissenschaftlichen Outputs. Theoretisches Wissen wird allerdings nicht mehr alleine zur Erklärung und Beherrschung natürlicher Prozesse und deren Anwendung in der Industrie eingesetzt (und damit zu einer Produktivkraft im Marxschen Sinne), sondern zunehmend auch für die Durchführung und Planung sozialer Prozesse in Organisationen sowie auf der Ebene der gesamtgesellschaftlicher Planungen, etwa in Keynesianischen Ausgabenprogrammen. Auch die Planung und Durchführung der Entwicklung von Wissen und Technologie selbst wird diesem Prozess unterworfen - die rationale Planung von Forschung und Innovationen, z.B. in ökonomischen Forschungs- und Entwicklungsprogrammen, treibt die Entwicklung weiter voran. Fünftens bringt diese Entwicklung, auch durch die Ausweitung der Kommunikationsmittel, eine immer stärkere Verzahnung immer größerer Teile der Bevölkerung mit sich. Die aus dieser Vernetzung resultierende Notwendigkeit zur Bewältigung immer komplexer werdender Systeme wird ermöglicht und vorangetrieben durch die Entwicklung von immer abstrakteren und mathematischeren Modellen, etwa in der Kybernetik oder in der statistischen Entscheidungstheorie, die sich so als eine „intellectual technology“ verstehen lassen; Theoriemodelle, zur Steuerung dieser neuen Formen von Netzwerken und Wissenssystemen. Das vorherrschende Werkzeug dieser Entwicklung ist der Computer. Entsprechend formuliert Bell als Metapher zu Illustration dieser Prozesse: „U.S. Steel is the paradigmatic corporation of the first third of the twentieth century, General Motors of the second third of the century, and IBM of the final third“ (Bell, 1999, S. 26).

Für Bell ist jedoch keineswegs klar, wie sich diese Veränderungsprozesse auf der Ebene der Sozialstruktur der Gesellschaft auf die kulturelle Ebene auswirken werden. Im Gegensatz zu Marx geht er von einer relativen Unabhängigkeit beider Ebenen aus; dennoch beschreibt er Veränderungen im kulturellen Bereich und auf der Ebene persönlicher Werte, durch das Aufkommen der Postindustriellen Gesellschaft heraufbeschworen werden. Als Vergleich und Ausgangspunkt skizziert Bell die bürgerliche Gesellschaft des 19. Jahrhunderts, in der die ökonomische Struktur, der Kapitalismus, und die bürgerliche Kultur in der Form eines zugrunde liegenden Ethos (Individualismus), politischer Ideologie (Liberalismus), und sogar Charakterstruktur (Betonung von Anstand, Achtbarkeit, Gratifikationsauschub, etc.) eine Einheit bildeten. Die kapitalistische Entwicklung selbst hat diese Einheit unterminiert. Übriggeblieben ist eine ökonomische Struktur, fokussiert auf funktionale Rationalität und Effizienz, die einen immer steigenden materiellen Wohlstand verspricht und dafür einen hedonistischen Lebensstil propagiert. Gleichzeitig ist aber ein übergreifender, gesellschaftlicher Ethos verloren gegangen, der als Verankerung persönlicher Sinnsetzungen dienen könnten (Bell, 1999, S. xcix). Übrig bleibt auch eine inhaltliche unbestimmte Konzentration

auf das eigene Selbst, das Streben nach Authentizität und persönlicher Freiheit, die ihren Ausdruck in bürgerlichen Gegenkulturen (Selbstranzendenz, sinnliche Grenzerfahrungen) findet. Die treibende Kraft und kultureller Träger dieser anti-bürgerlichen, hedonistischen Gegenkultur sind die Mitglieder der beschriebenen, neuen „Dienstleistungs-klasse“, bestehend aus „Wissensarbeitern“. Es kommt insofern zu einer Lockerung zwischen gesellschaftlicher Struktur und Kultur, weil die Postindustrielle Gesellschaft ihren Mitgliedern keinen inhaltlichen bestimmten Ethos mehr bieten kann. Im Mangel eines solchen, in der ökonomischen Struktur verankerten moralischen Kompasses sieht Bell dann auch die größte Gefahr für den Fortbestand der Postindustriellen Gesellschaft (Bell, 1999, S. 480). Es sind diese Wandlungsprozesse in den Wertvorstellungen der Bevölkerungen die in diesem Kapitel genauer betrachtet werden.

Diese umfassenden Veränderungen in der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Struktur waren begleitet von nicht minder umfassenden Wandlungsprozessen in den Wertvorstellungen der Menschen in diesen Gesellschaften. Für beide Veränderungsprozesse bildet die alte Bundesrepublik ein besonders anschauliches Beispiel. Schon früh in der deutschen sozialwissenschaftlichen Forschung wurde von Noelle-Neumann ein Wertewandel in den 60er und 70er Jahren diagnostiziert, der zugleich als Generationenkonflikt und Werteverfall gedeutet wurde (vgl. Noelle-Neumann, 1978). „Bürgerliche Tugenden“ wie Höflichkeit, gutes Benehmen, Pünktlichkeit, Gemeinsinn und Arbeitsfreude wurden in „Sekundärtugenden“ umgedeutet,² die Akzeptanz von traditionellen Hierarchien und Autoritäten schwand, und Kirche und Religion verloren an Bedeutung. Dagegen zeigte die nachwachsende Generation einen starken Wunsch nach Selbstentfaltung, eine zunehmende Spaß- und Freizeitorientierung sowie eine Abnahme von Gemeinschaftssinn und Leistungsmotivation.

Um diese Entwicklung zu verdeutlichen, ist in Abb. 3.1 die Entwicklung der gesellschaftlichen Wichtigkeit von drei Erziehungszielen im Zeitvergleich von 1951 bis 2001 abgetragen. Die drei betrachteten Erziehungsziele sind „Selbständigkeit und freier Wille“, „Ordnungsliebe und Fleiß“ und „Gehorsam und Unterordnung“, deren zeitliche Entwicklung eindrucksvoll zeigt, worum es beim gesellschaftlichen Wertewandel geht. Es ist deutlich zu sehen, dass die gesellschaftliche Zustimmung zu den beiden Zielen „Selbständigkeit und freier Wille“ sowie „Gehorsam und Unterordnung“ Anfang der 50er Jahre noch nahezu identisch ausfällt (zwischen 25 und 28 % Zustimmung). Spätestens seit Ende der 60er Jahre jedoch entwickeln sich die Zustimmungsraten für beide Items dramatisch auseinander: Im Jahr 1995 erachten 65 % aller Befragten „Selbständigkeit und freier Wille“ als wichtiges Erziehungsziel, aber die Zustimmung zu „Gehorsam“ und „Unterordnung“ liegt nur noch bei gerade mal 9 %. Der Vergleich mit dem Item „Ordnungsliebe und Fleiß“ zeigt zugleich, dass nicht alle der eher traditionellen Tugenden von abneh-

²Der verlorengegangene Stellenwert dieser Tugenden zeigt sich schon in der Verwendung des Wortes „Sekundärtugenden“. Am prägnantesten wird dies wohl im berühmten Zitat Oskar Lafontaines auf den Punkt gebracht: „Pflichtgefühl, Berechenbarkeit, Machbarkeit, Standhaftigkeit. [...] Das sind Sekundärtugenden. Ganz präzise gesagt: Damit kann man auch ein KZ betreiben.“ 15. Juli 1982 im STERN zur Diskussion um den NATO-Doppelbeschluss (hier: gekürztes BILD-Zitat)

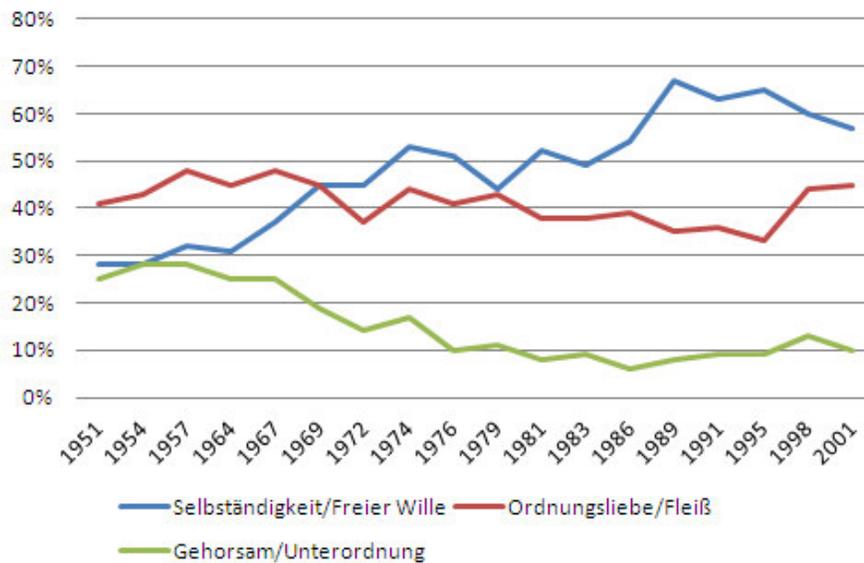


Abbildung 3.1: Wichtigkeit von Erziehungszielen im Zeitvergleich. Quelle: EM-NID (2001).

mender Zustimmung betroffen sind: Nach einem Zwischenhoch in den 1970er und 80er Jahren pendelt sich die Zustimmungsrates hier Mitte der 90er wieder auf dem Niveau der 60er Jahre ein. Dies deutet darauf hin, dass von einem generellen Werteverfall nicht ausgegangen werden sollte, auch wenn dies von einigen Autoren vertreten wurde. Vielmehr fällt die Entwicklung für unterschiedliche Wertkomplexe unterschiedlich aus. Außerdem zeigt sich für die Jahre 1998 und 2001 ein starker Zuwachs der Zustimmungsrates zu „Ordnungsliebe und Fleiß“ auf über 40 % und die Zustimmung zum Erziehungsziel „Selbständigkeit und freier Wille“ ist 2001 wieder auf 59 % gefallen. Dies stimmt mit anderen Beobachtungen überein, nach denen der Wertewandel zu einem Stillstand gekommen ist bzw. sogar etwas rückläufig ist (siehe unten).³

³Eine ähnliche, für die gesamte Bevölkerung repräsentative, Zeitreihe ist für die Entwicklung in der ehemaligen DDR leider nicht verfügbar. Allerdings hat es auch in der DDR sozialwissenschaftliche Umfrageforschung gegeben - unter Leitung des Zentralinstituts für Jugendforschung wurden seit den späten 60er Jahren vor allem Schüler, Auszubildende und Studenten regelmäßig befragt (Friedrich *et al.*, 1999). Auf Basis einiger dieser Studien bilanziert Müller für den Zeitraum 1975-1990 Werteverchiebungen in Lebenszielen und Ansprüchen junger Menschen in der DDR „in Richtung einer Ich-Verwirklichung, Selbstbestätigung, Betonung der eigenen Individualität sowie einer außergewöhnlich starken, lustbetonten und materiell orientierten individuellen Lebensverwirklichung“ (Müller, 1991, S. 130, Hervorhebung im Original). Dieser Befund lässt sich dahingehend deuten, dass auch in der DDR, zumindest unter den jüngeren Kohorten, ein ähnlicher Wertewandel stattgefunden hat. Eine Betrachtung der Frage, inwieweit in der DDR bis zur Wiedervereinigung ein Wertewandel auf der Ebene der Gesamtgesellschaft stattgefunden hat, wäre eine allerdings eigene Untersuchung wert und müsste sich auch auf

3.2 Die „stille Revolution“ der Hinwendung zu postmaterialistischen Werten

Ein empirisch angelegter Versuch zur Erklärung des Wertewandel-Phänomens stammt vom Politikwissenschaftler Ronald Inglehart. Die Diagnose des Wertewandels ist bei Inglehart zunächst die selbe wie für Noelle-Neumann, die Inglehart über den deutschen Kontext hinaus für ganz Westeuropa generalisiert. Ausgangspunkt ist für ihn als Politikwissenschaftler die Beobachtung eines veränderten Wählerverhaltens in Westeuropa und das Aufkommen neuer Parteien, die sich programmatisch an die sozialen Bewegungen der 60er und 70er anlehnen (Inglehart, 1971, 1977). Wähler sind immer weniger fest an eine Partei gebunden und gleichzeitig bringen neue Parteien wie die Grünen Themen der Ökologie, der Emanzipation der Frau, der Partizipation oder der Abrüstung in die parteipolitische Arena. Zur Erklärung dieser Neuerungen verweist Inglehart auf einen sich vollziehenden Wertewandel, eine Verschiebung von *materialistischen* hin zu *postmaterialistischen* Wertorientierungen, den er für westeuropäische Gesellschaften nach dem Zweiten Weltkrieg konstatiert.⁴ Da sich dieser Wandel nicht „laut“ durch einen Umsturz aller gesellschaftlichen Institutionen und Verhältnisse, sondern „leise“ durch eine schleichende Veränderungen der politischen Präferenzen der Gesellschaftsmitglieder vollzieht, spricht Inglehart von einer „stillen Revolution“.

Der Wertekomplex „Postmaterialismus“ ist dabei geprägt durch den Wunsch nach persönlicher Autonomie, Selbstverwirklichung, intellektuelle Befriedigung und Entfaltung der eigenen Persönlichkeit. Damit einher gehen sozial-emanzipative Werte wie Freiheit, Demokratie oder die Gleichstellung der Frau, die den gesellschaftlichen Rahmen für die Selbstentfaltung des Individuums garantieren sollen. Es scheint daher gerechtfertigt, dass Inglehart in der Kurzform seines Instruments postmaterialistische Einstellungen mittels der beiden Politikziele „politische Mitbestimmung“ und „freie Meinungsäußerung“ erhebt, die zwar auf die gesellschaftliche Ebene zielen, aber bei denen es gerade darum geht, dass der einzelne sich als mündiges Individuum einbringt und Raum zur (politischen) Entfaltung bekommt. Im Gegensatz dazu stehen materialistische Werte, die auf die Absicherung der materiellen Existenz abheben, also Werte wie physische

historische Dokumente und andere Quellen stützen.

⁴Einen ähnlichen Wandel hatte Rokeach auch für die USA der Jahre 1968 bis 1971 diagnostiziert: „For instance, decreases in the perceived importance of having a *comfortable life* and being *clean* could be interpreted as social indicators of an improved socioeconomic status; increases in the importance of a *sense of accomplishment* and *being capable* could be interpreted as indicators of increased strivings for achievement self-actualization; increases in the importance of *equality* could be interpreted as an indicator of an increased willingness to sacrifice material comforts in return for a less polluted environment” (Rokeach, 1974, S. 143). Für die Periode von 1968 bis 1981 kommen Rokeach & Ball-Rokeach (1989, S. 783) zu dem Schluss: „repeated surveys over a 13-year period show impressive stability in American value priorities. [...] at the same time, they show that American society is undergoing change in certain values [...] The changes we found between 1968 and 1981 can perhaps be best described as a shift away from a collective morality value orientation to a personal competence value orientation.”

Gesundheit und persönliche Sicherheit betonen, und nach Inglehart in den Bevölkerungen Westeuropas immer mehr an Rückhalt verlieren. Die Messung von materialistischen Werteinstellungen geschieht dann mittels der zwei staatlichen Politikziele „Gesetz und Ordnung“ sowie „Preisstabilität“.⁵

Nach Inglehart hängt die Herausbildung von Werten von der materiellen Situation ab, in der ein Kind sozialisiert wird. Dazu formuliert Inglehart zwei Hypothesen, die diesen Prozess der Wertbildung beschreiben und damit den Wertewandel in westeuropäischen Gesellschaften erklären sollen. Die erste Hypothese ist die sogenannte Sozialisationshypothese. Demnach formen sich die Wertorientierungen eines Menschen in der Phase seiner Identitätsfindung im Jugendalter und bleiben im Anschluss größtenteils stabil, sodass spätere Ereignisse im Leben, im persönlichen Umfeld oder der ganzen Gesellschaft, keinen großen Einfluss mehr auf diese Wertorientierungen haben.⁶ Die zweite Hypothese ist die sogenannte Mängelhypothese: Demnach werden Menschen solche „Güter“ hochschätzen, die in der prägenden Phase der Persönlichkeitsentwicklung nicht in ausreichendem Maße verfügbar waren. Personen, die in Zeiten des materiellen Mangels sozialisiert wurden, werden demnach die Verwirklichung materieller Bedürfnisse eher anstreben als „höhere“ Werte wie Selbstverwirklichung oder soziale Gerechtigkeit (Inglehart, 1971). Aus beiden Hypothesen zusammen genommen folgt, dass Kinder die in einem Umfeld materieller Knappheit aufgewachsen sind, nach materialistischen Werten streben werden und diese Orientierung tendenziell ein Leben lang beibehalten werden.

Abb. 3.2 fasst die Ergebnisse der Inglehartschen Forschungen für Westeuropa grafisch zusammen. Zu sehen sind neun aufeinanderfolgende Geburtskohorten zwischen 1886 und 1985 (von denen die älteste Kohorte zwanzig Jahrgänge umfasst und die restlichen jeweils zehn Jahrgänge). Abgetragen ist das generationspezifische Verhältnis von Materialisten zu Postmaterialisten als Differenz der prozentualen Anteile je Kohorte (zur Messung von Materialismus und Postmaterialismus siehe Kapitel 7.3). Die Grafik stellt die Entwicklung dieser Differenz von 1970 bis zum Jahr 2006 in sechs westeuropäischen Gesellschaften dar. Unabhängig vom Auf und Ab über die Zeit hinweg werden zwei Punkte deutlich: Erstens, eine insgesamt doch recht klar erkennbare Schichtung im Verhältnis von Postmaterialismus zu Materialismus, bei dem die älteste Kohorte den geringsten Anteil von Postmaterialisten aufweist und dieser Anteil mit jeder neuen Geburtskohorte ansteigt. Zugleich zeigt sich eine relative Parallelität der Kurven. Inglehart schließt aus diesen beiden Punkten, dass sich der Wertewandel generationsweise vollzieht und sich neue postmaterialistische Werte in dem Maße durchsetzen, in dem alte, stärker materialistisch eingestellte Kohorten durch neue,

⁵Man kann in dieser Bestimmung die Unterscheidung von utilitaristischem und expressionistischem Individualismus wiedererkennen, die Bellah zur Beschreibung der amerikanischen Mittelschicht gebraucht (Bellah, 1985).

⁶Diese Formulierung schließt Alters- oder Periodeneffekte aus und konzentriert sich auf Generationeneffekte. Dies ist dann auch genau Ingleharts Erklärungsmuster für den Wertewandel, das sich durch einen stetigen Generationenwandel vollzieht, jede neue heranwachsende Generation immer postmaterialistischer orientiert ist, weil jede Generation in Zeiten größerer Prosperität aufgewachsen ist als die vorhergehende.

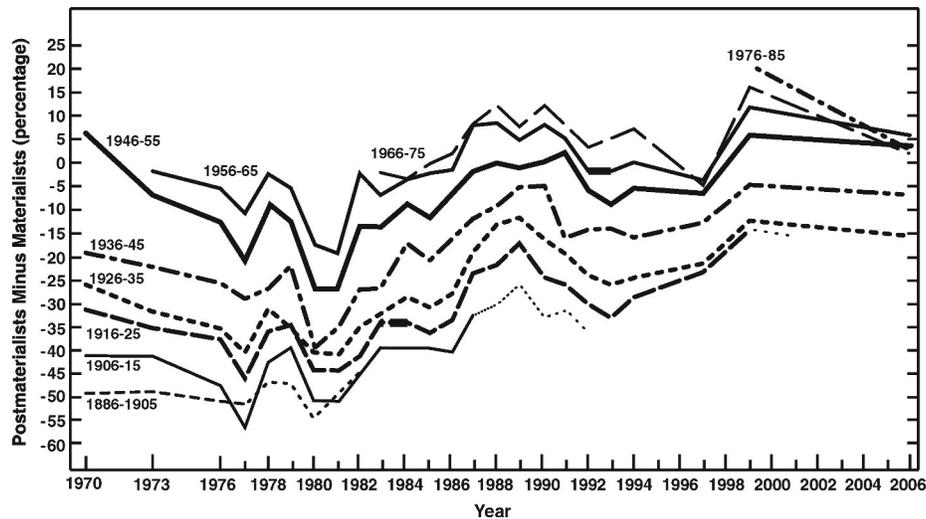


Abbildung 3.2: Kohortenanalyse der Differenz der Anteile von Post-Materialisten und Materialisten in sechs westeuropäischen Gesellschaften, 1970–2006. Quelle: Inglehart (2008), basierend auf kombinierten, gewichteten Stichproben des Eurobarometers und des World Values Surveys in West-Deutschland, Frankreich Großbritannien, Italien, den Niederlanden und Belgien, in den entsprechenden Jahren; verwendet wurde der vier Items umfassende Materialist/ Postmaterialismus Index.

stärker postmaterialistisch eingestellte Kohorten ersetzt werden. Somit stützt das Schaubild Ingleharts These vom bleibenden Einfluss der frühkindlichen und jugendlichen Sozialisation und erklärt die sichtbaren Kohortenunterschiede mit den unterschiedlichen materiellen Bedingungen, die in deren Sozialisationsphase jeweils vorherrschten. Da aufgrund des im Schnitt über die Zeit kontinuierlichen wirtschaftlichen Wachstums jede Kohorte unter durchschnittlich besseren materiellen Umständen aufwuchs, unterstützt das Schaubild auch Ingleharts Mängelhypothese (Inglehart, 1977).⁷

An Ingleharts Arbeiten ist im Lauf der Zeit viel Kritik geübt worden, die sich aber weniger am Befund des Wertewandels als solchem entzündete,⁸ sondern

⁷Im Schaubild lassen sich auch Periodeneffekte ausmachen, so etwa der vorübergehende Einbruch des Anteils der Postmaterialisten zu Beginn der 80er Jahre. Clarke & Dutt (1991) weisen darauf hin, dass die Inglehartsche Wertemessung aufgrund der Inklusion des Items zur Preisstabilität anfällig ist für kurzfristige Veränderungen der ökonomischen Gesamtsituation eines Landes, wie etwa Inflation oder Arbeitslosigkeit (die Anfang der 80er Jahre einen starken Anstieg in Europa verzeichnete). Sie verweisen zudem auf durchaus unterschiedliche Trends in den betrachteten Ländern. Auch sie finden für Deutschland jedoch insgesamt einen Anstieg des Postmaterialismus, wie er dem von Inglehart propagierten Muster entspricht.

⁸Dazu kritisch Clarke *et al.* (1999) die argumentieren, dass die Inglehartsche Wertemessung generell ungeeignet ist, Verschiebungen von Wertprofilen über die Zeit zu messen und dass es sich bei den gezeigten Generationenunterschieden um methodische Artefakte handelt. Vergleiche auch Kapitel 7, in dem detaillierter auf die Messverfahren zu Erfassung von Wertorientierungen

an Ingleharts angebotener Erklärung dafür. So wurde unter anderem darauf hingewiesen, dass es sich bei der Entwicklung postmaterialistischer Einstellungen keineswegs um einen reinen Generationeneffekt handelt, sondern auch Lebenszykluseffekte eine Rolle spielen (e.g., Pfeiffer & Côté, 1991; Hellevik, 2002). Außerdem scheint es einen starken Effekt durch elterliche Prägung zu geben (Kroh, 2009; Marks, 1997). Die Dimensionalität des Postmaterialismus-Index wurde vielfach diskutiert (Flanagan, 1982; Braithwaite *et al.*, 1996; Moors, 2003) und die theoretische Fundierung der Erklärung wurde ebenfalls angegriffen: Die Kombination aus Mängel- und Sozialisationshypothese hat zwar die Eleganz der Einfachheit für sich, gleichzeitig erscheint die Wahl dieser beiden Thesen willkürlich und die Anknüpfung an die psychologische Bedürfnistheorie von Maslow (1943) zu konstruiert. Das Verhältnis von Werten und Bedürfnissen wird zudem nicht systematisch entfaltet und erscheint empirisch zweifelhaft (Trump, 1991). Zudem erscheint die Rückführung des Wertewandels auf die einzige erklärende Variable „materieller Wohlstand in der Gesellschaft“, also Wirtschaftswachstum, unterkomplex (Thome, 2003). Schließlich wurde auch Kritik an der Messung von postmaterialistischen Werten geübt, und zwar sowohl bezüglich der Verwendung des Ranking-Verfahrens, als auch bezüglich der statistischen Verwendung der aus Ranking-Verfahren gewonnenen Daten⁹ und der Auswahl der verwendeten Items. Eines der vier Politikziele, das zur Ermittlung materialistischer Werte verwendet wird, ist „Bekämpfung von Inflation“. Zurecht wird hier kritisiert, dass Inflation sehr volatil sein kann, und dieses Item keine reinen grundlegenden Wertprioritäten misst, sondern stark mit tagespolitisch beeinflussten aktuellen Sorgen und Ängsten konfundiert ist (Clarke *et al.*, 1999). Dieses Beispiel macht deutlich, dass die vier Items politische Ziele umfassen, die nicht allein von den tief verankerten Werthaltungen der Individuen beeinflusst sein dürften, sondern auch von aktuellen politischen, zeithistorischen und ökonomischen Ereignissen. So zeigen Clarke & Dutt (1991), dass der Postmaterialismus-Index auf Veränderungen der Inflationsrate anspricht (wie sie in den 70er und 80er Jahren verstärkt auftraten), aber auch auf Veränderungen der Arbeitslosigkeit. Dadurch wird der tatsächliche Anteil an Postmaterialisten z. B. in Deutschland in den 1980er Jahren überschätzt. Dieser Umstand muss demnach bei der empirischen Verwendung des Inglehart-Indexes beachtet und kontrolliert werden. Dennoch bleibt festzuhalten: Die Werte- und Wertewandelforschung, gerade auch die kulturvergleichende Werteforschung, hat Inglehart insbesondere empirisch durch die Implementierung und stetige Ausweitung der World Values Study entscheidend vorgebracht. Zudem hat er seit der Veröffentlichung der „stillen Revolution“ sowohl seine Methodik überarbeitet und seine Wertewandeltheorie in eine umfassendere kulturvergleichende Theorie gesellschaftlicher Modernisierung überführt.

eingegangen wird.

⁹Zum Punkt ob Ranking oder Rating-Verfahren besser geeignet sind, um Werte zu messen, siehe auch den entsprechenden Abschnitt in Kapitel 7.3.

3.3 Exkurs: Vergleichende Werteforschung und Modernisierung

Ist die Wertewandelforschung Ingleharts vor allem durch politikwissenschaftliche Fragestellungen motiviert, so bildete sich die kulturvergleichende Werteforschung zunächst als Domäne der Sozialpsychologie und der Wirtschafts- und Organisationspsychologie heraus. Im Bereich der Wirtschafts- und Organisationspsychologie interessierte sich die frühe vergleichende Werteforschung für die Verbindung von Kultur und wirtschaftlichem und organisatorischen Erfolg, exemplarisch in den Arbeiten von Geert Hofstede. Als Sozialpsychologe stand Milton Rokeach Pate für diesen Strang der Forschung, insbesondere für die Arbeiten von Shalom Schwartz, der Rokeachs Werteerhebungsinstrument für komparative Forschung weiterentwickelte. Zunächst wird jedoch auf die Erweiterung in Ingleharts Modell des Wertewandels eingegangen, der nun als kulturübergreifender Modernisierungsprozess verstanden wird.

3.3.1 Kulturvergleich und Modernisierungstheorie bei Inglehart

Die umfangreiche Diskussion zu seiner Theorie des Postmaterialismus und den Ursachen des Wertewandels hat Inglehart dazu veranlasst, seine Theorie teilweise zu revidieren und seine Forschungsaktivitäten massiv auszuweiten. Um seine Ideen zum Wertewandel auf eine breitere Grundlage zu stellen, rief er das *World Values Survey* ins Leben, das seit Anfang der 80er Jahre in mehreren Wellen erhoben wurde und eine zunehmend größere Anzahl an Ländern umfasste. Im Zuge der theoretischen Neuorientierung hat er seine Wertewandeltheorie zudem in den Kontext einer (vereinfachten) Modernisierungsthese gestellt. Inglehart argumentiert nun (Inglehart, 1997), dass wirtschaftliche Entwicklung, kultureller Wandel und politische Veränderungen sich kohärent vollziehen, und zwar anhand von angebbaren und vorhersagbaren Mustern. Inglehart geht davon aus, dass Industrialisierung als ökonomisch-sozialer Prozess zu Veränderungen, wie z. B. der Reduzierung der Unterschiede in Geschlechterrollen führt und die Entwicklung von Demokratie befördert. Änderungen in den Weltanschauungen scheinen Veränderungen im wirtschaftlichen und politischen Umfeld zu reflektieren, die sich zeitverzögert mittels Generationswechsel durchsetzen. Voranschreitende Industrialisierung führt zu einem weiteren grundlegenden Wandel der Werte, zur Abkehr von Zweckrationalität und einer Hinwendung zu postmodernen Werten, die wiederum gesellschaftliche Veränderungen und eine Demokratisierung der politischen Institutionen mit sich bringt. Dieser Interpretation ist Inglehart auch in weiteren Publikationen treu geblieben (Inglehart & Welzel, 2005). Demnach beeinflussen die grundlegenden Werte und Überzeugungen einer Kultur das politische, reproduktive, wirtschaftliche und religiöse Verhalten von Menschen. Gestützt auf die Daten aus dem World Values Survey Projekt, das inzwischen mehr 100 Gesellschaften und fast 90 % der Weltbevölkerung umfasst, wird argumentiert, dass Modernisierung eine umfassende, wirtschaftliche Entwicklung und

kulturelle Veränderungen beinhaltende menschlichen Entwicklung beschreibt, die die Herausbildung individueller Autonomie, die Gleichstellung der Geschlechter, und die Zunahme von Demokratie zunehmend wahrscheinlich macht.

Der wichtigste Schritt der Theoriebildung war aber die Umstellung des eindimensionalen Wertewandelkonzepts auf zwei Dimensionen, mit dem Inglehart nun den Wertewandel in einem deutlich erweiterten Pool an Ländern zu beschreiben versucht. Die beiden Achsen auf denen sich kulturelle Unterschiede bewegen liegen zum Einen zwischen den Polen Überleben (*Survival*) versus Selbst-Verwirklichung (*Self-Expression*) und zum Anderen zwischen den Polen Tradition versus säkular-rationale Orientierungen. Die alte Materialismus/Postmaterialismus- Unterscheidung geht dabei in der Achse Überlebens- versus Selbstentfaltungswerte („self expression values“)¹⁰ auf, die zusätzlich mit vier Items zu Vertrauen, politischer Beteiligung, Toleranz und individueller Lebenskontrolle „angereichert“ wurde. Die Achse traditionelle versus säkular-rationale Werte umfasst sechs Items zu Religiosität, Konformität, Unabhängigkeitsstreben, traditionellen Einstellungen zu Abtreibungen, Nationalstolz, und Respekt vor Autoritäten¹¹.

Mittels dieser beiden Achsen lässt sich ein zweidimensionaler, kultureller Raum aufspannen und die einzelnen Länder und Gesellschaften darin verorten. Das Ergebnis ist in Abb. 3.3 dargestellt. Darin lassen sich grob bestimmte kulturelle Räume wiedererkennen, die sich durch ähnliche Werteprofile auszeichnen (etwa Lateinamerika oder anglo-amerikanisch geprägte Länder), deren theoretische Basis allerdings nicht eindeutig ist; so handelt es sich teilweise um geografische Einheiten (baltische, südasiatische und afrikanische Länder), teilweise um sprachlich verbundene Räume (Lateinamerika, englischsprachige Länder) und teilweise um religiös definierte Räume (orthodox, protestantisch, katholisch). Länder West-, Mittel- und Nordeuropas zeichnen sich durch eine Kombination von Säkularisierung und Betonung der Selbstentfaltungswerte aus, Länder des ehemaligen Ostblocks durch eine genauso hohe Säkularisierung bzw. Rationalisierung bei gleichzeitig stark ausgeprägten Sicherheitswerten. Die USA ist das Land, das am

¹⁰Da es keine exakte deutsche Übersetzung des Inglehartschen Begriffs der „self expression values“ gibt, habe ich mich hier für die Terminologie von Klages entschieden, die denke ich, inhaltlich dem nahe kommt, was Inglehart meint. Insgesamt scheint mir aber die Inglehartsche Terminologie mit den beiden Gegensatzpaaren traditional vs. säkular-rational und Sicherheit vs. Selbstentfaltung etwas unglücklich gewählt, da mir die Gegensatzpaare nicht direkt auf einer begrifflichen Ebene zu liegen scheinen.

¹¹Die Items beider Dimensionen weisen dabei höchst unterschiedliche Frageformate und Antwortskalierungen auf Held *et al.* (2009). Das verweist darauf, dass diese beiden neuen Dimensionen das Ergebnis nachträglicher Faktorenanalysen über die in den World Values Surveys vorhandenen Items sind. Damit werden zentrale Kriterien psychologischer Skalenbildung verletzt, was Fragen zur Reliabilität und Validität der Messung dieser beiden Dimensionen aufwirft. Hinzu kommen die konzeptionellen Schwierigkeiten, wenn zentrale soziologische Konzepte wie politische Beteiligung und soziales Vertrauen als Bestandteile in die Skalenbildung eingehen. Damit ist es nicht mehr möglich, die Beziehungen dieser Konzepte zu den beiden zentralen Wertdimensionen empirisch zu überprüfen. Dass, trotz dieser Beliebigkeit in der Konstruktion die resultierenden Skalen hoch mit konzeptionell ähnlichen Wertemaßen korreliert spricht wiederum für die Validität der Messung (siehe unten). Trotzdem zeigt sich hier ein großer Vorteil der Schwartzschen Wertemessung, die auf einer Vielzahl eigens konstruierter und getesteter Items beruht.

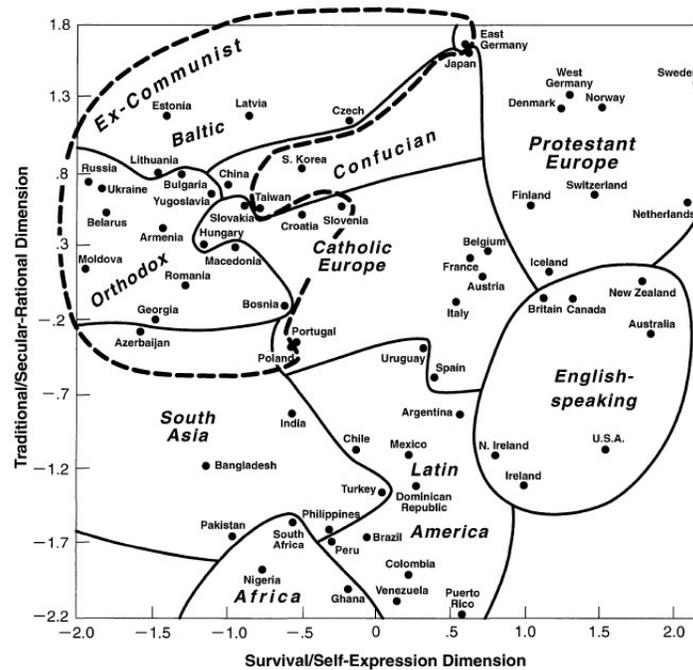


Abbildung 3.3: Verortung von 65 Gesellschaften auf zwei Dimensionen interkultureller Variation: World Values Surveys, 1990-1991 und 1995-1998 Anmerkung: Die Skalen an jeder Achse geben jedes Landes Faktorscore der jeweiligen Dimension an. Die Positionen von Kolumbien und Pakistan wurden mit inkompletten Daten geschätzt. Quelle: Inglehart & Baker (2000).

ausgeprägtesten eine starke traditional-religiöse Orientierung mit einer starken Orientierung auf Selbstentfaltung kombiniert. Die alten Bundesländer erweisen sich als etwas weniger säkularisiert und etwas stärker dem Pol Selbstentfaltung zugeneigt als die neuen Bundesländer.

Verbunden mit den zwei Wertachsen sind auch zwei unterschiedliche Phasen der ökonomischen Entwicklung von Gesellschaften: Erstens der Übergang von agrarisch geprägten zu industriellen Gesellschaften, zweitens der Übergang von industriellen zu postindustriellen bzw. Dienstleistungsgesellschaften. Beide Übergänge sind nach Inglehart mit einem spezifischen Wandel auf einer der beiden Achsen verbunden. Im Anschluss an Bell (1999) argumentiert Inglehart, dass der Industrialisierungsprozess zunächst ein "Kampf gegen die Natur" war, in dem Maschinen, Technik, Wissenschaft, Bürokratie und rationale Wirtschaftsorganisation als Mittel der Naturbeherrschung geschaffen wurden. In dem Maße, in dem die Menschen lernten die Natur zu beherrschen, verloren auch mythische Weltbilder und religiöse Welterklärung ihre Überzeugungskraft. Religiöse Utopien wurden durch rationale Vorstellungen über den Lauf der Geschichte und

die mögliche Gestaltung der Gesellschaft ersetzt. Das Aufkommen der postindustriellen Gesellschaft war gleichzeitig verbunden mit neuen Tätigkeiten und Arbeitsformen, bei denen nicht mehr die Be- und Verarbeitung von natürlichen und materiellen Stoffen im Vordergrund steht, sondern Kommunikation und Informationsverarbeitung, der Umgang mit Menschen und Ideen. Dies geht einher mit einer Expansion im Bildungssektor und wachsenden Autonomiepotentialen am Arbeitsplatz. Beide Entwicklungen wiederum fördern eine Ausbreitung von Selbstverwirklichungswerten im Inglehartschen Sinne.

„The hierarchical organization of the industrial age required (and allowed) little autonomous judgement, whereas service workers deal with people and concepts, operating in a world in which innovation and the freedom to exercise individual judgement are essential. Selfexpression becomes more central. Furthermore, the historically unprecedented wealth of advanced industrial societies, coupled with the rise of the welfare state, mean that an increasing share of the population grows up taking survival for granted. Their value priorities shift from an overwhelming emphasis on economic and physical security toward an increasing emphasis on subjective well-being and quality of life [...]. Thus, cultural change is not linear; with the coming of postindustrial society, it moves in a new direction” (Inglehart & Baker, 2000, S. 22).

Da auch die westlichen Industrieländer in diesem Schema verortet sind, impliziert der Anschluss an die generelle Modernisierungstheorie auch eine implizite Abkehr von der zu restriktiven früheren Erklärung des Wertewandels, die allein auf materielle Bedingungen im Kindes- und Jugendalter abstellte. Nun werden auch gesamtgesellschaftliche Entwicklungen wie Veränderungen im technologischen Bereich und in der Organisation der Arbeit in das Erklärungsmuster des Wertewandels einbezogen

3.3.2 Hofstede und die Konzeptionalisierung nationaler Wertunterschiede

In der kulturvergleichenden Organisationsforschung hat neben Inglehart vor allem der Ansatz von Hofstede Beachtung gefunden. Ursprung seiner Forschung war ein Projekt im Rahmen des Unternehmens IBM, das als international ausgerichteter Konzern bereits in den 1960er Jahren über Niederlassungen in über 66 Ländern der Erde verfügte. Unter den Belegschaften dieser Länder wurden 1968-69 und 1971-73 zwei hausinterne Befragungen aller Beschäftigten durchgeführt, die u. a. stark werthaltige Items enthielten. Diese wurden von Hofstede für seine Analysen entdeckt und genutzt, um vier zentrale Kulturdimensionen auszumachen, nach denen Werte interkulturell variieren können (Hofstede, 2001). Die vier Dimensionen im Einzelnen sind: *Individualismus versus Kollektivismus* - das Ausmaß zu dem Individuen in Gruppen integriert sind, *Machtdistanz* - die Bereitschaft untergeordneter Gesellschaftsmitglieder, ungleiche Machtverteilung zu akzeptieren,

Maskulinität - der Gegensatz zwischen Kooperation und Konkurrenz von bzw. zwischen Fürsorglichkeit und Egoismus, und schließlich *Unsicherheitsvermeidung* - Einstellungen gegenüber Unsicherheit und Ambiguität.¹² Berechtigterweise ist an Hofstedes Forschung viel Kritik geübt worden, von der die augenfälligste die Auswahl der Stichproben betrifft: Diese sind im Vergleich zur ganzen Bevölkerung eines Landes nicht nur ungemein homogen (da es sich ausschließlich um Angestellte von IBM handelt), sondern fallen für einzelne Länder auch extrem klein aus (so gab es zum Beispiel nur 37 Befragte in Pakistan in der ersten Runde der Befragung). Es scheint in der Tat zweifelhaft basierend auf solchen Stichproben valide Kulturvergleiche zwischen Nationen durchführen zu wollen (McSweeney, 2002). Trotzdem hat Hofstedes Theorie kultureller Dimension weite Verbreitung gefunden und sich stark in der kulturvergleichenden Werteforschung niedergeschlagen.

3.3.3 Der Schwartzsche Wertekreis

Shalom Schwartz greift die empirische Werteforschung von Rokeach auf und verbindet sie mit der komparativen Perspektive der Hofstedeschen Forschung. Sein Ziel ist es, eine universale Struktur menschlicher Werte zu finden, deren Ausprägung je nach Kultur variieren kann. In seinen Forschungen hat sich ein Modell eines Wertekreises herauskristallisiert, in dem er zehn Basiswerte kreisförmig so anordnet, dass Werte die auf dem Kreis nebeneinander angeordnet sind, stark korrelieren, diese Korrelationen aber abnimmt, je weiter die Werte im Kreis voneinander entfernt liegen. Gegenüber liegende Werte bilden die entgegengesetzten Pole einer Dimension. Der Wertekreis ist in Abb. 3.4 wiedergegeben. Die zehn Basiswerte lauten: Selbstgerichtetheit („self-direction“, autonomes Denken und Handeln), Universalismus (Toleranz und Sorge um das Wohlergehen anderer), Wohlwollen („benevolence“, Erhaltung und Verbesserung des Wohlergehens derer, mit denen man sich in häufigem persönlichen Kontakt befindet), Konformität („conformity“, Selbstbeschränkung und Unterordnung der eigenen Neigungen zu den Erwartungen anderer), Tradition (traditionelle und religiöse Aktivitäten), Sicherheit („security“, Stabilität, Sicherheit und Harmonie der Gesellschaft, Beziehungen und sich selbst), Macht („power“, Streben nach Status und Prestige, Kontrolle von Menschen und Ressourcen), Erfolg („achievement“, persönlichen Erfolg in Wettbewerbssituationen), Hedonismus (ego-zentrierte, sinnliche Befriedigung) und Stimulation (Risikobereitschaft und Abenteuerlust). Diesen zehn Basiswerten sind zwei Grunddimensionen übergeordnet, von der die erste durch *Bewahrung bzw. Erhaltung* im Gegensatz zu *Offenheit gegenüber Wandel* charakterisiert ist und die zweite Dimension durch Egozentrismus („self-enhancement“) gegenüber Altruismus („self-transcendence“) gekennzeichnet ist. Die theoretische Struktur strebt dabei keine perfekte Darstellung aller Beziehungen zwischen den

¹²Später hat Hofstede zwei weitere Dimensionen hinzugefügt, „Long-Term Orientation“ und „Indulgence versus Restraint“, an denen sich aber starke konzeptionelle Kritik entzündete (vgl. Fang, 2003). Auffällig ist auch bei den ursprünglichen vier Dimensionen die sperrige und wenig hilfreiche Formulierung einzelner Wertedimensionen, was leider kein Einzelfall in der empirischen Werteforschung darstellt.

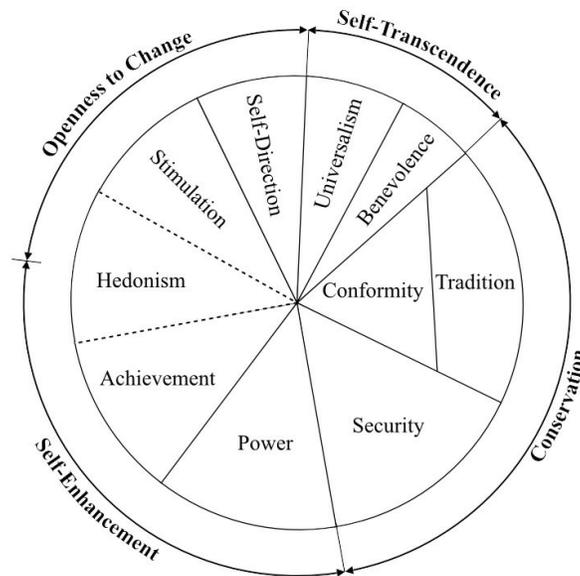


Abbildung 3.4: Der Schwartzsche Wertekreis Quelle: Schwartz (1992)

betrachteten Werten an, zielt aber zumindest auf eine vernünftige Annäherung an die Grundstruktur der Zusammenhänge der betrachteten zehn Werttypen in der überwiegenden Mehrzahl der Stichproben (Schwartz, 1994, S. 35).

Schwartz findet große empirische Unterstützung für die interkulturelle Validität seines individuellen Werteschemas in immerhin etwa 70 Ländern rund um den Globus. Allerdings hat er seine Studien bisher hauptsächlich in „entwickelten“ Industrieländern und Schwellenländern durchgeführt. Das Schema ergibt sich dann auch eindeutiger in westlichen Ländern als in Stichproben aus Asien oder Südamerika. Durch verbesserte Methoden ließen sich allerdings auch hier Replikationen der Kreisstruktur erzielen (Schwartz & Boehnke, 2004; Hitlin & Piliavin, 2004). Es lässt sich demnach von einem relativ stabilen transkulturellen Schema individueller Werte sprechen.

An dieser Stelle drängt sich die Frage auf, inwieweit die Postmaterialismus-Konzeption von Inglehart sich bei Schwartz wiederfinden lässt. Obwohl postmaterialistische Wertorientierungen anhand von Politikzielen abgefragt werden, geht Inglehart davon aus, dass sich der Wertkomplex Postmaterialismus direkt auf persönliche Ziele und Werte bezieht. Postmaterialismus wurde als der Wunsch nach Selbstentfaltung, Selbstverwirklichung und einer individuellen Lebensführung bestimmt. Es sind gerade solche Wünsche nach sozialer Anerkennung und persönlicher Selbstentfaltung, die in dem Wunsch nach mehr Bürgerbeteiligung und dem Schutz von Meinungsfreiheit ihren Ausdruck finden und es ist die-

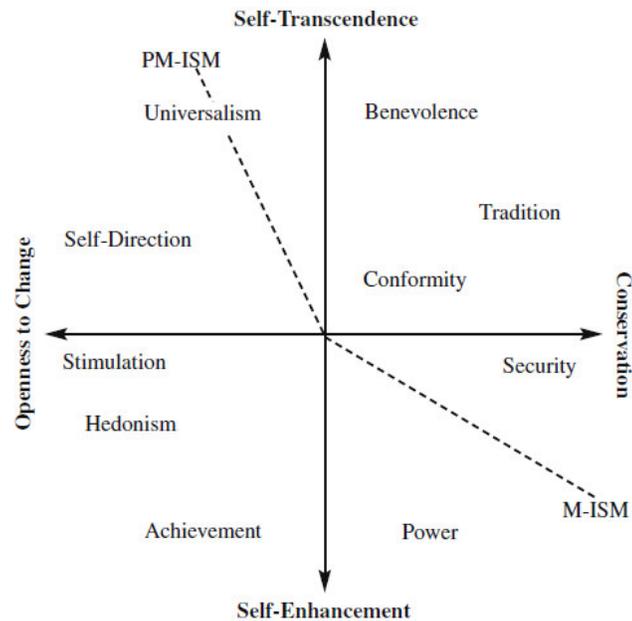


Abbildung 3.5: Post-Materialismus und die Schwartz Werte. Quelle: Wilson (2005)

ser interne Zusammenhang von Postmaterialismus und Selbstentfaltung, der das Scharnier zu anderen Wertkonzeptionen bildet. Braithwaite *et al.* (1996); Wilson (2005) z. B. haben empirisch die Korrelationen der Postmaterialismus/Materialismus Dimension mit den zehn Basiswerten von Schwartz untersucht. Postmaterialismus ist demnach stark positiv mit Selbststeuerung, Universalismus und Gutmütigkeit, deutlich negativ dagegen mit den Werten Konformität, Sicherheit, Macht und Erfolg korreliert. Darauf basierend zeigt Abb. 3.5 grafisch, wie sich Postmaterialismus im Wertekreis abbilden lässt: Postmaterialismus liegt zwischen den beiden Polen *Self-Transcendence* und *Openness to Change*, Materialismus zwischen den Polen *Conservation* und *Self-Enhancement*. Im Schwartzschen Wertekreis lassen sich Postmaterialismus und Materialismus also wiederfinden und annäherungsweise als die beiden Pole einer Achse identifizieren. Für den Vergleich von Kulturen und die Erforschung kultureller Unterschiede zwischen Nationalstaaten hat Schwartz ein angepasstes Vorgehen gewählt, das sich aber ebenfalls auf die Daten aus seinem Basisfragebogen (den Schwartz Value Survey SVS) bezieht Schwartz (2008).¹³Der Unterschied zu seiner bisherigen

¹³Dieser beinhaltet 56 abstrakte Wert-Items, wie z. B. soziale Gerechtigkeit, Bescheidenheit, Kreativität, soziale Ordnung, Genuss und Ehrgeiz. Befragte werden gebeten, deren Wichtigkeit als Prinzipien der eigenen Lebensführung („as a guiding principle in MY life“) auf einer Likert-Skala zu bewerten (SVS: Schwartz, 1992; Schwartz 2004). Dabei wurde versucht, Items

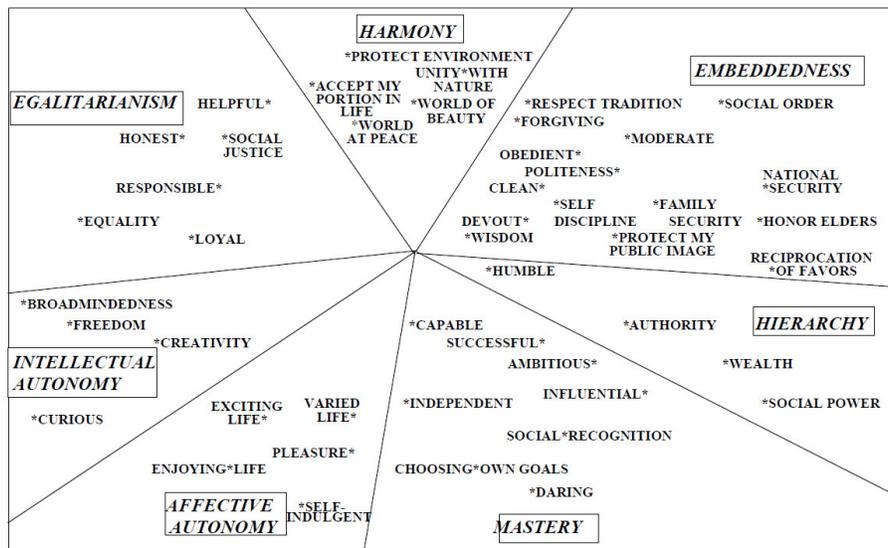


Abbildung 3.6: Der Schwartzsche Wertekreis als Kulturvergleich . Quelle: Schwartz (2008)

Vorgehensweise liegt darin, dass Schwartz nun den länderspezifischen Mittelwert eines jeden Items für die Analysen zu Grunde legt, um zu interkulturellen Vergleichen zu kommen. Auf dieser ländervergleichenden Ebene wird das Modell von zehn auf nur noch sieben Basiswerte reduziert, die sich ebenfalls im Kreis anordnen lassen und drei Dimensionen bilden: Eingebundenheit („embeddedness“ im Original) versus Autonomie (intellektuelle sowie affektuelle), Egalitarismus versus Hierarchie, sowie Harmonie versus Beherrschung („mastery“). *Eingebundenheit* bedeutet die Erwartung, dass Sinn im Leben vor allem durch soziale Beziehungen gefunden werden kann, durch die Identifizierung mit einer Gemeinschaft und durch das Streben nach den ihr gemeinsamen Zielen. *Autonomie* als dessen Gegenpol teilt sich in *intellektuelle* und *affektuelle* Autonomie. Intellektuelle Autonomie bedeutet, eigene Ideen unabhängig von gemeinschaftlichen Vorgaben zu verfolgen, und ist verbunden mit der Wertschätzung von Aufgeschlossenheit, Neugier und Kreativität. Affektuelle Autonomie meint, angenehme positive Erfahrungen für sich selbst als Ziel zu verfolgen und drückt sich aus in Wünschen nach einem aufregenden, angenehmen und abwechslungsreiches Leben.

auf der Basis von Quellen aus unterschiedlichen Kulturen zu integrieren, um nicht durch eine Dominanz westlicher Wertvorstellungen zu einem verzerrten Bild interkultureller Differenzen zu gelangen. Separate Analysen mittels multidimensionaler Skalierung der Wert-Items in jedem der 70 Länder haben ergeben, dass 46 der 57 Items in etwa gleichwertige Bedeutungen in den einzelnen Ländern besitzen Schwartz (2006); Fontaine *et al.* (2008). Diese 46 Items bildeten den Itempool für die Konzeptionalisierung kultureller Unterschiede und wurden in einem Fragebogen in einer Reihe von Studien seit 1988 länderspezifischen Stichproben von Lehrern und Universitätsstudenten vorgelegt.

Egalitarismus ist geprägt durch Werte wie Gleichheit, soziale Gerechtigkeit, Verantwortung, Hilfe und Ehrlichkeit, während die entgegengesetzte Alternative, *Hierarchie*, die ungleiche Verteilung von Macht, Rollen und Ressourcen als legitim und sogar wünschenswert betont. Die dritte Dimension umreißt das Problem des Umgangs mit menschlichen und natürlichen Ressourcen: *Harmonie* betont dabei Frieden, Einheit mit der Natur und Umweltschutz, *Beherrschung* schließlich zeichnet sich durch Werte wie Ehrgeiz, Erfolg, Mut, Eigenständigkeit und Kompetenz aus. Die neue Kreisstruktur auf Länderebene ähnelt der alten auf Individualebene deutlich (es gibt aber auch Unterschiede, vgl. Abb. 3.6). Die Kombination aus Egalitarismus und Harmonie entspricht tendenziell dem Pol „Selbst-Transzendenz“, Hierarchie und Beherrschung entsprechen zusammen dem Pol „Self-Enhancement“. Eingebundenheit und Autonomie liegen zusammen nicht exakt auf der Achse von „Conservation“ und „Openness to Change“, korrespondieren aber klar mit den individuellen Basiswerten Konformität, Tradition bzw. Autonomie (Self-Direction) und Stimulation.

3.3.4 Die Konvergenz verschiedener Wertkonzepte des Kulturvergleichs

Wie bereits angedeutet, kann man deutliche Übereinstimmungen in den verschiedenen Ansätzen zur kulturvergleichenden Werteforschung feststellen. So lassen sich z. B. die Inglehartschen Konzepte des Materialismus und des Postmaterialismus auch im Schwartzschen Wertekreis identifizieren. Inglehart selbst untersucht Überschneidungen seiner Wertkonzeptionalisierungen mit der von Hofstede und Schwartz und kommt zu dem Schluss, dass sich Hofstedes Dimension des Individualismus vs. Kollektivismus und die Schwartzsche Dimension Autonomie/Eingebundenheit zu weiten Teilen mit seiner eigenen Unterscheidung von Self-Expression und Survival-Values decken. Tabelle 3.1 zeigt die Ergebnisse einer Hauptkomponentenanalyse, die länderspezifische Mittelwerte der drei Indices aus den Surveys von Hofstede, Schwartz und Inglehart nutzt. Die Korrelationen dieser Indices rangieren zwischen .62 und .70. Die Hauptkomponentenanalyse ergibt, dass die drei Indices auf der gleichen latenten Dimension liegen, die 78 % der Variation zwischen Ländern erfasst. So schließt Inglehart: „Although crude, this analysis suggests that individualism, autonomy and self-expression values all tap a common dimension of cross-cultural variation, reflecting relative emphasis on human emancipation and choice“ (Inglehart & Oyserman, 2004, S. 85). Die Achse mit den Polen Individualismus/Selbstverwirklichung auf der einen und Kollektivismus bzw. Materialismus auf der anderen Seite vereint die unterschiedlichen Konzeptionen der kulturvergleichenden Werteforschung und scheint nahezu universelle Geltung zu besitzen.

Tabelle 3.1: Die Individualismus/Autonomie/Selbstverwirklichung-Dimension: Ergebnisse einer Hauptkomponentenanalyse

	Faktorladungen
Inglehart: Survival/Self-expression	.91
Hofstede: Individualismus/Kollektivismus	.87
Schwartz: Autonomy-Embeddedness	.87

Quelle: Adaptiert von Inglehart & Oyserman (2004, S. 85), basierend auf länderspezifischen Mittelwerten der jeweiligen Maße (43 Länder, Erhebungsjahr 1990). Hohe Werte auf den jeweiligen Dimension stehen für Self-Expression, Individualism und Autonomy. Anmerkung: Die erklärte Varianz beträgt 78 %.

3.4 Wertesynthese aus Selbstentfaltungswerten und Akzeptanzwerten

In der deutschen Wertewandelforschung hat besonders Helmut Klages die Ideen Ingleharts aufgegriffen und kritisiert. Neben methodischen Fragen bezweifelt er die Eindimensionalität des Inglehartschen Postmaterialismuskonzepts. In seinem Ansatz geht Klages davon aus, dass es sich bei Materialismus und Postmaterialismus um zwei verschiedene Wertekomplexe handelt, die auch getrennt voneinander erhoben werden müssen, um deren Beziehungen zueinander studieren zu können. Klages unterscheidet insgesamt drei grundlegende Wertedimensionen: Selbstentfaltungswerte, Pflicht- und Akzeptanzwerte sowie Kreativität und Engagement. Welche Werte im Einzelnen unter die jeweiligen Dimensionen fallen, kann Tabelle 3.2 entnommen werden. Die Hauptunterscheidung zwischen den einzelnen Wertedimensionen ist die zwischen Selbstzwang und -kontrolle (Pflicht und Akzeptanz) auf der einen und Selbstentfaltung auf der anderen Seite. Selbstentfaltungswerte lassen sich unterteilen in Werte, die sich auf die Gesellschaft beziehen, und Werte, die sich auf das Individuum beziehen. Die auf das Individuum bezogenen Werte unterteilt Klages dann nochmals in Hedonismus und Individualismus (Klages, 1984).

Die ersten beiden Dimensionen, Selbstentfaltungswerte sowie Pflicht- und Akzeptanzwerte, entsprechen dabei konzeptionell den materialistischen bzw. postmaterialistischen Werten von Inglehart. Klages geht nun aber davon aus, dass diese beiden nicht die Pole ein- und derselben Dimension bilden, sondern dass diese unterschiedliche Wertorientierungen darstellen, die auch in Kombination auftreten und so eine Wertesynthese eingehen können. Klages behauptet zudem, dass es gerade die Verbindung dieser beiden Wertorientierungen ist, die in modernen Gesellschaften zunehmend wichtig wird als Grundeinstellung und Grundausstattung für individuellen Lebenserfolg (Klages & Gensicke, 2006; Thome, 2005). In der Tat lassen sich empirisch Tendenzen aufzeigen, welche die als Wertesynthese verstandene Kombination aus Pflicht- bzw. Akzeptanzwerten und Selbstentfaltungswerten nicht nur als theoretische Möglichkeit, sondern auch als zunehmende Realität erscheinen lässt (siehe unten nächster Abschnitt).

Tabelle 3.2: Primär am Wertewandel beteiligte Wertgruppen

	<i>Selbstzwang und -kontrolle</i>	<i>Selbstentfaltung</i>
<i>Bezug auf die Gesellschaft</i>	„Disziplin“ „Gehorsam“ „Leistung“ „Orientierung“ „Pflichterfüllung“ „Treue“ „Unterordnung“ „Fleiß“	<i>idealistische Gesellschaftskritik</i> „Emanzipation“ (von Autoritäten) „Gleichbehandlung“ „Gleichheit“ „Demokratie“ „Partizipation“ „Autonomie“ (des Einzelnen)
<i>Bezug auf das individuelle Selbst</i>	„Bescheidenheit“ „Selbstbeherrschung“ „Pünktlichkeit“ „Anpassungsbereitschaft“	<i>Hedonismus</i> „Genuss“ „Abenteuer“ „Spannung“ „Abwechslung“ „Ausleben emotionaler Bedürfnisse“
	„Fügsamkeit“ „Enthaltbarkeit“	<i>Individualismus</i> „Kreativität“ „Spontaneität“ „Selbstverwirklichung“ „Ungebundenheit“ „Eigenständigkeit“

Quelle: Klages (1984).

Doch zunächst werde ich kurz darauf eingehen, inwieweit Klages und Inglehart unter Wertewandel tatsächlich den gleichen Prozess verstehen und untersuchen. Dazu schlage ich vor, die von Klages in Bezug auf das Individuum formulierten Werte wie „Selbstverwirklichung“ und „Ungebundenheit“ als Ausdruck des Wunsches nach *privater* Autonomie der eigenen Lebensführung, und solche in Bezug auf die Gesellschaft formulierten Werte wie „Emanzipation“, „Partizipation“ und „Demokratie“ als Ausdruck des Wunsches nach *öffentlicher* Autonomie zu verstehen. Inglehart hat in der Formulierung des Postmaterialismuskonzepts diese beiden Dimensionen zusammen gedacht, allerdings sind in die Formulierung seines Messinstruments nur Items zum Wunsch nach öffentlicher Autonomie eingegangen. Kann mit der Messung von Streben nach öffentlicher Autonomie auch das Streben nach privater Autonomie abgefasst werden? Abb. 3.7 stellt den empirischen Zusammenhang der Konzepte von Klages und Inglehart da, wie sie von Held *et al.* (2009) für Westdeutschland 2006 (basierend auf dem World Values Survey) errechnet wurden. Es zeigt sich, das Postmaterialismus stark positiv mit der Dimension der Selbstentfaltungs- und Kreativitätswerte

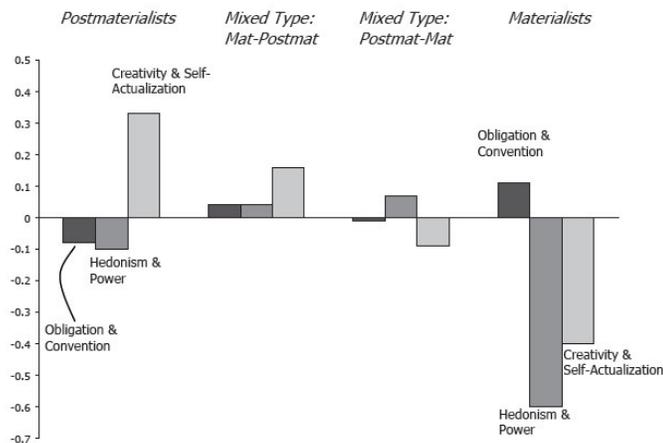


Abbildung 3.7: Anmerkung: Mittelwerte der Faktorscores der drei Wertedimensionen nach Klages & Gensicke für die Wertetypen nach Inglehart (West Deutschland, WVS 2006). Quelle: Held *et al.* (2009)

korrespondiert. Die Pflicht- und Akzeptanzwerte korrelieren negativ mit Postmaterialismus, wenn auch weniger stark. Interessant ist das Muster von Hedonismus und Machtstreben: Postmaterialisten zeigen hier eine leicht, Materialisten eine sehr starke negative Ausprägung. Hier ist also kein eindeutiger Zusammenhang zu verzeichnen. Die Ergebnisse sprechen dafür, dass Inglehart und Klages erstens die gleichen Wertüberzeugungen in ihren Arbeiten zum Wertewandel im Blick haben, und dass das Streben nach öffentlicher Autonomie sowie der Wunsch nach privater Autonomie ein Syndrom, einen festen Wertekomplex bilden, sodass mit der Messung des einen Aspekts auch der andere Aspekt erfasst wird.¹⁴

3.5 Gesellschaftliche Deutung und Zukunft des Wertewandels

In der frühen, insbesondere durch Noelle-Neumann vertretenen Interpretationslinie wurde der gesellschaftliche Wertewandel äußerst kritisch betrachtet. Ihr zufolge bedeutete der gesellschaftliche Wertewandel vor allem einen Rückgang bürgerlicher Leistungsethik und Arbeitsmoral und führte außerdem unweigerlich zu verminderter Bindungsfähigkeit zwischen Menschen, zu schwindender wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit, gesellschaftlichen Auflösungserscheinungen und mangelndem Engagement im politischen Gemeinwesen. In der rückblickenden Betrachtung dürften sich diese Befürchtungen als unbegründet erwiesen haben.

¹⁴Dabei handelt es sich aber nicht um eine konzeptionelle Notwendigkeit, sondern wohl eher um eine historische Verbindung, um eine Wertsynthese eigener Art, die sich auch wieder auflösen kann.

In der Tat lässt sich zwar feststellen, dass die Bereitschaft der Menschen, Mitglied in einer Partei oder einer sonstigen politischen Interessenvertretung wie z. B. Gewerkschaften zu werden, nachgelassen hat und auch traditionelle Formen der Vergemeinschaftung wie Vereine und vor allem Kirchen unter Mitgliederschwund leiden (vgl. für die USA Putnam, 2001). Gleichzeitig zeigt sich aber auch, dass freiwilliges und bürgerschaftliches Engagement keineswegs abgenommen haben und gerade unter jungen Menschen weit verbreitet sind (Heinze & Keupp, 1997). Insofern muss festgehalten werden, dass es sich bei dem beschriebenen Wertewandel zwar um eine Hinwendung zum eigenen Subjekt, aber nicht in einem egoistischen Sinne handelt. Vielmehr deuten Ergebnisse des Speyrer Freiwilligensurveys für Deutschland eher auf eine gegenseitige Stützung von freiwilligem Engagement und subjektzentrierten Werten hin (Klages & Gensicke, 1999). Ähnliche Befunde finden sich auf internationaler Ebene im World Values Survey (Welzel, 2009). Die im Kommunitarismus und verwandten Positionen ausgesprochene Befürchtung eines durch den Werteverfall vorangetriebenen Gemeinwesens kann daher nicht bestätigt werden. Vielmehr muss der Wertewandel verstanden werden als der Wunsch nach individuellen Handlungsspielräumen und dem Zugewinn von Freiheitsgraden in der Gestaltung der eigenen Biografie. Umfassende anomische Wirkungen des Wertewandels sind also ausgeblieben. Doch wie sieht die Zukunft des Wertewandels aus, welche Werte bestimmen heute das Leben der heranwachsenden Generationen? So wie die vor allem studentische Jugend in den sechziger und siebziger Jahren die Vorreiter der Entwicklung hin zu einer stärker postmaterialistisch geprägten, antitraditionalistischen und an Lebensgenuss ausgerichteten Gesellschaft war, so zeigen sich heute Tendenzen, dass dieser Trend zu Ende gegangen ist. Schon aus Abb. 3.2 ist ersichtlich: die jüngste abgebildete Generation der 1976-'85 Geborenen unterscheidet sich demnach in ihrem Postmaterialismus im Jahr 2006 praktisch nicht mehr von der Generation ihrer Eltern, den 1946-'55 Geborenen (und auch nicht von den zwei Kohorten dazwischen). Es scheint, als gehe „der Stillen Revolution der Nachwuchs aus“ (vgl. auch Kaina & Deutsch, 2006; Klein & Pötschke, 2004) – auf jeden Fall sind die neuen Generationen nicht länger „postmaterialistischer“ als ihre Vorgängerkohorten. Insbesondere seit den späten 80er-Jahren ist ein Rückgang postmaterialistischer Werte bei den unter 30jährigen zu verzeichnen; der Anteil der jungen Kohorten an den westdeutschen Postmaterialisten wird geringer. Sollte sich diese Entwicklung bewahrheiten und verstetigen, dann würde der Wertewandel von eher traditionalistisch, gemeinschaftlich geprägten Werten hin zu Selbstverwirklichung und Persönlichkeitsentfaltung, zumindest insofern diese als Gegensatz verstanden werden, ein Ende finden und als historisch bedingtes Phänomen der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts in die Sozialgeschichte westlicher Gesellschaften eingehen.

Zu ganz ähnlichen Befunden gelangen die Shell-Studien, die sich seit Jahrzehnten darum bemühen, die Lebenswelt und die Ideale der Jugend in Deutschland zu erfassen. Spätestens seit dem Beginn des neuen Jahrtausends wird dort beobachtet, dass die in 1980er und 1990er Jahren geborene Jugend nicht einfach immer weiter nach mehr und mehr Selbstverwirklichung und Entfaltung der

Persönlichkeit strebt, zumindest nicht in dem Sinne wie dies noch von ihren Eltern verstanden wurde. Die Jugendlichen, die in den achtziger und neunziger Jahren sozialisiert wurden, zeigen eine deutlich stärkere Hinwendung zu eher „klassischen“ Erfolgswerten wie Karriere, Einkommen und materiellem Wohlstand (Hurrelmann & Deutschland, 2002, 2006; Hurrelmann & Shell Deutschland, 2010). Die Autoren der Shell-Studie kommen im Anschluss an Klages Konzept der Wertesynthese zu dem Schluss, dass sich eben genau diese Wertesynthese bei den Jugendlichen finden lässt. Es ist eine „pragmatische Generation“, die heranwächst, in der Idealismus nicht mehr in der reinen Form früherer Jugendkohorten zu finden ist, sondern stets mit Realitätssinn und Pragmatismus verbunden ist. Die Autoren prägen den Begriff der „Egotaktiker“ als dem vermeintlich vorherrschenden Sozialcharakter der Jugend: Dieser ist geprägt durch eine starke Konzentration auf die Gestaltung der eigenen Persönlichkeit und die intensive Suche nach der personalen und sozialen Identität, gepaart mit einem hohen Grad an Selbstzentriertheit bis hin zum Egoismus. Diese persönliche Grundhaltung inklusive eines Schusses Opportunismus sowie einer Portion Bequemlichkeit wird von den Autoren als die (angemessene) Antwort auf die Entstrukturierung der Lebensphase Jugend gedeutet.

Es zeigt sich insgesamt, dass für Jugendliche einfache Wertedichotomien und Polarisierung zu kurz greifen Gille (1995). Es ist ein verstärktes Vorkommen von Mischtypen, von Wertesynthese, und von einer Pluralisierung des Werteraums zu konstatieren. Richtig scheint jedoch die Beobachtung zu sein: Die Jugend ist nicht mehr die Avantgarde gesellschaftlicher Utopien und Vorstellungen von Emanzipation, sondern sie ist geprägt von Nüchternheit und Sorge um sich selbst und die eigene Familie. Die Perspektive auf die eigene Biografie folgt dem Wunsch nach persönlichem Lebenserfolg, den man nüchtern kalkuliert und mit Nachdruck und im Zweifelsfall auch unter Einsatz der Ellenbogen verfolgt. Ein Grund für diese Entwicklung lässt sich sicher in der disziplinierenden Wirkung der hohen Arbeitslosigkeit in den zwei Dekaden nach der Wiedervereinigung, kombiniert mit niedrigem Wirtschaftswachstum vermuten.

3.6 Wertewandel, Selbstentfaltung und Individualisierung

In diesem Abschnitt sollen die Ergebnisse der Werte(wandel)forschung auf eine weitere Theorie gesamtgesellschaftlicher Veränderungsprozesse bezogen werden, die sich in einem ganz ähnlichen Themenspektrum bewegt, um Konvergenzen und gegenseitige Anknüpfungspunkte aufzuzeigen: die Ideen Ulrich Becks zu Individualisierung und reflexiver Modernisierung (Beck, 1986).

3.6.1 Zwei Beispiele „subjektiver“ Individualisierung

Im Gegensatz zu „objektiven“ Prozessen, wie z. B. der Entwicklung und Pluralisierung von Familienformen, der Erosion des Normalarbeitsverhältnisses

und der gestiegenen beruflichen Mobilität, soll hier die subjektive Dimension des Individualisierungsprozesses kurz erläutert werden. Unter subjektiver Individualisierung verstehe ich die persönlichen Einstellungen, Erwartungen und Orientierungsmuster, die diese objektiven Prozesse begleiten, ihnen teilweise folgen, teilweise aber auch voraus gehen. Die beiden Beispiele, die zur Erläuterung dienen sollen, sind die Entwicklungen zur normativen Subjektivierung von Arbeit und die abnehmende Orientierungswirkung von Geschlechterstereotypen. „Normative Subjektivierung der Arbeit“ kann verstanden werden als das „Bedürfnis, seine Subjektivität in die Arbeit einbringen zu können“ (Baethge, 1994, S. 245). Das bedeutet Ansprüche an Inhalte und die Durchführung von Arbeit zu stellen, und nicht nur an deren Bedingungen und deren Entlohnung, sodass Arbeit selbst positive Bedeutung für persönliche Identität gewinnt. Dies lässt sich am Beispiel von Facharbeitern zeigen, die sich im Zuge der voranschreitenden Automation der industriellen Produktion zu Systemregulierern (von automatisierten Produktionsprozessen) entwickelt haben: Hier wird Arbeit nicht als ausschließlich fremdbestimmt erfahren, sondern als Quelle für Selbstbewusstsein und persönlichen Stolz, die sich aus dem reibungslosen Funktionieren des Herstellungsprozesses speisen. Es ergibt sich zudem eine Identifizierung mit der Arbeit und dem Produkt, die u. a. darauf fußt, dass ihre Tätigkeit als selbstverantwortliches Handeln erfahren wird und die Produkte so dem eigenen Handeln zugeschlagen werden können sowie der Möglichkeiten, der Anwendung, der Entfaltung und Erweiterung der eigenen Qualifikationen (Schumann *et al.*, 1994).

Jugendliche, als die zukünftigen Arbeitnehmer, formulieren verstärkt Ansprüche und Wünsche an die konkrete Durchführung von Arbeit, die über materielle Entlohnung hinausgehen: Ansprüche an die Inhalte der Tätigkeit und an das kommunikative Beziehungsgeflecht, in das die Tätigkeit eingebettet ist und auch am Arbeitsplatz soziale Kontakte und erfüllende Interaktionen ermöglicht. Die Arbeit soll Spaß machen, man soll sich persönlich einbringen können und sie soll einem „persönlich etwas bringen“. Man wünscht sich, auch im Arbeitsprozess als Subjekt mit individuellen Fähigkeiten und Neigungen wahr und ernst genommen zu werden. So bilanziert Baethge: „Das markanteste Merkmal des subjektiven Verhältnisses von vor allem jüngeren Erwachsenen zu Erwerbsarbeit besteht in dem starken Rückbezug auf die eigene Emotionalität und Persönlichkeitsentfaltung, in der Offenheit, mit der sie ihr Bedürfnis nach Selbstdarstellung und -entwicklung auch in der Arbeit reklamieren.“ (Baethge, 1994, S. 246). Das heißt nicht, dass Einkommen keine Rolle mehr spielen würde. Aber insofern Einkommen als relativ gesichert wahrgenommen wird und die lebenswichtigen Basisbedürfnisse abdeckt, treten monetäre Ansprüche in den Hintergrund. Dabei unterscheidet sich dieses neue Verhältnis zur Arbeit sowohl von der traditionellen Arbeitsethik der außen-geleiteten Pflichtmoral als auch von einem reinen materialistischen Hedonismus, sondern es geht tatsächlich um Selbstentfaltung in der Berufssphäre (Beck, 1984).

Der Anspruch, die eigene Subjektivität und Persönlichkeit zu entfalten, wird also nicht mehr allein für den Privatbereich von Familie und Freizeit formu-

liert, sondern explizit als Anspruch in die Sphäre der materiellen Reproduktion hineingetragen. Dabei bleibt zunächst festzuhalten, dass die Verwirklichungschancen solcher Ansprüche stark vom Qualifizierungsgrad der Tätigkeit und der Ausbildung der Person abhängen. Freilich führt die Bildungsexpansion, also die Einbeziehung wachsender Bevölkerungsschichten in höhere Formen der Bildung, zu einem Anwachsen des Angebots an qualifizierten Arbeitskräften. Es scheint plausibel anzunehmen, dass die Ausweitung subjektiver Ansprüche an den Arbeitsprozess mit steigender Bildung einhergeht. Andererseits zeigen sich Umstellungen im System der Waren- und Güterproduktion selber: die postindustrielle Gesellschaft bringt einen Übergang von fordistischen zu postfordistischen Produktionsstrategien mit sich, in denen zunehmend wissensbasiert produziert wird, Forschung und Entwicklung unverzichtbar werden und in der weitreichende Automation, sowie Informations- und Kommunikationstechnologien die Basis jeder industriellen Produktion bilden. Im Zuge solcher postfordistischen Produktionsverhältnisse in der Industrie, aber auch in den wissens- und kommunikationsbasierten Bereichen des anwachsenden Dienstleistungssektors, steigt die Nachfrage nach qualifizierter Arbeit seitens der Betriebe (Daheim, 2001). Für diese stellen die gestiegenen subjektiven Ansprüche seitens der Erwerbstätigen sicher eine Herausforderung dar, da Arbeit nicht allein auf Selbstentfaltung ausgerichtet sein kann und immer noch zahlreiche Tätigkeiten vorhanden sind, die sich durch Repetitivität und fehlende kognitive Stimulanz auszeichnen - Arbeit auch unter den neuen Verhältnissen bleibt eine fremdbestimmte Tätigkeit. Gleichzeitig kommt das Verlangen seitens der Arbeitnehmer, sich mit ihrer Arbeit identifizieren zu können, den Betrieben entgegen, zeichnen sich die neuen Arbeitsverhältnisse doch auch dadurch aus, dass direkte Überwachung und Kontrolle der Tätigkeit immer weniger gegeben sind. Betriebe und Organisationen müssen ihren Mitarbeitern vertrauen, dass sie den ihnen gestellten Aufgaben wie gefordert nachkommen. Die neuen Aufgabenprofile erfordern von Beschäftigten in zunehmendem Maße selbstständige Planung, persönliches Urteilsvermögen und eigenverantwortliches Handeln. Insofern sind Organisationen auf umsichtige, eigenverantwortliche und gleichzeitig der Organisation und ihrer Arbeit verpflichteten Mitarbeiter angewiesen, sodass die Identifikation der Arbeitnehmer mit ihrer Arbeit den betriebliche Realitäten sogar entgegenkommt (Minssen, 2012, S. 117 ff.).

Verbunden mit dem Prozess der Subjektivierung der Arbeit ist die gestiegene Erwerbsbeteiligung von Frauen: Insofern Frauen historisch gesehen nun gesellschaftlich gestattet wird, einer Erwerbsarbeit nachzugehen und eine eigene Karriere anzustreben, stellt der Eintritt in die außerhäusliche Sphäre des beruflichen Erwerbslebens generell einen Schritt persönlicher Entfaltung dar. Dieser Punkt berührt unmittelbar ein weiteres Beispiel gesellschaftlicher Individualisierung: die schwindende Geltung traditioneller Geschlechterrollen. Frauen war, stärker noch als Männern, ein fester Platz im Gefüge der modernen Industriegesellschaft zugewiesen, der sich größtenteils auf die innerhäusliche Reproduktionsarbeit im Sinne von Haushaltsführung, Kindererziehung und der Pflege sozialer Kontakte beschränkte. Im Zuge des Individualisierungsprozesses artikulieren sich

zum einen Ansprüche, der eigenen Lebensgestaltung mehr Platz einräumen zu können, und zwar auch jenseits von Ehe, Familie und Haushalt. Andererseits öffnen sich auch gesellschaftlich neue Möglichkeiten, sowohl in der privaten, als auch in der beruflichen Lebensführung, wie sie sich etwa in der selbstbestimmten Möglichkeit, Partnerschaften einzugehen oder zu beenden (insofern kann man gestiegene Scheidungsraten auch als ein Anzeichen für die Selbstbestimmung des partnerschaftlichen Zusammenlebens verstehen), eine Familie zu gründen oder es bleiben zu lassen (siehe zurückgehende Geburtenziffern), oder eben gesteigener Bildungs- und Berufsbeteiligung von Frauen, ausdrückt (Oechsle & Geissler, 1996).

Gemeinsam ist beiden Beispielen der gestiegene Anspruch, die eigene persönliche Identität ausbilden zu können, indem man die eigene Biografie jenseits von gesellschaftlichen Zwängen selbst in die Hand nimmt. Dieser gestiegene Anspruch kann als die subjektive Seite der Individualisierung verstanden werden.

3.6.2 Wertewandel als subjektive Seite des Individualisierungsprozesses

Der Zug der Individualisierung, der für den Kontext dieser Arbeit am stärksten von Interesse ist, ist der gestiegene Anspruch an eine individuelle Lebensführung, der historisch mit gestiegenen Optionen hinsichtlich alternativer Lebensformen zusammentrifft. Dieser Anspruch äußert sich als Wunsch nach Selbstentfaltung und Selbstverwirklichung. Diese Werte beziehen sich nicht auf einen konkreten Inhalt, sondern bleiben unbestimmt und unterliegen der individuellen Ausdeutung jedes Einzelnen.¹⁵ Sie enthalten nur die Maxime, sich nicht von äußeren Autoritäten, sei es die Familie, das Milieu oder traditionelle Lebensweisen und Gewohnheiten vorgeben zu lassen, wie man sein Leben zu leben habe. So gibt es deutliche Parallelen in der Art und Weise, wie Inglehart seine Idee der postmodernen „Self-expression values“ angelegt hat und der von Ulrich Beck formulierten Individualisierungsthese. Beck schreibt über den Prozess der subjektiven Seite der fortschreitenden Individualisierung:

„In den fünfziger und sechziger Jahren haben die Menschen auf die Frage, welche Ziele sie anstreben, klar und eindeutig geantwortet: in den Kategorien eines »glücklichen« Familienlebens, mit Plänen für das Einfamilienhaus, das neue Auto, die gute Ausbildung für die Kinder und die Erhöhung ihres Lebensstandards. Heute sprechen viele hier eine andere Sprache, die - zwangsläufig vage - um die Suche nach der eigenen Individualität und Identität kreist, die »Entwicklung der persönlichen Fähigkeiten« und das »In-Bewegung-Bleiben« zum Ziel hat. Dies trifft keinesfalls auf alle Bevölkerungsgruppen gleichermaßen zu. Dieser Wandel ist wesentlich ein Produkt der jüngeren Generation, der besseren Ausbildung und des höheren Einkommens,

¹⁵Damit wird Selbstentfaltung zu einer Art Metawert, der in der Tat mit vielen anderen Vorstellungen eines guten und erfolgreichen Lebens kompatibel ist.

während die älteren, ärmeren und weniger gut ausgebildeten Teile der Bevölkerung deutlich an das Wertesystem der fünfziger Jahre gebunden bleiben. Die konventionellen Erfolgssymbole (Einkommen, Karriere, Status) erfüllen für viele nicht mehr die neu erwachten Bedürfnisse nach Selbstfindung und Selbstbestätigung, ihren Hunger nach einem erfüllten Leben" (Beck, 1983, S. 55).

Dies könnte verfasst worden sein, um den Prozess des Wertewandels von materialistischen zu postmaterialistischen Werten zu beschreiben. Das glückliche Familienleben, das Einfamilienhaus, das Auto, der soziale Aufstieg der Kinder, der erhöhte Lebensstandard entsprechen dabei eher materialistischen Orientierungen, während die Entwicklung der eigenen Identität und der persönlichen Fähigkeiten, Selbstfindung und Selbstbestätigung klar dem Pol Postmaterialismus zuzuordnen sind. Auch was die Generationenfolge und die Ursachen angeht, sind sich Beck und Inglehart weitgehend einig: Jüngere Kohorten, besser Ausbildung und verbesserte materielle Situation. Ich gehe deshalb davon aus, dass es sich bei dem von Inglehart konstatierten Wertewandel um die subjektiven Aspekte der Beck'schen Individualisierung handelt: Den geäußerten Anspruch auf ein individuelles Leben, der sich in der Suche nach Selbstentfaltung und Selbstverwirklichung äußert (vgl. auch Beck, 1984, 2001; Van Deth, 2001).¹⁶

3.7 Zusammenfassung

Die Diskussion zentraler Konzeptionalisierungen gesellschaftlicher Wertvorstellungen in diesem Kapitel hat ergeben, dass insbesondere in modernen, postindustriellen Gesellschaften Selbstentfaltungs- und Selbstverwirklichungswerte eine zentrale Rolle spielen. Die Diskussion der Ergebnisse der Wertewandelforschung zeigt, dass in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts in vielen westlichen Gesellschaften postmaterialistische Selbstentfaltungswerte stark an Zustimmung gewonnen haben; ein Prozess, der in vor allem Deutschland zu beobachten war. Umstritten ist die Frage, inwieweit bisherige traditionelle und materialistische Orientierungen gleichzeitig an Bedeutung verloren haben (so Inglehart), oder ob es zu einer echten Wertesynthese im Sinne von Klages kam, bei der beide Wertkomplexe gleichzeitig einen hohen Stellenwert in der Gesellschaft genießen. Beiden gemein ist jedoch die Betonung der wachsenden Bedeutung von Werten wie Selbstentfaltung bzw. Selbstverwirklichung.

¹⁶Einige der hier beschriebenen Entwicklungen scheinen interessanterweise auch auf die historische Prozesse in der ehemaligen DDR zuzutreffen: Zentrale Motive des Wertewandels und der hier beschriebenen subjektiven Individualisierung waren ebenfalls Triebkräfte der friedlichen Revolution von 1989. Zwar waren die rein materiellen Bedürfnisse trotz einer wirtschaftlich schlechter werdenden Lage auch in den 1970er und 80er Jahren weithin gesichert. Aber vor allem die mangelnde Möglichkeit zur freien Selbstentfaltung in der Form von Konsum- und Reiseoptionen, sowie der Mangel an politischen Mitsprache und gesellschaftlichen Gestaltungsmöglichkeiten waren wesentliche Gründe für die Unzufriedenheit der DDR-Bürger mit ihrem Staat. Schließlich trug die Entdeckung „grüner Themen“ und ökologischer Fragen zu dieser Entwicklung bei (nicht umsonst ist die Geschichte der Bürgerbewegung in der DDR eng mit der Entstehung von Umweltbibliotheken im ganzen Land verbunden, vgl. Kowalczuk, 2011).

Aus dem Exkurs zur kulturvergleichenden Werteforschung geht die Achse von Individualismus versus Kollektivismus als eine Dimension hervor, die in unterschiedlichen Konzeptionen von hervorragender Bedeutung ist. Diese Achse kann ebenfalls als eine Form der Unterscheidung von Selbstentfaltungswerten auf der einen und Pflicht- bzw. Akzeptanzwerten auf der anderen Seite gedeutet werden. Diese Achse stellt damit allein zwar kein umfassendes Konzept menschlicher Wertüberzeugungen dar, denn wie der Wertekreis von Schwartz zeigt, gibt es eine Vielzahl weiterer Einzelwerte. Werte wie z. B. Solidarität oder Gerechtigkeit sind theoretisch wie in der Lebenspraxis von großer Bedeutung. Dennoch scheint es sich bei der Unterscheidung von Selbstentfaltungswerten bzw. Pflicht- und Akzeptanzwerten um eine zentrale Dimension sowohl historischer als auch kultureller Wertunterschiede zu handeln, anhand derer sich gesellschaftliche Individualisierungs- und Modernisierungsprozesse veranschaulichen lassen.

Bei der Betrachtung der sozialen Nachwirkungen des Wertewandels zeigt sich, dass die ersten apokalyptischen Interpretation eines anomischen Verfalls der Gesellschaftsstruktur durch Hedonismus und Verfall des Gemeinsinns unbegründet waren. Am Beispiel des freiwilligen Engagements zeigt sich: Die Individuen ziehen sich nicht in die Sphäre des Privaten zurück, allerdings verlagert sich soziale Teilhabe und Engagement weg von festen Institutionen wie Vereinen und Parteien hin zu weniger formellen Strukturen wie losen Netzwerken und zeitlich begrenzten Aktivitäten. Die Ergebnisse der jüngsten Shell-Studien weisen zudem darauf hin, dass eine solche Wertesynthese zumindest unter Jugendlichen und jungen Erwachsenen weit verbreitet ist. Diese Studien deuten außerdem darauf hin, dass die Wertschätzung postmaterialistischer Selbstentfaltungswerte nicht weiter zunimmt, sondern diese Entwicklung spätestens seit den 1990er Jahren stagniert bzw. sogar leicht rückläufig ist. Diese Ergebnisse werden auch zu berücksichtigen sein, wenn in Kapitel 5 die Bedeutung von Werten für die Berufswahl als subjektive Seite des Statuserwerbsprozesses diskutiert wird.

Im letzten Abschnitt dieses Kapitels wurde die subjektive Seite des Individualisierungsprozesses erörtert, also die Einstellungen und Erwartungen, die mit dem gesellschaftlichen Prozess der Individualisierung, der Auflösung traditioneller Muster gesellschaftlicher Ordnung und der Vervielfältigung individueller Handlungsoptionen einhergehen. Es zeigt sich, dass diese Einstellungen und Erwartungen sich mit Beschreibungen postmaterialistischer Selbstentfaltungswerte decken. So betrachtet kann der beobachtete Wertewandel als subjektive Seite des gesamtgesellschaftlichen Individualisierungsprozesses verstanden werden.

Insofern wird auch diese Arbeit bei der Betrachtung der Handlungsrelevanz von Werten besondere Aufmerksamkeit auf Selbstentfaltungswerte als Bestimmungsfaktor individuellen Handelns legen. Dieser Punkt wiederum ist zentral, wenn wie in dieser Arbeit der Frage nachgegangen wird, welche Rolle Wertvorstellungen bei der Berufswahl und dem Statuserwerbsprozess junger Menschen in Deutschland zukommt. Dass diese Dimension der Selbstentfaltungswerte auch geeignet ist, Wertunterschiede zwischen sozialen Klassen und Differenzen in individuellen Positionen sozialer Ungleichheit zu beschreiben, wird im nächsten Kapitel begründet.

Kapitel 4

Werte und soziale Ungleichheit

Dieses Kapitel befasst sich mit Formen sozialer Ungleichheit und deren konzeptionelle wie empirische Verbindung zu Norm- und Wertvorstellungen. Dabei wird auf die im vorigen Kapitel betrachteten Wertdimensionen der empirischen Werteforschung Bezug genommen und geprüft, inwieweit sich diese eignen, Klassen- und Schichtdifferenzen im Wertehaushalt von Individuen zu beschreiben. Besonderes Augenmerk wird dabei auf Selbstentfaltungswerte gelegt, deren soziale Ausbreitung wie im letzten Kapitel beschrieben mit dem gesellschaftlichen Individualisierungsprozess voranschreitet. Es wird diskutiert, wie solche Selbstentfaltungswerte mit sozialstrukturell bedingten, gesellschaftlichen Positionen zusammenhängen. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit ist die Klärung dieser Frage wichtig, um die subjektive, motivationale Seite im Prozess des Statuserwerbs fassen zu können. Im ersten Abschnitt werden unterschiedliche Formen sozialer Ungleichheiten vorgestellt. Klassen und Schichten stellen die beiden klassischen Formen in der soziologischen Ungleichheitsforschung dar. Andere, eher horizontale Ungleichheitskonzepte wie Milieus, Lebensstile und Lebenslagen haben dagegen in den letzten Jahrzehnten wachsende Beachtung gefunden. Durch gesellschaftliche Entwicklungen wie die Herausbildung der postindustriellen Dienstleistungsgesellschaft und die damit verbundene gesellschaftliche Individualisierung kann die Stellung von Klassen und Schichten als dominante Formen sozialer Ungleichheit nicht mehr als selbstverständlich angenommen werden. Das behauptet zumindest die sogenannte Entkoppelungsthese, nach der subjektive Mentalitäten, die sie sich in Milieus und Lebensstilen ausdrücken, sich zunehmend unabhängig von hierarchischen Merkmalen der Sozialstruktur entwickeln. Es wird deshalb zum Einen die Frage erörtert, inwieweit Milieus und Lebensstile durch Klassen- und Schichtzugehörigkeit bedingt sind, und zum Anderen, inwieweit sich eine solche Entkoppelung empirisch, bsp. beim Wahlverhalten oder kulturellem Konsum, tatsächlich feststellen lässt. Zugleich wird deutlich, dass der Zusammenhang zwischen Werten und Sozialstruktur, gerade im Rahmen der Forschung zur

Entkoppelungsthese, zu wenig diskutiert wird.

Die nächsten beiden Abschnitte widmen sich eben diesem Zusammenhang zwischen Werten und der Sozialstruktur, zunächst aus einer eher theoretischen, dann aus einer stärker empirischen Perspektive. Der zweite Abschnitt ist dem Zusammenhang von sozialstruktureller Lage und kulturellen Distinktionspraktiken gewidmet, die über einen klassenspezifischen Habitus miteinander vermittelt sind (Bourdieu). Soziale Distinktion wird hier verstanden als der bewusst wie unbewusst betriebene Prozess der symbolischen Abgrenzung sozialer Gruppen untereinander. Es wird zunächst das klassische Beispiel gesellschaftlicher Distinktion mittels klassenspezifischer Geschmackspräferenzen nach Pierre Bourdieu vorgestellt. Anhand dieses Beispiels wird eine weitere Form von Distinktion erörtert, die anstatt auf ästhetischen auf moralisch-ethischen Standards beruht. Im Anschluss an Michele Lamont wird gezeigt, wie Selbstentfaltung und Selbstverwirklichung sowie eine traditionelle Sozialmoral als Form einer moralisch-ethischen Distinktion zwischen Klassenlagen angesehen werden können.

Im dritten Abschnitt werden Ergebnisse empirischer Studien über den Zusammenhang von Klassenlagen und moralisch-ethischer Wertvorstellungen vorgestellt. Es zeigt sich, dass individualistische Werte wie Selbstentfaltung und Autonomiestreben in höheren Schichten und Klassen stärker vertreten sind, während Indikatoren einer rigiden, traditionellen Sozialmoral eher in unteren Positionen der Sozialstruktur vorkommen. Es sind daher diese Wertdimensionen, die als subjektive Orientierungsmuster bei der Erklärung des Statuserwerbsprozesses in Frage kommen.

4.1 Konzepte sozialer Ungleichheit: Von Klassen und Schichten zu Milieus und Lebensstilen

Klassen- und Schichtungskonzepte sind die klassischen Bezugsgrößen der soziologischen Ungleichheitsforschung. Von ihnen wird im Allgemeinen angenommen, dass sie eine vertikale Struktur der Gesellschaft festlegen. Seit Beginn der 1980er Jahren haben allerdings Konzepte kultureller, horizontaler Unterschiede, wie Milieus und Lebensstils, an Bedeutung in der Sozialstrukturanalyse gewonnen.¹

Am Anfang der soziologischen Betrachtung sozialer Ungleichheitslagen steht der Klassenbegriff. So definierte Marx die beiden dominierenden Klassen der jungen Industriegesellschaft, das Proletariat und die Bourgeoisie, anhand des Besitzes bzw. der Verfügungsgewalt über die Produktionsmittel. Max Webers Definition unterscheidet Klassen anhand der gemeinsam geteilten Chance einer Gruppe von Personen, ihre Arbeitskraft auf dem Markt zu verwerten. Traditionellerweise werden Klassen also anhand der ökonomischen Lage der darunter verfassten Personen definiert.

¹Einen Überblick über diese Forschung bieten etwa Hradil (1999), Geissler (2006) sowie Esser (1996, S.444-455) und Esser (1996, S.128-174).

Ein zweites Moment von Klassen, das Marx stärker als Weber betont, ist deren konflikthafte Natur: Menschen halten entgegengesetzte Positionen in der sozialen Struktur, die mit Macht und Kontrolle verbunden sind, sich gegenseitig ausschließen und um knappe gesellschaftliche Güter konkurrieren (Hradil, 1999). Diese Eigenschaft von Klassen, dass die Besserstellung der einen zugleich mit der Niedrigstellung bzw. Ausbeutung der anderen einhergeht, begründet den hierarchischen und konflikthaften Charakter von Klassen.

Schichtungskonzepte, die auf den „sozialen Status“ einer Person eingehen, sind häufig mit Ideen „subjektiver“ Kriterien wie Prestige und Ehre verbunden. Diese werden den Mitgliedern einer sozialen Gruppe aufgrund ihrer Zugehörigkeit zu dieser Gruppe zugeschrieben, wie es zum Beispiel bei mittelalterlichen Ständen der Fall war. Nach Webers klassischer Definition beschreibt eine „ständische Lage“ „jede typische Komponente des Lebensschicksals von Menschen, welche durch eine spezifische, positive oder negative, soziale Einschätzung der ‚Ehre‘ bedingt ist, die sich an irgendeine gemeinsame Eigenschaft vieler knüpft“ (Weber, 1980, S. 533).

Seit diesen Anfängen haben Konzepte sozialer Ungleichheit stetige Erweiterungen und Verfeinerungen erfahren. Zunächst zeigte sich, dass die von Marx prognostizierte Zuspitzung des Klassengegensatzes, d. h. die quantitative Zunahme der Arbeiterschicht bei gleichzeitiger Abnahme aller Zwischenformen von Klassenlagen zwischen dem Proletariat und der Bourgeoisie, empirisch sich nicht bestätigte. Vielmehr zeigte sich umgekehrt die Herausbildung und die quantitative Zunahme neuer Soziallagen in der Mitte der Gesellschaft, die den Fokus der soziologischen Forschung weg von Klassenlagen hin zur Schichtung der Gesellschaft verschob (Vor allem im Anschluss an Geiger (1932), vgl. Geissler 1998).

Diese Herausbildung neuer Mittelklassen bzw. Mittelschichten beruhte auf dem quantitativen Anwachsen von Angestelltentätigkeiten als Folge des wirtschaftlichen Wandlungsprozesses: Die Ausbreitung des Dienstleistungsbereichs führte zu erhöhten allgemeinen Mobilitätschancen und Veränderungen in der Sozialstruktur hin zu einer „Mittelklassengesellschaft“. Diese Entwicklung hat in den 50er Jahren zur These einer „nivellierten Mittelstandsgesellschaft“ geführt (Schelsky, 1961), die unterstellt, dass sich hat eine Klassenanalyse angesichts der auf eine Mitte hin sich nivellierenden sozialen Unterschiede erübrigt. Diese implizit gegen die Marxsche Theorie als ganzes gewendete Kritik am Klassenbegriff orientierte sich an der Wohlfahrtsteigerung und der Abnahme von physischen und sozialen Risiken, die die lohnabhängig beschäftigten nach dem zweiten Weltkrieg im Zusammenhang mit der wirtschaftlichen Erholung Deutschlands und dem Ausbau des Sozialstaats erlebten. Durch die Herausbildung einer neuen, dominanten, zunehmenden wohlhabenden Mittelschicht seien die Begriffe der Klasse und des Klassenkampfes obsolet geworden.

Allerdings hatte die Klassenanalyse in den 60er und 70er Jahren mit der Renaissance marxistischer und neo-marxistischer Theorien, aber auch in der liberalen Variante von Ralf Dahrendorf, wieder an Bedeutung gewonnen (Dahrendorf, 1968). In Konkurrenz dazu hat Bell (1999) mit dem Postulat der „postindustriellen Gesellschaft“ diese auf neuen Produktionsformen und Dienstleistungsarbeit

basierende Entstehung einer Mittelklassengesellschaft klassentheoretisch gedeutet: An Stelle der Verfügung über Kapital kommt der Verfügung über Wissen entscheidende Bedeutung für die Bestimmung des Klassengegensatzes zu. Klassengegensätze werden als ein Ausdruck unterschiedlicher Verfügung über Wissen gesehen. Auch hier verliert also der auf den Gegensatz von Kapital und Arbeit seine Bedeutung für die Herleitung der Klassenstruktur: Lohnarbeit, gekennzeichnet dadurch, nichts als die eigene, pure Arbeitskraft zur Veräußerung auf dem Arbeitsmarkt anbieten zu können, ist nicht mehr das zentrale Kriterium für die Identifizierung von Klassendifferenzen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, die vertikalen Ungleichheitskonzepte, wie Klasse und Schicht, basieren auf „objektiven“ Merkmalen der Sozialstruktur, wie z. B. Einkommen und Vermögen. Sie sind insofern „vertikal“, als dass sie ein Über- und Unterordnungsgefüge in der Gesellschaft beschreiben.

Schichtungskonzepte gehen wie Klassenkonzepte von einem hierarchischen Aufbau der Gesellschaftsstruktur aus, der sich an unterschiedlichen ordinalen Merkmalen festmachen lässt. Die wichtigsten und am häufigsten verwendeten Kriterien der Schichteinstufung sind Einkommen, Bildung und Prestige. Diese Kriterien bilden für sich jeweils ein hierarchisches Kontinuum, in denen einzelne Gesellschaftsmitglieder verortet werden können. Auch eine Verbindung dieser unterschiedlichen Statusmerkmale zu einem Index des Sozio-ökonomischen Status wird genutzt, wodurch sich feingliedrige Schichtabstufungen gewinnen lassen. Schichtungskonzepte betonen also weniger die Existenz gesellschaftlich voneinander abgegrenzter Großgruppen, die sich antagonistisch gegenüber stehen, beruhen aber ebenso wie Klassenkonzepte auf der Ungleichverteilung gesellschaftlich relevanter Ressourcen. Häufig ist dies verbunden mit der Idee, dass die soziale Schichtung der gesellschaftlichen Teilung der Arbeit entspringt und dort auch ihre Rechtfertigung findet: Je wichtiger der Beitrag eines Individuums zum gesellschaftlichen System der Arbeitsteilung ist, desto größer darf auch sein Anteil am sich daraus ergebenden Output sein. Zudem wird mit Schichtungskonzepten häufiger die Möglichkeit sozialer Mobilität und die Durchlässigkeit von Schichten assoziiert. Schichten betonen also wie Klassen den hierarchischen Aspekt der Sozialstruktur. Klassenkonzepte basieren dagegen aber auf Unterschieden, die sich unmittelbar aus dem ökonomischen Reproduktionsprozess der Gesellschaft ergeben und betonen stärker den konflikthafter Charakter des Kampfes sozialer Gruppen um gesellschaftliche Ressourcen. Ob der Klassenbegriff aber der sozialen Realität im 20. und 21. Jahrhundert noch gerecht wird, ist Gegenstand vielfältiger Kontroversen. Dabei führt die Frage nach der Relevanz des Klassenbegriffs letztendlich auf die dahinter liegende Frage, ob die zeitgenössische Gesellschaft hinreichend als eine kapitalistische Gesellschaft beschrieben werden kann.²

²Vgl. hierfür etwa Ritsert (1987), der dies bejaht, sowie Luhmann (1985), der dies verneint. Zu neueren Ansätzen der Klassentheorie vgl. die Arbeiten von Wright (z. B. Wright & Perrone, 1977).

4.1.1 Jenseits von Klasse und Schicht? Individualisierung sozialer Ungleichheit und die Entkoppelungsthese

Die Entwicklung einer postindustriellen Dienstleistungsgesellschaft führte in den späten 60er Jahren dazu, neben „vertikalen“ Ungleichheiten (gleichbedeutend mit Klassen- bzw. Schichtkonzepten) auch „horizontale“ Ungleichheiten in sozialstrukturelle Analysen einzubeziehen. Die Entwicklung der soziologischen Ungleichheitsforschung kann damit als eine stete Erweiterung und Diversifikation der Indikatoren von Klassenlagen betrachtet werden, die von den Mobilitätsstudien der 1960er Jahre (vgl. den Abschnitt zur Statuserwerbsforschung in Kapitel 6) und über die sogenannte Klassenanalyse der 1970er Jahre bis hin zur neueren Milieuforschung reicht. Dabei hat die Milieuforschung sich seit dem Beginn der 80er Jahre zunehmend von der klassischen Schichtungstheorie entfernt. Zusätzlich zu den klassischen Merkmalen der Klassenlage wie Einkommen, Bildung und Beruf werden weitere Variablen wie soziale Sicherheit, Wohnbedingungen oder Versorgung mit Infrastruktur einbezogen. Damit entwickelt sich die Ungleichheitsforschung in Richtung einer zunehmenden Diversifizierung von Indikatoren zur Beschreibung von unterschiedlichen sozialen Lagen (Eder, 1989).

Die Milieuforschung hat insbesondere im Anschluss an die Individualisierungsthese von Ulrich Beck an Bedeutung gewonnen. Anfang der 80er Jahre hat er die Bedeutung von Klassen und Schichten sowie von hierarchischen Strukturmerkmalen für die Sozialstrukturanalyse insgesamt in Frage gestellt (Beck, 1983). Dabei geht er keineswegs davon aus, dass sich die sozialen Unterschiede, gemessen an Schicht- und Klassenindikatoren, real nivelliert hätten. Der entscheidende Punkt ist seiner Ansicht nach vielmehr, dass die „objektive“ Klassen- und Schichtzugehörigkeit für die darunter verfassten Menschen keine Ansatzpunkte für Selbst- und Fremdidentifikation mehr darstellten. Klassen „an sich“ seien sehr wohl identifizierbar, aber das soziale Bewusstsein bliebe von der Klassen- und Schichtzugehörigkeit weitgehend unberührt. Beck bezieht sich dabei auf Max Webers Verständnis von Klassen, in dem Klassen analytisch-abstrakt zwar rein ökonomisch über Marktchancen definiert werden können, aber real nie ausschließlich als solche existieren. Auch und gerade in der modernen Industriegesellschaft sind Klassen und Schichten immer mit vormodernen, traditionellen Elementen verschmolzen geblieben, auf denen das Klassenbewusstsein, die eng an Klassenlagen gebundenen sozial-moralischen Lebensstile und Milieus, andockten. Nach Beck ist es nun gerade diese historische Verbindung von Klassenlagen und ständischen Elementen, die im von ihm so genannten Prozess der Individualisierung gelockert wird.

Dieser Individualisierungsschub wurde durch Prozesse ausgelöst wie einen allgemeinen Wohlstandszuwachs durch den Wirtschaftsaufschwung der 1950er und 1960er Jahre bei gleichbleibenden Ungleichheitsrelationen (der sogenannte „Fahrtstuhleffekt“), den Ausbau des Wohlfahrtsstaates und die Bildungsexpansion, aber auch das Aufkommen der Massenarbeitslosigkeit als „neuem“ gesellschaftlichen Phänomen der 1970er und 80er Jahre (Beck, 1986). Menschen erleben ihr Leben nicht mehr als von außen auferlegtes Schicksal, dass durch die gemeinsame

soziale Lage eines Kollektivs vermittelt ist, sondern als Individuen, die sich allein vor die Aufgabe gestellt sehen, die eigene Biografie aktiv gestalten zu müssen. Dabei entspricht diese neue Herausforderung subjektiv durchaus dem Wollen und Wünschen weiter Teile der Bevölkerung, wie es in den Ansprüchen auf ein Leben jenseits althergebrachter Gewohnheiten und Lebenswege, auf Mitbestimmung im gesellschaftlichen Bereich, auf Emanzipation von traditionellen Geschlechterrollen und Selbstbestimmung und Selbstentfaltung am Arbeitsplatz zum Ausdruck kommt³. Diese Ansprüche wurden seit den 1960er und 1970er verstärkt auch politisch geäußert und bilden die Grundlage für die sogenannten „neuen sozialen Bewegungen“, die ihren Ursprung in dieser Zeit haben.

Die Kehrseite dieser Individualisierung ist allerdings das erhöhte Risiko bei der Bewältigung des Lebensweges jenseits alter Klassen- und Schichtsolidaritäten, die zwar mehr Freiheiten für den eigenen Lebensweg eröffnet, aber gleichzeitig mit mehr Gefahren, wie z. B. Arbeitslosigkeit, Vereinzelung und Sinnverlust verbunden ist. Durch die Individualisierung fehlen die sozialen, milieugebundenen Netzwerke, die früher halfen, individuelle Schicksalsschläge abzufedern.

Insbesondere Milieus und Lebensstile werden dieser Ansicht nach zunehmend (und im Gegensatz zu sozialstrukturellen Determinanten) die entscheidenden Kriterien, nach denen sich Handeln und Verhalten der Gesellschaftsmitglieder unterscheiden lassen und treten an die Stelle der „alten“ strukturellen Determinanten wie Klasse oder Schicht. Zu den „neuen“ Indikatoren sozialer Lagen zählen Werthaltungen, Lebensstile und Orientierungsmuster, die dieser Annahme zu Folge quer zu den klassischen sozialstrukturellen Abgrenzungen verlaufen.

Im Unterschied zu Klassen und Schichtkonzepten basieren Milieus und Lebensstile damit stärker auf der „subjektiven“ Selbstwahrnehmung der Individuen. Lebensstile beschreiben hauptsächlich den ästhetisch-expressiven Aspekt der Lebensführung, der sich in Kleidung, Wohnungseinrichtung und Freizeitgestaltung äußert (Otte, 2004); der Begriff hat eine stärker individualistische Konnotation als der des Milieus. Milieus beziehen sich auf Personengruppen, die sich hinsichtlich ihrer Wertvorstellungen, politischen Einstellungen, moralischen Überzeugungen und ästhetischen Präferenzen gleichen und sich durch eine „erhöhte Binnenkommunikation“ auszeichnen (Hradil, 1999). Sie bilden soziale Netzwerke basierend auf eingelebten Gewohnheiten, geteilten Traditionen und korrespondierenden Präferenzen, die häufig zudem sozial-räumlich und geografisch konzentriert sind. Der Milieu-Begriff umfasst so eine ganze Lebensform einer Gruppe von Personen und weist viele Überschneidungen auf mit dem Begriff der Subkultur: Ähnlich wie dort kann Zugehörigkeit zu einem bestimmten Milieu gerade durch Übereinstimmungen im Lebensstil ihren Ausdruck finden.⁴

Ein aus der Marktforschung stammendes Modell deutscher Sozialmilieus, das auch in der sozialwissenschaftlichen Literatur starke Beachtung gefunden hat, sind

³Vgl. Kapitel 3 oben.

⁴Für Lepsius (1993, S. 38) sind sozial-moralisches Milieu „soziale Einheiten, die durch eine Koinzidenz mehrerer Strukturdimensionen wie Religion, regionale Tradition, wirtschaftliche Lage, kulturelle Orientierung, schichtspezifische Zusammensetzung der intermediären Gruppen, gebildet werden.“

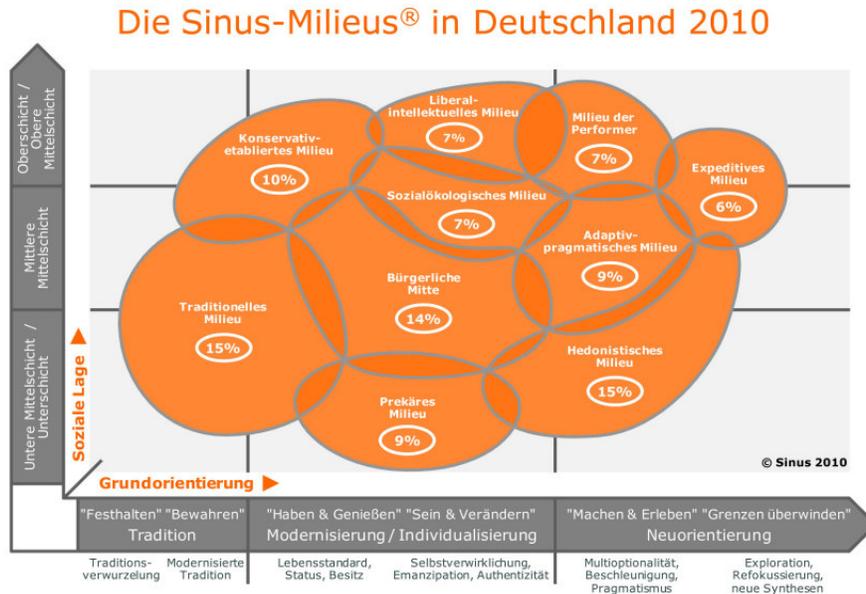


Abbildung 4.1: Die Sinus-Milieus in Deutschland 2010 Quelle: <http://www.sinus-institut.de/loesungen/sinus-milieus.html>

die so genannten Sinus-Milieus, die seit Mitte der 1980er Jahre ermittelt werden und seither einige konzeptionelle Neuerungen erfahren haben (vgl. Vester *et al.*, 2001). Abb. 4.1 stellt die Ergebnisse der Sinus-Erhebung für das Jahr 2010 dar, die insgesamt zehn Milieus umfassen. Es werden drei Grundhaltungen angegeben, die zur Unterscheidung der einzelnen Milieus dienen: Tradition, gekennzeichnet durch „Festhalten und Bewahren“; Modernisierung bzw. Individualisierung, gekennzeichnet durch „Haben & Genießen“ bzw. „Sein & Verändern“; und schließlich Neuorientierung, gekennzeichnet durch „Machen & Erleben“ sowie „Grenzen überwinden“.⁵

Geissler (1998) erkennt in der Entwicklung der Ungleichheitsforschung einen wellenförmigen Verlauf: Der realitätsnahen Erweiterung der Klassenanalyse durch das Schichtenkonzept Theodor Geigers folgt die sich als nicht zutreffend erweisende Einschätzung der nivellierten Mittelstandsgesellschaft. Daran schließen die Perspektivenerweiterung in Dahrendorfs Klassenanalysen und in der vieldimensionalen Ungleichheitsforschung der 1970er Jahre an, die wiederum von der Diagnose sozialer Ungleichheiten „jenseits von Klasse und Stand“ abgelöst werden (z. B.

⁵Eine häufig geäußerte Kritik an beiden Konzepten bezieht sich auf die empirische Validität der Messungen von Milieus und Lebensstilen (vgl. etwa Meyer, 2001). Es gibt eine Vielzahl von Konzeptionen die sich inhaltlich und in Bezug auf die Anzahl der gefundenen Lebensstile und Milieus unterscheiden.

Beck, Hradil). Darin erkennt Geißler eine „ideologieträchtige Blickverengung“ und resümiert: „Offensichtlich tendieren Neuansätze mit einer Erhöhung des Diagnosepotentials (Geiger, Dahrendorf, vieldimensionale Ungleichheitsforschung) zu einer radikalierenden Zuspitzung, unter der die Diagnosefähigkeit leidet (Schelsky, neuere Nachklassentheorie)“ (Geissler, 1998).

Damit dürfte die Euphorie bei der Betrachtung „neuer“ sozialer Ungleichheiten in der Form von Milieus und Lebensstilen ihren Zenit überschritten haben. Angesichts der gesellschaftlichen Entwicklung über die letzten zwei Dekaden der zunehmenden Divergenz der Einkommen bei stagnierenden realen Löhnen und Gehältern⁶ bei gleichzeitigen steten Zugewinnen bei Einkommen aus Kapitalerträgen widmet sich auch die deutsche Ungleichheitsforschung wieder verstärkt diesen „alten“ Ungleichheiten. Dennoch bleibt die Frage relevant, wie sich „neue“ und „alte“ Ungleichheiten, vertikale und horizontale Unterschiede empirisch zueinander verhalten.

4.1.2 Empirische Befunde zur Entkoppelungsthese

Beck geht davon aus, dass bis etwa in die 1950er Jahre hinein die individuelle Klasse eng verbunden war mit der Kultur und den Lebensstilen der jeweiligen Klassenangehörigen, dass sich diese Verbindung jedoch im Zuge der Individualisierung zu lockern beginnt und zunehmend auflöst. Für diesen „Lockerungsaspekt“ der Individualisierungshypothese hat sich der Begriff „Entkoppelungsthese“ in der Soziologie eingebürgert.

Es lassen sich drei Aspekte der sogenannten Entkoppelungsthese unterscheiden, die sich auf den Zusammenhang von Klassen und Schichten zu erstens, politischen Einstellungen, zweitens, sozialen Selbsteinschätzungen, und drittens, zu Freizeit- und Konsumverhalten beziehen (Pape *et al.*, 2008). Die empirischen Ergebnisse der Überprüfung der Entkoppelungsthese fallen dabei gemischt aus: Einige Aspekte werden bestätigt, andere sprechen eher für den unveränderten Einfluss von Klassen und Schichten auf Sozialverhalten und die Bildung sozialer Identitäten (vgl. Otte, 2004, S. 19ff., Rössel, 2009).

Das Paradebeispiel der abnehmenden Bedeutung von Klasse auf das Verhalten von Menschen stammt aus der politischen Soziologie. Seit langem wird davon ausgegangen, dass sich die Klassen- und Schichtzugehörigkeit im Wahlverhalten von Personen niederschlägt (Manza *et al.*, 1995; Alford, 1967, S. 139ff.). Als Beispiel können die Untersuchungen von Lipset gelten. Er untersuchte empirisch klassenspezifische politische Einstellungen und beobachtete gerade bei Arbeitern einen Hang zum Autoritarismus, den sogenannten „working-class authoritarianism“ (Lipset, 1959, 1961): Die Arbeiterklasse sei stärker als andere Klassen für autoritäre und antidemokratische Einstellungen disponiert und tendiere nur aus ökonomischen Gründen zu linken Positionen. Er argumentiert, dass die begrenzte Erfahrung, die enge Routine, und die mangelnden kulturellen Ressourcen, die

⁶Erst in den letzten Jahren kommt es wieder Zuwächsen bei den Realeinkommen der Arbeitnehmer in Deutschland.

das Leben in der Arbeiterklasse bestimmen, deren Verständnis für “rationale” Systeme politischer Rechte und Demokratie unterminieren. Umgekehrt werden Demokratien hauptsächlich von den ökonomisch privilegierten Schichten gestützt und finden vor allem in Gesellschaften mit einer starken Mittelschicht günstige Bedingungen.

Schon recht früh fanden einige Studien allerdings einen Rückgang im klassengebundenen Wahlverhalten (Dalton, 1984; Clark & Lipset, 2001, S. 47). So stellt Nieuwebeerta fest, dass in den meisten westlichen Ländern die Stärke des Zusammenhangs zwischen Klasse und Wahlverhalten nachgelassen hat (Nieuwebeerta, 1996; Nieuwebeerta & Ultee, 1999) Diese Entwicklung zeigt sich am deutlichsten für Länder, die traditionell eine starke Klassenspaltung aufweisen.

Die Gültigkeit dieser These ist allerdings nicht unbestritten geblieben (Heath *et al.*, 1990; Manza *et al.*, 1995). Bei der Verwendung anderer Klassenindikatoren finden sich seltener systematische Entwicklungsmuster (vgl. Weakliem & Western, 1999; Hout *et al.*, 1995; Gattig, 2006). Außerdem fußen Nieuwebeertas Studien überwiegend auf recht kurzen Zeitreihen, sodass die empirische Evidenz für langfristige Abnahme des Klassenwahlverhaltens auf wenige Länder beschränkt bleibt (Evans, 1999). Weakliem & Heath (1999), deren Daten für die USA, Frankreich und Großbritannien bis in die 1930er Jahre zurückreichen, finden keinen eindeutigen Trend im klassenbasierten Wahlverhalten.

Für Deutschland sind die Ergebnisse empirischer Untersuchungen ebenfalls uneinheitlich. Während Schnell & Kohler (1995) einen abnehmenden Einfluss von Klassenzugehörigkeit auf Wahlverhalten finden, können die Analysen von Müller (Müller, 1997, 1998, 2000) dies nicht bestätigen. Auch Lux (2011) findet mit den ALLBUS-Daten für den Zeitraum von 1984 bis 2004 keine Abnahme des Zusammenhangs von Schichtzugehörigkeit und politischen Präferenzen. Insgesamt lassen sich also Anzeichen für eine tendenzielle Abnahme einer Klassenbindung im Wahlverhalten finden, die aber empirisch nicht über Länder und längere Zeiträume hinweg verallgemeinert werden können.

Zur Untersuchung des zweiten Aspekts, eines schwindenden Zusammenhangs der Klassen- und Schichtstruktur einer Gesellschaft mit den sozialen Identitäten ihrer Mitglieder, bietet sich die subjektive Schichteinstufung als Indikator an. Für Deutschland ist diese Frage insbesondere anhand von ALLBUS-Daten untersucht worden. Für den Zeitraum von 1980 bis 2004 steigt weder der Anteil von Personen in Deutschland, die sich keiner sozialen Schicht zuordnen können oder wollen (vgl. Rössel 2005, S. 59 und Noll 1999, S. 149ff.), noch hat sich empirisch der Zusammenhang zwischen der subjektiven Schichteinstufung und der objektiven Schichtzugehörigkeit von Personen in diesem Zeitraum entscheidend verändert (Noll, 1999). Im Gegenteil, qualitative Studien deuten darauf hin, dass ein Großteil der Bevölkerung der Meinung ist, dass die deutsche Gesellschaft nach wie vor in Schichten eingeteilt werden kann und auch die subjektive Schichteinordnung der eigenen Person kaum Probleme bereitet (Geissler & Weber-Menges, 2006). Pape *et al.* (2008) überprüfen experimentell, ob sich die Wahrnehmung sozialer Ungleichheiten anhand der Einstufung der Schichtzugehörigkeit von Menschen mittels visueller Merkmale über die Zeit verändert hat. Für eine Evidenz der

Entkoppelungsthese würde eine über die Zeit abnehmende Treffsicherheit bei der SchichtEinstufung sprechen; es findet sich jedoch keine solche lineare Abnahme für den untersuchten Zeitraum. Diese Befunde sprechen deutlich gegen abnehmende Relevanz von vertikalen Sozialstrukturmerkmalen auf die soziale Identität von Personen, gemessen an der subjektiven SchichtEinstellung. Das mag für andere Formen subjektiver Einstellungen aber nicht gelten, wie das Beispiel von Lux (2011) zeigt: Ein abnehmender Zusammenhang von Ungleichheitseinstellungen und Klassenstruktur zwischen 1984 und 2004 lässt sich mit den ALLBUS-Daten finden.

Beim Freizeit- und Konsumverhalten weisen die Ergebnisse in eine ähnliche Richtung. Mittels Umfragedaten aus den Jahren 1953, 1963, 1974 und 1980 findet Uttitz (1985), dass der Zusammenhang von Freizeitaktivitäten und Schichtzugehörigkeit über diesen Zeitraum kaum Veränderungen erfahren hat. Aus Belgien berichten Scheerder *et al.* (2002) einen ähnlichen Befund für sportliche Aktivitäten über die Jahre von 1969 bis 1999. Die Ergebnisse von Eijck & Mommaas (2004) weisen in die gleiche Richtung, finden jedoch auch einen historischen Wandel beim Einfluss von der Schichtung nach ökonomischen Unterschieden hin zur Schichtung nach Bildungszertifikaten. Dieser Trend kann von Isengard (2005) dagegen nicht bestätigt werden, die für den Zeitraum von 1990 bis 2003 sogar eine Zunahme der Bedeutung des Einkommens auf Freizeitaktivitäten feststellt. Gerhards (2008) findet in einer vergleichenden Analyse von 27 Ländern der Europäischen Union ebenfalls einen signifikanten Einfluss der sozialstrukturellen Lagerung auf die Partizipation an hochkulturellen Veranstaltungen, wenngleich auch Gelegenheitsstruktur zur Teilhabe an Hochkultur (Oper, Konzert, Museen) eine Rolle spielt. Ergebnisse in Bezug auf kulturellen Konsum und Freizeitaktivitäten in den USA zeigen ebenfalls eher ein Bild hoher Konstanz bzw. teilweise sogar steigender sozialer Exklusivität in Bezug auf soziale Klassen und Bildung (DiMaggio & Useem, 1978; Katz-Gerro, 1999). So markiert etwa der Musikgeschmack symbolische Gernzziehungen zwischen beruflichen Statusgruppen (Peterson & Simkus, 1992). Gleichzeitig zeigt sich dort eine besondere Entwicklung: hochgebildete interessieren sich nicht mehr allein für sogenannte Hochkultur, sondern auch für allgemeine Popkultur (Peterson, 1992; Peterson & Kern, 1996). Diese sogenannten „Omnivores“ (deutsch: „Allesfresser“) können demnach an einer Mozart-Oper genauso gefallen finden, wie an einem Bob Dylan Konzert. Personen niedrigerer Statuspositionen sind dagegen durch einen weniger umfassenden Musikgeschmack gekennzeichnet (sogenannte „Univores“). Für England haben Chan und Goldthorpe den Zusammenhang von sozialer Position und Kunstkonsum und auch die Frage der kulturellen Omnivores in einer Reihe von Artikeln untersucht (Chan & Goldthorpe, 2005, 2007a,b). Ihre Studien unterschiedlicher Formen des Kunstgenusses, von Musik über Theater und Tanzaufführung bis hin zum Besuch von Ausstellungen, Galerien und Museen bestätigen im großen und ganzen die Existenz des Omnivore-Univore Schemas für England - und dass dieses Schema sozial stratifiziert ist. Dabei ist der soziale Status in Webers Sinne ein stärkerer Prädiktor als die soziale Klassenzugehörigkeit. Diese kurze Übersicht über den Zusammenhang kulturellen Konsums und

sozialstruktureller Positionen zeigt: Auch für den Bereich des Freizeitverhaltens und des kulturellen Konsums lässt sich die behauptete Entkopplung von der Klassen- oder Schichtstruktur der Gesellschaft demnach nicht belegen.

Somit ist festzuhalten, dass eine eindeutige Loslösung der sozialen Identitäten, sowie des Freizeit-, Konsum- und Wahlverhaltens von vertikalen, „alten“ Sozialstrukturmerkmalen nicht beobachtet werden kann (vgl. Mayer & Blossfeld, 1990, S. 311). Im Gegenteil, die vorliegenden Ergebnisse weisen vielmehr auf eine Konstanz dieses Zusammenhangs hin. Nur für bestimmte Aspekte (Ungleichheitseinstellungen, Konsumgüter, Wahlverhalten in einzelnen Ländern) findet die Entkoppelungsthese eine Bestätigung.

Dieser Befund weist zugleich auf das Dilemma der Entkoppelungsthese und der damit verbundenen Forschung hin: Klassen und Schichten unterscheiden sich entlang einer Vielzahl von Dimensionen und die empirisch unabhängig voneinander über die Zeit hinweg variieren können. So können kulturelle Produkte, wie eine Oper, durch ihre gestiegene Verbreitung im Kulturbetrieb an Distinktionswert verlieren (vgl. Bourdieu, 1987, bzw. nächster Abschnitt). Von einem einheitlichen Prozess der Entkoppelung kann also nicht ausgegangen werden. Vielmehr bleibt es eine Frage der empirischen Forschung, welche Formen von sozialem Verhalten und Bewusstseinslagen sich in ihrem Zusammenhang mit Klassen und Schichten im Zeitverlauf verändern und welche nicht.

4.1.3 Zusammenführung

Klassen und Schichtkonzepte betonen vertikale Ungleichheiten, Milieus und Lebensstile eher horizontale Ungleichheitsrelationen. Die in der Entkoppelungsthese geäußerte Vermutung, dass sich beide Ebenen im Laufe der Zeit voneinander entfernt hätten und sich die subjektive Identität zunehmend von der vertikalen Dimension der Sozialstruktur gelöst hat, bleibt empirisch zweifelhaft. Sicher gibt es in einer zunehmend globalisierten Welt wachsende, von Klassen und Schichten losgelöste Bedrohungspotenziale, wie z. B. den Klimawandel, die tendenziell alle Gesellschaftsmitglieder in gleichen Maße gefährden. Gleichzeitig sind jedoch die Ressourcen für den Umgang mit und die Abmilderung von solchen Bedrohungspotenzialen selbst wieder ungleich verteilt und vertikal strukturiert: Die Folgen von Naturkatastrophen werden auch in Zukunft diejenigen stärker treffen, deren Leben sowieso schon durch prekäre Verhältnisse gekennzeichnet ist.

Die Abkehr von der Betrachtung vertikaler Unterschiede erscheint also verfrüht bzw. verfehlt. Die Frage, welche Ungleichheiten studiert werden sollten, ist aber nicht einfach. Der Klassenbegriff hat den Vorteil, das konflikthafte Element in der Verteilung von Ressourcen auf den Punkt zu bringen. Er birgt aber auch zwei Nachteile: Erstens legt er das Primat der Analyse allein auf das gesellschaftliche Subsystem Wirtschaft, und es ist die Frage, inwieweit dies noch gerechtfertigt ist. Individueller Lebenserfolg hängt in der heutigen Gesellschaft von mehr als rein ökonomischen Ressourcen ab. Zweitens bleibt die Frage der genauen Bestimmung von Klassen, wo genau die Grenzlinien zwischen einzelnen Klassen verlaufen und

wie viele Klasse letztendlich zu unterscheiden sind, schwierig zu beantworten.⁷

Aus diesem Grund bieten sich mehrdimensionale Schichtungskonzepte zur Beschreibung sozialer Ungleichheitslagen an. Eine soziale Lage ist demnach bestimmt durch die Verfügung über mehrere unterschiedliche Ressourcen, wie Bildung, Einkommen oder kulturelle Kompetenzen. Gesellschaftliche Ressourcen, die im Allgemeinen zur Gewährung von Lebenschancen und zur Verwirklichung von Lebensplänen nützlich erscheinen, sollten prinzipiell bei der Bestimmung sozialer Lagen eine Rolle spielen. Für empirische Untersuchungen wird man Vereinfachungen vornehmen müssen, um die gesellschaftliche Komplexität modellhaft zu reduzieren. Im weiteren Verlauf der Arbeit werde ich daher vor allem von Schichten und sozialen Lagen sprechen, und dabei immer mitbedenken, dass diese Lagen hierarchisch organisiert sind, mehrdimensional auf unterschiedlichen Ressourcen beruhen und durch die Knappheit dieser Ressourcen in der Gesellschaft mit Konflikt behaftet sind.

4.2 Geschmack, Lebensstile und Werte als symbolische Klassengrenzen

Dieser Abschnitt befasst sich mit sozialen Distinktionspraktiken. Distinktion im engeren Sinne des Wortes bedeutet Unterscheidung, Vornehmheit, Verfeinerung, Kultiviertheit, Stil und Eleganz. In der Soziologie bedeutet Distinktion darüber hinaus die mehr oder weniger bewusste Abgrenzung von Angehörigen bestimmter sozialer Gruppierungen, und zwar vor allem sozialer Klassen untereinander. Soziales Distinktionsverhalten ist Ausdruck eines klassenspezifischen Habitus, der das Scharnier zwischen der objektiven sozialen Lage und den individuellen kulturellen Praktiken bildet. Dies wird im Folgenden erläutert.

4.2.1 Über den Zusammenhang von Klasse und Lebensstil am Beispiel von Bourdieu

Auch wenn Klassen primär ökonomisch bestimmt werden, stehen sie doch häufig in einem engen Verhältnis mit lebensweltlichen Elementen wie Lebensstilen und Formen der Lebensführung. Als Ausgangspunkt der Analyse des Zusammenhangs von Klasse und Lebensstil können Pierre Bourdieus Untersuchungen über klassenspezifischen kulturelle Praktiken dienen. Zum Einen hat der Begriff des Lebensstils als Verwirklichung ästhetisch-kultureller Präferenzen in der Lebensführung gerade im Anschluss an Pierre Bourdieu zu Prominenz in der Soziologie erlangt (Bourdieu, 1987). Zum Anderen ist der Lebensstil für Bourdieu direkter Ausdruck der sozialen Klassenlage einer Person. Er geht davon aus, dass der

⁷Beide Probleme kehren auch bei Bourdieus Klassenanalyse wieder (Bourdieu, 1987). Der ersten Herausforderung begegnet er, indem er neben ökonomischem Kapital weitere Kapitalsorten einführt. Der zweiten Schwierigkeit stellt er sich gar nicht erst: Er postuliert drei distinkte Klassen, ohne genau angeben zu können, wo genau die Grenzlinien zwischen diesen verlaufen.

Lebensstil als Mittel der Selbst- und Fremdidentifikation für die Angehörigen unterschiedlicher Klassen dient. Für diese Überlegungen, schließt Bourdieu an Ideen sowohl bei Marx als auch bei Weber an.

Bei Marx verbindet sich das Klassenkonzept mit der Idee des Klassenbewusstseins, d. h. einem festen Gefüge von Ideen und Interessen, das allen Mitgliedern einer Klasse gemein ist. Diese Gemeinsamkeit ergibt sich aus der geteilten Stellung im Produktionsprozess und der Sozialstruktur. Auch Weber beobachtet eine Verbindung von Klassenlage mit Sozialprestige und Aspekten der Lebensführung. „Ehre kann sich auch an eine Klassenlage knüpfen: die Unterschiede der Klassen gegen die mannigfaltigsten Verbindungen mit ständischen Unterschieden ein [...]“ (Weber, 1995, S. 227). Mitglieder einer Statusgruppe bilden nach Weber in der Regel eine Gemeinschaft, die sich durch eine gemeinsame „Stilisierung des Lebens“ sowie durch ein „subjektives“ Gefühl der Zusammengehörigkeit auszeichnet.

Bourdieu versteht im Anschluss an diese Überlegungen Gesellschaft als ein antagonistisches Verhältnis, bestimmt durch den Kampf sozialer Klassen um die Vormachtstellung in der Gesellschaft. Bourdieu analysiert die französische Gesellschaft an Marx angelehnt als eine moderne Klassengesellschaft. Er teilt die grundlegende Annahme, dass es die zugrunde liegende soziale Struktur ist, die das Zusammenleben der Menschen bestimmt und dass die Gesellschaft geprägt ist von Kämpfen zwischen gesellschaftlichen Gruppen um privilegierte Positionen innerhalb dieser hierarchischen Sozialstruktur. Er verbindet diese Ansicht gleichzeitig mit Webers Vorstellung von Ständen als spezifischen Gruppen, die sich durch eine besondere „Stilisierung des Lebens“ (Weber) auszeichnen. Die Mitglieder dieser Gruppen verfügen über einen gemeinsamem sozialen Status, der sich in Ansehen und Prestige („Ehre“ bei Weber) dieser Gruppen ausdrückt. Die Mitglieder der jeweiligen Stände bzw. Statusgruppen können an der ihnen eigenen Lebensführung erkannt werden, die zugleich die Zugehörigkeit zu dieser Gruppe signalisiert. Allerdings knüpft Bourdieu nicht nur an die soziologische Klassik an, sondern erweitert diese um sein eigenes begriffliches Instrumentarium. Dazu sind vor allem die Konzepte des kulturellen, sozialen und des symbolischen Kapitals und der Begriff des Habitus zu zählen.

Bourdieu geht weiterhin davon aus, dass die Position innerhalb der Sozialstruktur einer Gesellschaft, die Klassenzugehörigkeit, den Lebensstil einer Person bestimmt. Geschmack und die Beherrschung kultureller Praktiken sind bestimmt durch die Klassenlage, in die man hineingeboren wird. Beides wird in der Sozialisation erlernt und ist im sogenannten Habitus inkorporiert. Der Lebensstil manifestiert sich in ästhetischen Präferenzen für Kleidung, Möbel, Ernährungsgewohnheiten, Kunst, Hobbys und andere Formen des kulturellen Konsums. Der Habitus ist dabei das vermittelnde Prinzip zwischen dem Sozialraum der Klassen und dem Raum der Lebensstile. Er ist ein generatives System, eine Komposition von Dispositionen, eine „strukturierte und strukturierende Struktur“ (Bourdieu, 1987, S. 72), die den Umgang mit symbolischen Ressourcen und ästhetischen Ausdrucksformen regelt. Die Sozialstruktur bildet somit einen Raum, der sich analog verhält zum Raum der Lebensstile: Die Klassenstruktur der Gesellschaft lässt

sich in den ästhetischen Manifestationen der Lebensführung wieder entdecken (Bourdieu, 1987, S. 175-208).

Dabei gilt der Geschmack der oberen Klassen als der legitime Geschmack, bzw. derjenige, der vorgibt, was in der Gesellschaft als Ganzes als geschmackvoll anzusehen ist. Marx aufgreifend können die oberen Klassen ihren eigenen Geschmack als den universell geltenden durchsetzen, sodass die anderen Klassen diesen als allgemein gültigen Standard anerkennen und sich daran orientieren müssen.

4.2.2 Soziale Distinktion als Grenzziehungspraxis

Soziale Distinktion bezeichnet den Prozess der aktiven Grenzziehung und Grenzerhaltung zwischen sozialen Klassen, der sich zugleich als Kampf um die Standards dieser Grenzziehungen vollzieht. Schon Veblen hatte festgestellt, dass der ostentative Konsum von Statussymbolen („conspicuous consumption“) der Zurschaustellung der eigenen sozialen Privilegierung dient (Veblen, 2006). Als Statussymbole eignen sich solche Konsumgüter, die beim Betrachter Rückschlüsse auf den Reichtum und die gesellschaftliche Macht des Besitzers zulassen. Dabei handelt es sich zunächst einmal um teure Luxusgüter, die unmittelbar das Vorhandensein von Vermögen und damit ökonomischen Erfolg anzeigen. Es sind primär im Sinne einer praktischen Funktion vollkommen nutzlose Güter, die einen besonderen Wert als Statussymbole besitzen, denn gerade solche Güter bezeugen, dass der Besitzer es sich *leisten* kann, Dinge nicht eines praktischen Zweckes wegen zu besitzen. Es geht bei dieser Art des Konsums stets darum, herauszustellen, dass es sich beim Besitzer um ein besonderes Individuum handelt, das sich aufgrund seiner individuellen Besonderheit auch zu Recht in einer privilegierten sozialen Stellung befindet. Ostentativer Konsum ist somit eine distinktive Praxis, um sich vom einfachen Volk, bzw. der einfachen Arbeiterschaft, die sich so etwas nicht leisten können, abzugrenzen.

Man kann sich Distinktionskämpfe in einer Gesellschaft auch als Kämpfe um soziale Ehre vorstellen. Wie beschrieben, ist nach Weber die soziale Ehre das entscheidende Merkmal ständischer Differenzierung, die eine ganz bestimmte Stoßrichtung aufweist: „Bei aller großen Verschiedenheit zeigen die Prinzipien der ständischen Konventionen namentlich bei den höchst-privilegierten Schichten doch gewisse typische Züge. Ganz allgemein besteht die ständische Disqualifizierung ständisch privilegierter Gruppen für die gewöhnliche physische Arbeit [...]. Sehr häufig gilt jede rationale Erwerbstätigkeit, insbesondere auch „Unternehmertätigkeit“ als ständisch disqualifizierend und gilt ferner als entehrende Arbeit auch die künstlerische und literarische, sobald sie zum Erwerb ausgenutzt wird oder mindestens dann, wenn sie mit harter physischer Anstrengung verbunden ist [...]“ (Weber, 1980, S. 536). Schon Weber geht also davon aus, dass soziale Ehre bzw. Prestige auf Abgrenzung beruht, und zwar auf Distinktion gegenüber denjenigen Personen und Schichten, die mit ihrer physischen Arbeit die materielle Reproduktion der Gesellschaft in erster Linie leisten. Hier gehen ständischen Merkmale eine Verbindung mit Klassenpositionen ein.

Bei sozialem Distinktionsverhalten geht es stets auch um die Frage der Legi-

timität der Kriterien, nach denen gesellschaftlicher Erfolg beurteilt wird; wer die Definitionsmacht über das hierarchische Gefüge in der Gesellschaft besitzt. Dabei kann sich Distinktion auf ganz unterschiedliche Werte als Abgrenzungskriterien beziehen, von denen im Folgenden zwei Formen diskutiert werden: zum Einen ästhetisch-expressive Werte und zum Anderen moralische-ethische Werte. Als Ausgangspunkt wird die Funktionsweise ästhetisch-expressiver Distinktion anhand der drei klassengebundenen Formen kulturellen Geschmacks nach Bourdieu (1987) skizziert. Dabei handelt es sich (1) um den legitimen Geschmack der Oberschicht, (2) um den bildungsbeflissenen, präventösen Geschmack der Mittelschicht sowie (3) um den Notwendigkeitsgeschmack der Arbeiterklasse. Bourdieus Ideen sind insofern wertvoll, als sie zeigen, wie klassengebundene Wertvorstellungen (hier im ästhetischen Bereich) legitimatorische Wirkung im Hinblick auf soziale Ungleichheiten entfalten können und somit ein praktisches Mittel sozialer Schließung darstellen. Im Anschluss daran wird analog dazu unter Rückgriff auf die Beobachtungen von Lamont (1992) über soziale Grenzziehungspraktiken ein Begriff moralisch-ethischer Distinktion entwickelt und anhand des Selbstverwirklichungsstrebens der bürgerlichen Schichten sowie der traditionellen Gemeinschaftsmoral der Arbeiterschichten inhaltlich erläutert.

4.2.2.1 Geschmack als ästhetisch-expressives Distinktionsmittel

Geschmack kann verstanden werden als das Bündel an Werten und Präferenzen, das eine Person in ihren ästhetischen Entscheidungen leitet. Weit gefasst handelt es sich dabei um die Wahl der Kleidung und der Wohnungseinrichtung, sowie der Freizeitbeschäftigungen, wie Kultur- und Fernsehkonsum, Sport und Hobbys. Der Lebensstil-Begriff bezeichnet die Gesamtheit dieser ästhetischen Entscheidung und deren alltäglichen Vollzug im Sinn der „Stilisierung des Lebens“ von Weber (vgl. Bourdieu, 1987, S. 283).

Nach Bourdieu weisen unterschiedliche Klassen unterschiedliche Lebensstile auf. Während Bourdieu zeigt, wie diese unterschiedlichen Lebensstile aus den klassenspezifischen Lebensbedingungen hervorgehen, werden diese im sozialen Austausch als Ausdruck des moralischen Wertes einer Person wahrgenommen. Über einen distinguierten Lebensstil kann man sich als ein besonderes und vornehmes Individuum auszeichnen, dass es somit auch verdient hat, sich in einer sozial privilegierten Position zu befinden. Dies ist meist gleichbedeutend damit, der Sphäre der materiellen Reproduktion und den Zwängen physischer Not soweit enthoben zu sein wie nur möglich.

Es gilt, sich in seinem Lebensstil von den weniger privilegierten Schichten, dem gemeinen Volk, dem Proletariat, der Arbeiterklasse, abzusetzen. Diese sind durch ihre Stellung im Produktionsprozess unmittelbar der Sphäre der Reproduktion verhaftet, womit der Lebensstil der Arbeiterklasse die Negativfolie bildet, von der es sich für die gehobenen Klassen abzuheben gilt. Der Geschmack der Arbeiterklasse wird somit zum negativen Bezugspunkt eines jeden distinguierten Lebensstils und deshalb hier als erstes vorgestellt.

Für Bourdieu zeichnet sich der proletarische Lebensstil durch einen „Geschmack

am Notwendigen” aus. Den höheren Klassen gilt dieser Geschmack als oberflächlich, gewöhnlich und vulgär. Er zeichnet sich durch die Kombination von erzwungener Askese und ungerechtfertigter Laxheit aus (Bourdieu, 1987, S.287). Dabei handelt es sich um Geschmackspräferenzen, die die Not zur Tugend machen; sie sind durch Armut und Mangel bestimmt und spiegeln die Notlage der Lebensumstände wider, der sie entspringen. Es ist der fatalistische „*Geschmack* dafür, wozu sie ohnehin verdammt sind” (Bourdieu, 1987, S. 290, Hervorhebung im Original). Im Bereich des Essens führt dies zur Vorliebe für nahrhafte und sparsame Nahrung, fettig und sättigend, die auf die Notwendigkeit zur kostensparenden Reproduktion der Arbeitskraft zurückgeführt werden kann (Bourdieu, 1987, S. 290). Zusätzlich legt der proletarische Lebensstil wenig Wert auf Mittel der Selbstdarstellung wie Schmuck und Kosmetik. Kleidung und Inneneinrichtung sollen vor allem praktisch sein. Im Bereich des kulturellen Konsums gibt man sich mit populären industriellen Massenprodukten zufrieden: Die Ferien verbringt man im Zweifelsfall auf dem Camping-Platz. Manieren und Selbstdisziplin werden als weniger wichtig erachtet. Die soziale Lage und der Lebensstil sind inkorporiert und drücken sich in einem klassenspezifischen Habitus aus.⁸

Der distinktierte, legitime Geschmack der herrschenden Klassen kann als das Spiegelbild dieses „Geschmacks für die Notwendigkeit” betrachtet werden, der sich durch rigiden Ästhetizismus und eben eine Distanz zum Notwendigkeitsgeschmack der Arbeiterklasse auszeichnet.⁹ Der proletarische Essensgeschmack schätzt das Schwere, Grobe und Fette, während der legitime Geschmack im Gegensatz dazu Wert auf das Feine, Leichte und Raffinierte legt. Essen dient der Oberklasse nicht der Sättigung mittels Nahrungsaufnahme, sondern wird als Ereignis zelebriert. Wo die Angehörige der Arbeiterklasse massentaugliche Fernsehprodukte konsumieren, zeichnet sich der Oberklassengeschmack durch eine natürliche Vertrautheit mit avantgardistischen Erzeugnissen bildender Kunst und klassischer Musik aus. Die Form wird der Funktion gegenüber vorgezogen, sowohl beim Essen als auch in der Kleidung. Ziel sind Kultiviertheit und Verfeinerung, wodurch wieder die Verneinung körperlicher Vorgänge und die Unabhängigkeit von materieller Not ausgedrückt wird.

Zwischen Notwendigkeitsgeschmack und legitimen Geschmack liegt der präntöse Geschmack des Kleinbürgertums, der sich vor allem durch Bildungsbeflissenheit, Überkorrektheit und Ungeschicklichkeit im Umgang mit Zeugnissen der legitimen Kultur auszeichnet. Dieser legitimen Kultur gegenüber zeigt sich der Kleinbürger vollkommen ergeben, obwohl ihm gleichzeitig das kulturelle Kapital fehlt, sich Produkte legitimer Kultur auf die gebotene Art und Weise

⁸Die Grundlage dieses Geschmacks vermutet Bourdieu wiederum in ihrer Klassenlage, die auf manueller Arbeit und der Verausgabung von Muskelkraft beruhen: So fragt Bourdieu, „ob die hohe Bewertung *physischer Kraft* als Grundlage der Männlichkeit und die Hochschätzung von allem, was der Schaffung und Erhaltung dieser Männlichkeit dient - in Gehalt und Geschmack kräftige Nahrung und starke Getränke, Schwerarbeit und Kraftübungen -, nicht auch rational erklärbar ist: die Bauern- ebenso wie die Arbeiterklasse hängen von einer Arbeitskraft ab, die die Gesetze der kulturellen Reproduktion und des Arbeitsmarkts mehr als bei irgendeiner anderen Klasse auf Muskelkraft reduzieren;” (Bourdieu, 1987, S. 600).

⁹Schon Weber hatte beobachtet, dass die „Standesehre” der privilegierten Schichten „stets auf Distanz und Exklusivität beruht” (Weber, 1980, S. 536).

anzueignen. Da er sich dessen zugleich bewusst ist, resultiert dieser Umstand in Schüchternheit und Gehemmtheit gegenüber Mitgliedern der herrschenden Klassen, die über die entsprechenden Kenntnisse und Gewohnheiten verfügen. Gleichzeitig führt die ausgeprägte Aufstiegsorientierung des Kleinbürgertums zu übertriebener Bildungsbeflissenheit und Pedanterie bei der Aneignung den legitimen Formen von Kultur und deren unterschiedlichen Ausprägungen. Damit werden diese Bildungsbeflissenheit und Pedanterie zum sichersten Zeichen, dass die Angehörigen der Mittelschichten eben noch nicht zu den herrschenden Klassen gehören und werden von den Anhängern der kulturellen Elite eben auch nicht als solche anerkannt. Die angestrebten Versuche der eigenen sozialen Herkunft zu entkommen werden so zum Stigma eben dieser Herkunft.

Kunst und Kultur dienen als hervorragendes Mittel der Zuweisung sozialer Zugehörigkeit, gerade weil Kunst und Kultur herkömmlicherweise als Sphären gelten, in denen weltliche Interessen und Machtkämpfe ausgeschlossen sind und, wo dem Schein nach, materielle Interessen keinen Einfluss haben. Es ist Bourdieus Verdienst gezeigt zu haben, wie die kulturellen Sphäre gerade durch die Aura des scheinbar interesselosen Wohlgefallens als Hort der Legitimierung sozialer Unterschiede dienen kann. So können sich die Angehörigen höherer Schichten durch Bezugnahme auf die „vulgäre“ und „unkultivierte“ Lebensweise der unteren Schichten immer wieder sich selbst und anderen versichern, dass sie lediglich besitzen, was sie sowieso verdienen (Bourdieu, 1987, S. 292). Allerdings ist der Bereich ästhetischer Werte und Dispositionen nicht der einzige, der auf diese Art und Weise als Distinktionsmedium genutzt werden kann.

4.2.2.2 Moralisch-ethische Distinktion durch Selbstverwirklichung

Moralisch-ethische Distinktion bei Bourdieu Bourdieu hat in seinen Untersuchungen zu Distinktionsverhalten sein Hauptaugenmerk zwar stets auf die kulturell-ästhetische Dimension gelegt, dabei aber auch immer wieder Fragen der Moral und der ethischen Lebensführung berührt. Erst beide Dimensionen zusammen genommen machen einen umfassenden Lebensstil aus (so spricht Bourdieu z. B. über die „Zugehörigkeit der ästhetischen zur Gesamtheit der ethischen Präferenzen, die den Lebensstil ausmachen“ (Bourdieu, 1987, S. 443). Auch für diese moralisch-ethischen Dispositionen geht er davon aus, dass sie sich nach Klassen strukturieren. So beschreibt Bourdieu, wie in den bürgerlichen Schichten ein „Kult der Person“ vorherrscht, bei dem vor allem persönliche Eigenschaften wie „Exklusivität, Einmaligkeit, Originalität, wie die „persönlichen Anschauungen“, der 2persönliche Stil“ (Bourdieu, 1987, S. 649) hoch geschätzt werden. Diese positiv besetzten Merkmale sind zugleich negativ bestimmt durch solche Eigenschaften, die in den Augen der bürgerlichen Schichten die Arbeiterschichten kennzeichnen. Dabei wäre es nach Bourdieu eine noch zu erfüllende Aufgabe zu beschreiben, „wie die Reihe der Gegensätze zwischen dem Seltenen, Distinguierten, Ausgewählten, Einzigartigen, Exklusiven, Unterschiedlichen, Unersetzbaren, Unvergleichlichen, Originellen, und dem Alltäglichen, Gewöhnlichen, Trivialen, einschließlich der damit verwandten Oppositionen von Glänzendem und Mat-

tem, Feinem und Grobem, Ausgefeiltem und Unbearbeitetem, Hohem (oder Gehobenem) und Niedrigem neben der zwischen „reich“ und „arm“ eine weitere Grunddimension der Lexik bürgerlicher Moral und Ästhetik erstellt“ (Bourdieu, 1987, S. 649). Die Herkunft dieser Einstellungen sieht Bourdieu im individualistischen Ethos des Bürgertums begründet, die „dem System von Dispositionen jener Individuen logisch eingeschrieben sind, deren gesamte Vergangenheit und Lebensentwurf auf der Hoffnung individuellen Heils gründet, auf persönlichen „Gaben“ und „Verdiensten“, auf dem Bruch mit belastender Solidarität, ja der Aufkündigung als hinderlich empfundener Rücksichten“ (Bourdieu, 1987, S. 650).

Auch die unteren Schichten sind durch ein spezifisches Syndrom zusammenhängender Einstellungen gekennzeichnet, die über eine rein ästhetisch-expressive Dimension hinaus gehen. Bourdieu beschreibt die Grundzüge des spezifisch proletarischen Habitus als „eine durch die Erfahrung von Mangel, Leiden und Erniedrigung erworbene Weisheit“, die sich in einem „Sinn für Lebensfreude und fröhliches Feiern“ genauso ausdrückt wie insgesamt in „einem realistischen (und nicht resignierten) Hedonismus und einem skeptischen (aber nicht zynischen) Materialismus“, die beide zugleich „eine Anpassung an die Existenzbedingungen und einen Schutz vor ihnen darstellen;“ (Bourdieu, 1987, S. 616, Hervorhebung im Original). Darüber hinaus schätzen Anhänger der Arbeiterschicht Direktheit, Aufrichtigkeit und Authentizität im Umgang mit anderen, während Snobismus und Aufstiegsorientierung dagegen als „der Wunsch etwas Besseres sein zu wollen“ interpretiert werden und dementsprechend verpönt sind.

In diese Beschreibung des Klassenhabitus gehen weit mehr als nur ästhetische Präferenzen ein, sondern vielmehr auch ethische und moralische Vorstellungen wie Solidarität, Hedonismus, Materialismus, Aufrichtigkeit und Authentizität. Über diese Werte und Prämissen vergeben die Angehörigen der unterschiedlichen Klassen gegenseitige Achtung und Anerkennung und definieren sich gleichzeitig gegen andere Personenkreise. So grenzen Arbeiter beispielsweise die Angehörigen der Mittelschicht anhand der als Snobismus geächteten Aufstiegsorientierung von sich ab und stärken gleichzeitig das eigene Ansehen untereinander. In Ergänzung zu den kulturell-expressiven Präferenzen existieren demnach moralisch-ethische Präferenzen, anhand derer sich die Angehörigen unterschiedlicher Klassen und Schichten gegenseitig erkennen und gleichzeitig von anderen Schichten abgrenzen.

4.2.2.3 Klasse und moralisch-ethische Grenzziehungen

In einer umfangreichen vergleichenden Studie von Anhängern der amerikanischen und französischen Mittel- und Arbeiterklassen geht Lamont (1992), sich auf Bourdieu beziehend, an diesem Punkt gleichzeitig über ihn hinaus. Lamont zeigt, wie sich Angehörige der selben Klasse durch gemeinsame Werte verbunden fühlen und diese Werte gleichzeitig nutzen, um sich von anderen Klassen abzugrenzen. Lamont ist davon überzeugt, dass sich Klassengrenzen („boundaries“) nicht nur wie bei Bourdieu hauptsächlich anhand von ästhetisch-expressiven Lebensstilen festmachen lassen, sondern dass sich Klassen auch durch ihre normativ-moralischen Vorstellungen unterscheiden und bewusst voneinander

abgrenzen („boundary work“). Sie studiert, mit welcher Art von Personen sich die Befragten gerne umgeben, welche Art von Personen sie respektieren und bewundern, aber auch welche Art von Personen sie missachten. Dadurch gewinnt sie ein Einblick in die Kriterien, nach denen Angehörige unterschiedlicher Klassen (und unterschiedlicher Kulturen) die Menschen um sich herum einsortieren und moralisch bewerten: „*Moral boundaries* are drawn on the basis of moral character; they are centered around such qualities as honesty, work ethic, personal integrity and consideration for others“ (Lamont, 1992, S. 4, Hervorhebung im Original).

Im Anschluss an Bourdieu nenne ich diese Art der Grenzziehungspraxis *moralisch-ethische Distinktion*.¹⁰ Davon unterscheidet Lamont außerdem sozioökonomische Distinktion, die sich in traditionellen, materialistischen Statussymbolen wie Vermögen, Einfluss und beruflichem Erfolg manifestiert, sowie kultureller Distinktion, die der Definition von Bourdieu entspricht. Mit dieser Erweiterung des Distinktionskonzepts um die moralische Dimension gegenüber der ästhetisch-expressiven sowie der materialistisch-ökonomischen Dimension kritisiert sie Bourdieu und geht zugleich über ihn hinaus: „My data suggest that Bourdieu greatly underestimates the importance of moral boundaries while he exaggerates the importance of cultural and socio-economic boundaries“ (Lamont, 1992, S. 5).

Lamont beobachtet, wie Menschen ihre Umwelt stets moralisch beurteilen und sich die Menschen, mit denen sie sich umgeben, nach diesen moralisch-ethischen Kriterien auswählen. Sie stellt aber auch fest, wie diese Kriterien sich zwischen Klassen unterscheiden, aber innerhalb einer Klasse durchaus ähnlich ausfallen. Drittens stellt sich heraus, dass, wie im Falle der Mittel- und Arbeiterklassen, diese sich gegenseitig moralische Eigenschaften zusprechen, die jeweils als verwerflich angesehen werden. Angehörige der beiden unterschiedlichen Klassen werten sich gegenseitig ab. Das kann sogar anhand der gleichen moralischen Eigenschaft geschehen, die aber aus den zwei unterschiedlichen Perspektiven verschieden bewertet wird.

Tabelle 4.1 gibt die moralisch-ethischen Kriterien wieder, die Lamont in ihrer Untersuchung bei weißen, amerikanischen Arbeitern und höhere Angestellten zur Selbst- und Fremdbewertung findet. Diese sind teilweise auf das Privat- und Familienleben und teilweise auf die Berufswelt bezogen. Mittelklassenangehörige zeichnen sich vor allem durch Flexibilität, Team-Orientierung und Konfliktvermeidung am Arbeitsplatz sowie die generelle Betonung von persönlicher Selbstverwirklichung aus¹¹. Gerade durch das Ideal der Selbstentfaltung und Selbstverwirklichung kann sich moralisch-ethische Distinktion entfalten: „When stressing self-actualization as a type of high status signal, people might simultaneously draw cultural, moral, and socio-economic boundaries, equating self-

¹⁰Vergleiche zum Konzept der sozialen Grenzziehungspraxis zwischen sozialstrukturell getrennten Gruppen auch Sachweh (2013).

¹¹Die drei Aspekte Flexibilität, Teamorientierung und Konfliktvermeidung, die für ein reibungsfreies Arbeiten im Team unerlässlich sind, spiegeln dabei genau die von Sennett beschriebene „Kultur des neuen Kapitalismus“ wieder (Sennett, 2008a,b). Sie können so auch als Beispiel dafür dienen, wie objektive Vorgaben der Arbeitsorganisation auf die persönlichen moralisch-ethischen Präferenzen durchschlagen, mit denen dann auch im privaten Bereich jenseits der Berufssphäre Mitmenschen beurteilt werden.

Tabelle 4.1: Moralische Standards und deren Wichtigkeit nach Klassenzugehörigkeit

	<i>Arbeiterschaft (weiß)</i>	<i>Freie Berufe and leitende Angestellte</i>
Selbstverwirklichung (Self-Actualization)		+
Flexibilität und Teamorientierung im Arbeitskontext (Flexibility/team orientation)		+
Konfliktvermeidung (Conflict Avoidance)		+
Arbeitsethik (Hardworking)	+++	+
Traditionelle Moralvorstellungen (Traditional morality)	+++	+
Fürsorglichkeit (Providing)	++	+
Verantwortungsbewusstsein (Responsible)	+	
Schutz der Familie (Protecting)	+	
Direktheit und Aufrichtigkeit (Straightforwardness/sincerity)	+	
Altruismus (interpersonal altruism)	+	

+, ++, +++ = Abstufung nach Wichtigkeit

Quelle: Adaptiert von Lamont (2000, S.21), in Klammern die im Buch verwendeten Originalbezeichnungen, Wichtigkeit entsprechend der Häufigkeit der Erwähnungen.

actualization with showing proof of moral character and with having the „right“ dispositions for being socially successful. The centrality of self-actualization in American upper-middle-class culture could be explained by the very fact that it can be taken to indirectly signal high ranking on the cultural, moral and socioeconomic status hierarchies“ (Lamont, 2000, S. 100).

Arbeiter zeichnen sich im Gegensatz dazu stärker durch die Betonung von Verantwortungsbewusstsein, den Schutz der Familie, Direktheit, Aufrichtigkeit und Altruismus aus. Die drei Aspekte von Arbeitsethik, Fürsorglichkeit und traditioneller Moral finden sich zwar in beiden Klassen wieder, werden aber bei Arbeitern häufiger genannt als bei Angehörigen des mittleren Managements. In der Arbeiterklasse zeichnet sich somit ein ganz bestimmtes Wertsyndrom ab, bei dem der Sinn für harte Arbeit, Verantwortlichkeit, Fürsorglichkeit und traditionelle

Familienmoral unmittelbar zusammen hängen¹². Die Werte der Mittelschichtsangehörigen wie Konfliktvermeidung, Teamorientierung und Selbstverwirklichung werden dagegen als Zeichen mangelnder Authentizität und fehlender Solidarität gewertet und deshalb nur niedrig gewertet.

4.2.2.4 Moralisch-ethische Distinktion in der Arbeitswelt

Die beiden skizzierten Wertkomplexe der Arbeiter- und der Mittelschichtangehörigen sowie deren Wirkweisen in Bezug auf moralisch-ethische Grenzziehungen und der Aufrechterhaltung der eigenen Selbstachtung soll hier noch einmal erläutert werden. Lamont findet die moralische Verpflichtung der Familie gegenüber als zentrales Motiv der Arbeiterschaft. Von diesem Motiv ausgehend lassen sich auch die Wertvorstellungen der Arbeiterklasse deuten und verstehen. Der Arbeiter sorgt sich um seine Familie und deren Wohlergehen und bezieht seine Selbstachtung aus dem Umstand, seine Familie zu beschützen und wirtschaftlich für sie zu sorgen. Aus diesem starken Verantwortungsbewusstsein der Familie gegenüber ergibt sich eine rigide Arbeitsethik, da Arbeit die Grundlage ist, um diese an sich selbst gestellten Forderung der materiellen Versorgung der Familie erfüllen zu können.¹³ Daraus resultiert ein rigider Autoritarismus in Erziehungsfragen und eine Orientierung an einer traditionellen Moral inklusive patriarchalischer Vorstellungen über die Rollenverteilung der Geschlechter (die Frau als zu beschützende Haushälterin) und den Umgang mit Sexualität (z. B. Ablehnung von Homosexualität).

Gleichzeitig gehört zum Klassenethos der Arbeiterschicht die Abwertung höherer Schichten. Deren Gepflogenheiten und Gebaren, z. B. die Betonung von Manieren bei gesellschaftlichen Anlässen, werden als Oberflächlichkeiten abgetan, die Vermeidung von Konflikt durch die Nichtthematisierung potenziell konfliktträchtiger Themen wird als Mangel an Aufrichtigkeit und als Unehrlichkeit empfunden. Der gesamte Lebensstil höherer Schichten, inklusive deren Arbeitsformen und Statussymbolen werden als "unwirklich" und "nicht dem echten Leben entsprechend" verworfen.

Eng damit verbunden ist die Ablehnung des Statusstrebens und der Aufsteigermentalität der Mittelschicht. Personen, die nach sozialem Aufstieg streben, sind prinzipiell unlauteren Methoden und Motiven verdächtig; sie gelten als unehrlich und egoistisch. Damit eng verbunden ist die (stärker in Europa als in den USA) verbreitete Klassensolidarität unter den Arbeitern. Wer primär an individuellem Aufstieg orientiert ist, schert dagegen aus dem Klassenverbund der Arbeiter aus, stellt sich potenziell über sie und hat dementsprechend mit moralischer Ablehnung zu rechnen.

¹²Diese entspricht dem, was Sennett und Cobb hinsichtlich des Werthaushalts von Arbeitern finden (Sennett & Cobb, 1972).

¹³Diese Einschätzung entspricht den Ausführungen von Sennett & Cobb (1972). Es ist dieses im Sinne von Sennett und Cobb beschriebene Opfer in der harten, physischen Arbeit zum Wohl der Familie, durch das Arbeiter zum Einen Selbstrespekt gewinnen und zum Anderen aber den Respekt anderer einfordern, ganz besonders den der eigenen Familie.

Der Aspekt der moralischen Trennung zwischen den Schichten spiegelt sich unmittelbar in der unterschiedlichen Bewertung verschiedener Arbeitsformen wieder: Es ist die Gegenüberstellung des konkreten, körperlichen, angewandten, „echten“, realen und „ehrlichen“ Charakters manueller, handwerklicher Tätigkeiten gegenüber dem abstrakten, theoretischen und „unwirklichen“ Charakter der Arbeit in einem Büro, die zu weiten Teilen den Arbeitsalltag von Berufen der Mittelschicht prägt. In den Augen derjenigen, die einen handwerklichen-manuellen Beruf ausüben, ist Büroarbeit gar keine Arbeit im eigentlichen Sinn - keine „richtige“ Arbeit. Der zum Teil harte, physische Charakter handwerklicher und manueller Tätigkeiten wird für die sie ausübenden Arbeiter zu einer Quelle von Stolz und Ehre, sowie zu einer Möglichkeit der Selbstidentifikation, mit der sie sich symbolisch über die vermeintlich besser gestellten Anhänger der Mittelklasse erheben können. Man macht sich lustig über die Büroarbeiter, die von echter Arbeit, d. h. von der „realen“ Welt und deren Härten keine Ahnung haben¹⁴. Der angewandte und körperliche Charakter der manuellen Arbeit wird so zu einem Kriterium der positiven Identifikation mit der eigenen sozialen Lage und dient gleichzeitig der selbstbestimmten Abgrenzung von Angehörigen der Mittelschicht, d. h. der Ziehung einer moralischen Grenze zwischen sich und den anderen.¹⁵

4.2.2.5 Distinktion und soziale Ungleichheit

Dieser Abschnitt war der Erläuterung moralisch-ethischer Distinktion als einer eigenständigen Form sozialer Distinktion gewidmet. Dabei zeigten sich zwei vorherrschende Wertkomplexe, die die Arbeiterschichten von den bürgerlichen Schichten, vor allem der kleinbürgerlichen Mittelschicht, trennen: das bürgerliche Streben nach individueller Selbstentfaltung und Selbstverwirklichung auf der einen, und eine traditionelle, gemeinschaftsorientierte Sozialmoral der Arbeiterschichten auf der anderen Seite.

Allerdings handelt es sich bei sozialer Distinktion nicht alleine um das Ziehen von Demarkationslinien, bei dem die Angehörigen einer Gruppe versuchen, sich nach unten wie nach oben abzugrenzen. Es geht auch darum, die Besetzung ungleicher sozialer Positionen in der Sozialstruktur zu verteidigen und zu legitimieren. Dazu sind moralisch-ethische Werte besonders geeignet, da sie eine Bewertung des Charakters einer Person erlauben.

¹⁴Diese Einstellung lässt sich bereits bei Jugendlichen finden, die sich für eine Ausbildung und damit gegen das stärker theoretische Lernen in weiterführenden Schulen oder gar einer Hochschule entschieden haben (Lehmann, 2007, S. 89).

¹⁵So stellen neue Formen der Arbeitsorganisation für Arbeiter eine besondere Herausforderung dar. Dabei handelt es sich um Entwicklungen, wie die stärker wissensbasierte Produktion, sowie die Einführung von persönlicher Flexibilität erfordernder Projekt- und Teamarbeit, die an die Stelle des routinisierten Abarbeitens gleichbleibender Aufgaben tritt (vgl. Kapitel 5, unten). Diese neuen Formen der Arbeitsorganisation entsprechen eher dem skizzierten Mittelschichtenethos und werden von Arbeitgebern für die entsprechenden Stellen eingefordert. Diese Entwicklung in den Arbeitsformen bedroht Angehörige der Arbeiterklasse also doppelt: Neben der Gefahr des Jobverlusts trifft sie sie zusätzlich in ihrem eigenen moralisch-ethischen Selbstverständnis.

Daran bemisst sich auch, ob eine Person es wert ist, in der Sozialstruktur aufzusteigen oder ob sie zurecht in der Position verharrt, in der sie sich befindet. Für höhere soziale Positionen ist eben das richtige moralisch-ethische Rüstzeug notwendig, wie es Lamont in Bezug auf Forderungen nach Flexibilität, Teamorientierung und Konfliktvermeidung in Mittelschichtsbberufen erläutert. Ob man diese Kriterien erfüllt, evaluieren die Kollegen und Vorgesetzten in den Unternehmen. Unterschiedliche Wertkomplexe dienen auf diese Weise auch der Legitimierung sozialer Ungleichheit, indem sie soziale Unterschiede zwischen Personen durch Differenzen in deren moralischen Qualitäten als gerechtfertigt erscheinen lassen.

4.3 Moralisch-ethische Werte und Sozialstruktur

In diesem Abschnitt wird erörtert, inwieweit sich die im vorherigen Abschnitt theoretisch skizzierten Wertunterschiede zwischen den Schichten auch empirisch verifizieren lassen. Schon in den 1950er Jahren gab es in der amerikanischen Soziologie eine Kontroverse über die Frage, inwieweit Wertvorstellungen klassenspezifisch organisiert sind (vgl. Boudon, 1974, S. 23). Grundlage war die von Merton im Rahmen der Ausarbeitung seines Devianzkonzeptes getätigte Annahme, dass alle Mitglieder einer Gesellschaft nach den gleichen Werten („achievement values“) streben und einen gemeinsamen Begriff davon teilen, was Erfolg in der Gesellschaft bedeutet. Diesem strukturfunktionalistische Erbe bei Merton, das von einem grundlegenden Wertekonsens in der Gesellschaft ausgeht (Merton, 1968), ist von Hyman (1953) widersprochen worden. Hyman ging davon aus, dass sich gesellschaftliche Großgruppen, insbesondere soziale Klassen, sehr wohl darin unterscheiden, was im Einzelfall als ein Erfolg im Leben zu verstehen ist. Melvin Kohn hat dann ab den 1960er Jahren schichtenspezifische Wertunterschiede empirisch anhand von Erziehungszielen wie Autonomiestreben, Eigenmotivation und Selbstkontrolle im Gegensatz zu Konformität und Anpassung an äußeren Autoritäten untersucht (Kohn, 1977).

4.3.1 Konformität und Autonomiestreben

Berufe unterscheiden sich nach Kohn dadurch, wie stark in ihnen entweder autonomes Arbeiten oder Folgsamkeit gegenüber Autoritäten gefordert ist. Kohn & Schooler (1969) zeigen, wie die den Charakteristika des eigenen Berufs entsprechenden spezifischen Orientierungen - hier: das Maß an Konformität bzw. Autonomiestreben - von den Erwachsenen in ihr Wertepportfolio aufgenommen und als Erziehungsziele an ihre Kinder heran getragen werden. Anhand einer Liste von Erziehungszielen unterscheidet Kohn zwei generelle Einstellungen: (1) die Favorisierung von Autonomie und Selbstkontrolle („self-direction“) sowie (2) die Schätzung von Konformität gegenüber äußeren Autoritäten („conformity“).

Zusammen bilden Autonomie/Selbstkontrolle und Konformität die beiden Enden einer gemeinsamen Wertedimension.

Die Autonomieorientierung ist Ausdruck einer selbstständigen Urteilsfähigkeit, die sich an verinnerlichten moralischen Normen orientiert und flexibles Handeln auch in sich verändernden Kontexten erlaubt. Die Fähigkeit zu Selbststeuerung ist damit entscheidend für Berufe, in denen Eigenverantwortung gefordert wird und ständige Überwachung gar nicht möglich wäre. Dies ist stärker in Berufen gefordert, die mit mehr Verantwortung und Handlungsspielräumen ausgestattet und die tendenziell in höheren Schichten und Klassen verortet sind.

Die Konformitätsorientierung bedeutet, sich an vorgegebenen Autoritäten zu orientieren, vorgegebenen Regeln zu folgen und sich an dem Verhalten anderer zu orientieren, aber auch, verinnerlichte Verhaltensmaßstäbe ausschalten zu können. Eine solche Orientierung entspricht tendenziell den Arbeitsrealitäten der Arbeiterschichten, die stärker durch fremdbestimmtes Arbeiten gekennzeichnet sind.

Kohns Vorstellung nach bilden diese beiden Grundwerte das subjektive Äquivalent zu den vorgefundenen Realitäten am Arbeitsplatz, die sich ebenfalls anhand der gegebenen Möglichkeiten, das Arbeitsleben selbst zu gestalten auf der einen Seite, bzw. sich einer Autorität unterordnen zu müssen auf der anderen Seite, unterscheiden. Diese arbeitsweltlichen Realitäten schlagen sich im Wertekosmos der arbeitenden Bevölkerung so weit nieder, dass sie sich auch in den Erziehungszielen der Menschen wiederfinden lassen. Da Autonomie am Arbeitsplatz stärker in Berufen mit höherem sozialen Status und Konformität eher in Berufen mit niedrigem sozialen Status erwartet werden, ist auch die Verteilung von Autonomie und Konformität als Erziehungsziele nach sozialen Schichten strukturiert.

Tabelle 4.2 zeigt für das Amerika der 1960er Jahre die Zusammenhänge für die soziale Schicht einer Person und den einzelnen Werten, die für Autonomieorientierung auf der einen und für Konformitätsorientierung auf der anderen Seite stehen. Von den Werten die Kohn insbesondere mit Autonomiestreben identifiziert, ist der Wert „rücksichtsvoll sein“ („considerate of others“) am stärksten mit hoher Schichtung korreliert, gefolgt von „interessiert wie und warum Dinge geschehen“ („interested in how and why things happen“), „verantwortungsbewusst“ („responsible“) und Selbstkontrolle („self-control“). Von den Werten die Kohn mit Konformismus identifiziert, ist „gute Manieren“ („good manners“) am stärksten mit niedriger Schicht korreliert, gefolgt von „sauber und ordentlich sein“ („neat and clean“), „guter Schüler sein“ („good student“) und „ehrlich“ („honest“).

Kohn erklärt die Unterschiede zwischen den Wertorientierungen und Erziehungszielen der mittleren und unteren Schichten aus den Unterschieden bezüglich schulischer Bildung und den Anforderungen am Arbeitsplatz. Angehörige der Mittelschicht verfügen über eine gute Schulbildung und ein hohes Maß an Selbstständigkeit im Berufsleben und übersetzen dies in Selbstbestimmung als ein vorrangiges Erziehungsziel. Angehörige der unteren Schichten dagegen verfügen über geringere schulische Qualifikationen und geringere Autonomie am Arbeitsplatz, neigen deshalb zu Autoritarismus und verlangen auch von ihren Kindern, sich äußeren Autoritäten anzupassen (Kohn, 1977).

Tabelle 4.2: Erziehungswerte nach sozialer Schicht

Mittelwerte für:	"Considerate of others"	"Interested in how and why things happen"	"Responsible"	"Self-control"	"Good manners"	"Neat and clean"	"Good student"	"Honest"	"Obeys his parents"	"Good sense and sound judgement"	"Acts as a boy (girl) should"	"Tries to succeed"	"Gets along with other children"	N
Soziale Klasse 1	3,4 ^a	3.12	3.07	2.95	2.84	2.23	2.53	3.58	3.43	3.16	2.81	2.92	3.07	74
Soziale Klasse 2	3.36	3	3.05	2.9	2.94	2.4	2.47	3.54	3.61	3.09	2.77	2.71	3.32	192
Soziale Klasse 3	3.24	2.69	2.85	2.87	3.13	2.7	2.54	3.81	3.64	3.12	2.74	2.65	3.21	431
Soziale Klasse 4	3.06	2.56	2.72	2.84	3.26	2.84	2.7	3.87	3.68	3.03	2.82	2.75	3.16	580
Soziale Klasse 5	2.95	2.39	2.72	2.77	3.4	2.9	2.85	3.76	3.7	3.01	2.74	2.92	3.2	222
Zusammenhangsmaß η (eta) ^b														Kanonische Korrelation
Lineare Komponente	0.20**	0.18**	0.14**	0.06*	0.20**	0.20**	0.12**	0.09**	0.06*	0.05	0	0.04	0.02	0,38**
Alle Komponenten	0.21**	0.19**	0.16**	0.06	0.20**	0.21**	0.13**	0.13**	0.07	0.05	0.04	0.11**	0.07	0,38**

* p < 0,05, ** p < 0,01

^a Ein Wert von 5 zeigt eine hohe Bedeutsamkeit an, ein Wert von 1 nur eine geringe.

Quelle: Adaptiert aus Kohn (1977, S.77), Übersetzung des Autors.

^b Mittels des Zusammenhangsmaß eta (η) können auch nicht-lineare Zusammenhänge zwischen ordinalen Variablen beschrieben werden.

16

Es bestehen deutliche Parallelen zwischen der von Kohn skizzierten Konformitätsorientierung und dem von Bourdieu beschriebenen proletarischen Klassenhabitus. Streben nach Autonomie und Selbstbestimmung kann dagegen als eine Manifestation individualistischer, bürgerlicher Einstellungen gesehen werden, die sich um Selbstverwirklichung und Selbstentfaltung bündeln. Kohns Ergebnisse können als eine Validierung der zwei oben beschriebenen Formen von klassengebundenen, moralisch-ethischen Wertvorstellungen gesehen werden. Zugleich zeigen seine Ergebnisse, dass sich die Klassen- und Schichtgebundenheit dieser Vorstellungen auf die Gesellschaft als ganzes (hier die USA der 60er Jahre) verallgemeinern lassen.

Rokeach ist in seiner Werteforschung (vgl. Kapitel 2) ebenfalls auf den Zusammenhang von Wertvorstellungen und sozialstrukturellen Variablen wie Einkommen und Bildung eingegangen. Dabei findet er anhand der Betrachtung von Einkommensgruppen, dass sich die unteren Einkommensgruppen durch die Betonung von Wertvorstellungen wie Erlösung, wahre Freundschaft, Fröhlichkeit, Vergabung, gegenseitige Unterstützung, Demut und Höflichkeit beschreiben lassen, während die oberen Einkommensgruppen durch die Wertschätzung von Selbstvervollkommnung, familiärer Sicherheit, innerer Harmonie, reifer Liebe, Weisheit, Kompetenz, Vorstellungskraft, Intellektualität und Logik gekennzeichnet sind. Rokeach kommt zu dem Schluss: „The many value differences found between the very poor and the rich almost suggest that they come from different cultures. The poor are more religious than the rich, more other-directed and conforming to traditional values, less concerned with taking responsibility and with the security of the family, and more motivated by a desire for affiliation with members of one’s own sex than a desire for love with members of the opposite sex. Finally, the poor differ from the rich by placing a lower value on competence, intellectual, and self-actualization values” (Rokeach, 1973, S. 63). Er stimmt dementsprechend mit Kohns Schlussfolgerung überein, geht aber bei seiner Charakterisierung schichtspezifischer Wertunterschiede auch über Kohn hinaus: „the lower and middle class can indeed be characterized, as Kohn (1969) has found, as conformity-oriented on the one hand and self-directed on the other [but] the present data also suggest that the culture of poverty [...] and the culture of affluence differ far more extensively than Kohn’s data indicate” (Rokeach, 1973, S.63).

¹⁶In Deutschland haben sich Kohns Untersuchungen in der schichtspezifischen Sozialisationsforschung niedergeschlagen, etwa bei Bertram (1976; 1981). Alternativ dazu sind die qualitativen Arbeiten zu Deutungsmusteranalysen wie z. B. von Oevermann (1976). Seit den 1980er Jahren wurde die sozialstrukturell orientierte Sozialisationsforschung durch stärker auf die individuell-psychologische Entwicklung von Kindern und Jugendlichen abzielende Ansätze abgelöst, etwa Hurrelmann (2004). In jüngerer Zeit hat unter dem Eindruck von Bourdieus Arbeiten zum Habitus-Konzept die Ungleichheitsperspektive in der Sozialisationsforschung wieder an Bedeutung gewonnen (vgl. Bauer & Grundmann, 2007; Bauer, 2010).

4.3.2 Die schichtgebundene Verteilung postmaterialistischer Einstellungen

Rokeachs und Kohns Beobachtungen zu Selbstentfaltungswerten („self-actualization values“) und zur Autonomie- und Konformitätsorientierung werfen die Frage auf, ob Ingleharts materialistischen und postmaterialistischen Wertorientierungen (vgl. Kapitel 2) ebenfalls eine solche soziale Gradierung aufweisen. In der Tat findet Inglehart in seinen Untersuchungen einen solchen Zusammenhang (Inglehart 1977, siehe Tabelle 4.3): Materialistische Orientierungen sind in der untersten von ihm betrachteten sozio-ökonomischen Schicht am stärksten präsent: 45 % bzw. 47 % (je nachdem, ob man den sozioökonomischen Status der Respondenten oder den der Väter verwendet) dieser Gruppe können zu den Materialisten gerechnet werden, aber nur 32 % bzw. 33 % der höchsten Schicht.

Tabelle 4.3: Materialistische und Postmaterialistische Werte nach Sozio-ökonomischem Status

	S.E.S Respondent			S.E.S Vater		
	Mats %	P-Mats. %	N	Mats. %	P-Mats. %	N
Niederig	47	6	(2.265)	45	8	(5.196)
Mittel	39	10	(2.207)	37	12	(1.740)
Hoch	33	17	(2.532)	32	18	(1.487)
	Gamma = .169			Gamma = .170		

Quelle: Adaptiert aus Inglehart (1977, S. 80), basierend auf Daten des European Community Survey 1971.

Bei den Postmaterialisten sieht der Zusammenhang genau umgekehrt aus: 18 % bzw. 17 % der höchsten Schicht lassen sich als Postmaterialisten klassifizieren, aber nur 8 % bzw. 6 % der Gruppe mit niedrigem sozio-ökonomischen Status. Zwar versucht Inglehart diesen Befund als einen Beleg für seine Mangelhypothese zu deuten, aber dennoch bleibt festzuhalten, dass es sich bei Materialismus und Postmaterialismus um schichtengebundene Wertkomplexe handelt.

Gleichzeitig verläuft die Trennung zwischen Materialisten und Postmaterialisten auch durch die Mittelschicht selbst. Eder kommt dementsprechend für Deutschland zu dem Schluss, dass es sich bei materialistischen und postmaterialistischen Wertorientierungen um den jeweiligen Klassenethos der alten bzw. neuen Mittelschichten handelt. „Der Materialismus ist das protestantische Ethos der alten Mittelschichten, die einst als Kleinunternehmer kapitalistische Arbeitsweisen einführten. Der Postmaterialismus wächst mit der Zunahme der neuen Mittelklassen, die ein Ethos der Selbstverwirklichung predigen. Pflicht zur Askese kennzeichnet die einen, Pflicht zum Genuß die anderen“ (Eder, 1989, S. 360). Dieser „neue“ Individualismus wendet sich also gegen die in den alten Mittelschichten gelebte Askese und deren Gleichsetzung von Lebensglück mit beruflichem Aufstieg und materiellem Reichtum. An deren Stelle setzen sich die

Ablehnung rigider Moralvorstellungen bezüglich Sexualität und Familie sowie die Betonung von Selbstverwirklichung und der Entwicklung der eigenen Identität, sowie eine verstärkte Konsumorientierung mit hedonistischen Zügen¹⁷. Eder bemerkt jedoch auch: „Was beiden Haltungen gemeinsam ist, ist die Distanz zur Arbeiterkultur wie die Distanz zur Hochkultur des Bürgertums. Die Kommunikationsschranke hin zur Arbeiterkultur wird nicht durchbrochen“ (Eder, 1989, S. 360). Die Arbeiterschaft und die Unterschichten werden nach wie vor mit den Eigenschaften assoziiert, von denen die Mittelschicht sich selbst loszusagen versucht: Rohheit, Flachheit, Ungeschliffenheit, mangelnder Ehrgeiz und fehlende Aufstiegsorientierung. Hinzu kommt beim Postmaterialismus der neuen Mittelschicht die Abgrenzung von der rigiden traditionellen Sexualmoral, in der sich die alten Mittelschicht mit der Arbeiterschaft noch enig gewesen war und die als ein Distinktionsmedium sowohl nach „hinten“, also gegen die älteren Generationen der gleichen Schicht, als auch nach unten genutzt werden kann.

Zusammenfassung

Ziel des Kapitels war die Klärung des Zusammenhangs von gesellschaftlicher Lage und Wertvorstellungen. Der erste Abschnitt dieses Kapitels befasste sich mit unterschiedlichen Formen sozialer Ungleichheiten. Demnach erscheint es sinnvoll, vertikale Unterschiede als Schichten bzw. sozialen Lagen zu konzeptionalisieren, die durch eine unterschiedliche Ausstattung mit sozialen Ressourcen gekennzeichnet sind. Bei diesen Ressourcen handelt es sich nicht allein um ökonomische Ressourcen, sondern auch um andere wie Bildung und Prestige. Da das Vorkommen solcher Ressourcen in der Regel knapp ist, sind die Angehörigen unterschiedlicher Schichten in einen ständigen in einen Kampf um diese Ressourcen involviert; die Verhältnisse auf der sozialstrukturellen Ebene sind daher stets mit Konflikt behaftet.

Die hier erfolgte Diskussion empirischer Ergebnisse zur Entkoppelungshypothese hat gezeigt, dass trotz des verstärkten Interesses an horizontalen Ungleichheiten in der Soziologie vertikale Ungleichheiten sich nach wie vor auf die individuelle Lebensführung auswirken, sowohl in der Form des politischen Wahlverhaltens als auch in der Ausgestaltung der Freizeit oder der Zuordnung zu sozialen Identitäten. Auch die Betrachtung von Arbeiten zum kulturellen Konsum zeigt, wie kulturelle Praktiken und soziale Lage zusammenhängen. Hinsichtlich der Verbindung von Werten und sozialer Lage ist die Entkoppelungsthese jedoch noch nicht untersucht worden.

Der zweite Abschnitt befasste sich mit zwei Formen sozialer Distinktion als dem Prozess, in dem sich soziale Schichten mit symbolischen Mitteln voneinander abgrenzen und versuchte eine theoretische Deutung der empirischen Korrelation zwischen Werten und sozialer Lage. In Anlehnung an Bourdieus Arbeiten

¹⁷Ganz ähnlich geht Bellah davon aus, dass es mindestens zwei Formen von Individualismus gibt, die die amerikanische Mittelschicht auszeichnen: den utilitaristischen und den expressionistischen Individualismus (Bellah, 1985). Eder verbindet so die Diagnose schichtgebundener Wertunterschiede mit der Beobachtung des Wertewandels.

zum klassenspezifischen Habitus und zu kultureller Distinktion wurde hier das Konzept moralisch-ethischer Distinktion ausgearbeitet, dass sich im Gegensatz zu ästhetisch-expressiven Werten auf moralisch-ethische Werte bezieht. Auch wenn Distinktion im ästhetisch-expressiven Sinne die am meisten diskutierte und rezipierte Distinktionsform bei Bourdieu ist, bezieht er sich daneben auf andere Formen distinktiver Präferenzen, die als moralisch-ethische beschrieben werden können.

Im Anschluss an Lamont wurde erläutert, wie diese moralisch-ethische Präferenzen durch ihre Anwendung auf andere Personen zu moralischen Standards werden, anhand derer soziale Klassen sich voneinander abgrenzen. Durch diese Standards wird die Allokation von Respekt und Anerkennung und letztendlich die Frage der sozialen Zugehörigkeit, von Inklusion und Exklusion geregelt. Inhaltlich sind es zum Beispiel die bürgerlichen Vorstellungen zu individualistischer Selbstverwirklichung, durch die sich höhere Schichten symbolisch-moralisch von der sozialen Konformität der unteren Schichten abgrenzen. Die gesellschaftliche Ausbreitung des Wunsches nach Selbstverwirklichung erhält so eine interessante Note: Die scheinbare Loslösung von schichtgebundenen Identitäten in der Form subjektiver Individualisierung bleibt ironischerweise selbst ein schichtgebundenes Phänomen.

Im dritten Schritt wurde überprüft, inwieweit sich die in Abschnitt zwei theoretisch explizierten Wertkomplexe tatsächlich den entsprechenden Schichten zuordnen lassen. Kohns Autonomiestreben und Ingleharts Postmaterialismus dienen dabei als Indikatoren für die Werte der Selbstverwirklichung und damit für den Ethos bürgerlicher Mittelschichten. Konformität und Materialismus dienen als Indikatoren für den Ethos der Arbeiterschichten. Es zeigt sich, dass Selbstgerichtetheit und Postmaterialismus in der Tat stärker in höheren Schichten und Konformität und Materialismus stärker in niedrigeren Schichten vertreten sind. Es zeigt sich außerdem, dass die Wertedimensionen des individualistischen Selbstverwirklichungs- und Autonomiestrebens sowie der traditionellen Sozialmoral und Konformitätsorientierung, die sich im vorigen Kapitel als zentral zur Charakterisierung des Wertewandels herausgestellt hatten, ebenfalls eine zentrale Rolle bei klassen- und schichtspezifischen Wertunterschieden spielen und bei empirischen Betrachtungen über den Zusammenhang von Werten und sozialer Lage berücksichtigt werden müssen. Damit stellt vor allem die Wertedimension individualistischer Selbstverwirklichung und Autonomie einen potentiellen Kandidaten dar, um die subjektive Seite des Stuserwerbs abzubilden und unter motivationalen Gesichtspunkten zu erklären. Im nächsten Kapitel wandelt sich deshalb die Perspektive von der makrosoziologischen Erforschung von Wertunterschieden zwischen Generationen, Kulturen und Klassen hin zu einer stärker mikrosoziologischen Perspektive und damit zurück zur Frage der Handlungsrelevanz von Werten, insbesondere am Beispiel von Selbstverwirklichung und Autonomiestreben. Da diese Frage konkret anhand der Berufswahl Jugendlicher untersucht wird, ist das nächste Kapitel der soziologischen Bedeutung des Berufskonzepts und Theorien der Berufswahl gewidmet, um die Rolle von Werte in diesem Zusammenhang zu erörtern

Kapitel 5

Werte und Berufswahl

Dieses Kapitel widmet sich anhand des Beispiels der Berufswahl von Jugendlichen der Frage, wie sich Wertorientierungen auf individuelles Handeln im Lebenslauf auswirken. Wenn Werte eine Relevanz für das Handeln von Individuen besitzen, sollten sich ihr Einfluss auf die Berufswahl als eine entscheidende Weiche im Lebensverlauf bemerkbar machen und identifizieren lassen. Nachdem sich in den beiden vorangegangenen Kapiteln bei der Betrachtung der Ergebnisse der empirischen Werteforschung und den Überlegungen zu klassen- und schichtgebundenen Wertunterschieden insbesondere Selbstentfaltungswerte als eine zentrale Wertdimension herauskristallisiert haben, werden diese auch hier eingehend betrachtet. Dafür wird die aus der Berufsforschung bekannte Unterscheidung zwischen extrinsischen und intrinsischen Arbeitswerten zu Selbstentfaltungswerten in Beziehung gesetzt und deren theoretische Rolle im Prozess der Berufswahl bestimmt.

Der Beruf ist nach wie vor eine der zentralen Kategorien, über die Menschen sich selbst und andere definieren und stellt einen elementaren Bestandteil persönlicher Identität dar. Damit besitzt die Berufswahl große Bedeutsamkeit für das Leben von Individuen. Aber welche Faktoren sind es eigentlich, die Jugendliche bei ihrer Berufswahl leiten? Und wie entscheidet sich der Zeitpunkt, an dem der Übertritt in die Berufswelt erfolgt? Diese Fragen besitzen unmittelbare Relevanz, nicht nur für Eltern, sondern auch für Schulen und Beratungsinstitutionen, die Jugendlichen bei ihrer Berufswahl zur Seite stehen.

Die hier verhandelten Fragestellungen fügen sich ein in einen weiten theoretischen Diskurs über das Verhältnis von Struktur und Handlung und die Auswirkungen reflexiver Individualisierung auf individuelle Lebensverläufe. Die Berufswahlentscheidung und der Zeitpunkt des Berufseintritts sind in handlungs-, sozialisations-, und lebenslauftheoretischer Perspektive von Interesse. Handlungstheoretisch stellen Werte generelle Motivationen dar, die aus dem Pool möglicher Handlungsalternativen bestimmte herausgreifen und dadurch orientierend wirken. Sozialisations- und lebenslauftheoretisch bildet die Übernahme der Berufsrolle die erfolgreiche Bewältigung der Entwicklungsaufgabe „Selbständigkeit“, als eine der vier Entwicklungsaufgaben, die in der Adoleszenz bewältigt werden müssen, um in das

Erwachsenenalter einzutreten (Hurrelmann, 2004). Interessant ist somit, welche Faktoren bei der Bewältigung dieser Aufgaben hilfreich sind. Lebenslauftheoretisch bildet der Übergang in den Beruf eine entscheidende Statuspassage im Lebensverlauf (Sackmann, 2007). Aus dieser Perspektive sind vor allem der Zeitpunkt des Übergangs, und die Faktoren, die diesen bestimmen, von Interesse.

Der erste Abschnitt widmet sich der soziologischen Bedeutung des Berufskonzepts, vor allem in normativer Hinsicht. Dabei wird sowohl auf die makro- also auch auf die mikrosoziologische Ebene eingegangen. Makrosoziologisch wird nach der sozialstaatlichen Rahmung der Berufswahl und Ausbildung gefragt, die diesen Prozessen ihre soziale Prägung geben. Mikrosoziologisch wird der Beruf als eine Quelle sozialen Ansehens und der personalen Identität der Menschen betrachtet.

Der zweite Abschnitt betrachtet den Übergang von der Schule in den Beruf theoretisch als eine entscheidende Schwelle im Lebenslauf. Der Berufswahlprozess und die Berufsfindung erscheint aus einem objektiven, strukturellen Blickwinkel als Statuspassage; bezogen auf das subjektive Erleben der Jugendlichen als eine zu meisternde Entwicklungsaufgabe auf dem Weg ins Erwachsenenalter. Der Abschnitt konkretisiert diese Überlegungen unter Rückgriff auf soziologische, ökonomische und psychologische Theorien der Berufswahl und des Einmündungsprozesses aus unterschiedlichen Perspektiven. Die Berufswahl wird so als eine Form biografischen Handelns in der Statuspassage des Übergangs von der Schule in den Beruf konzeptionalisiert. Dabei wird auf die besondere Rolle eingegangen, die arbeitsspezifische Werte und Interessen in diesem Prozess und bei der Steuerung biografischen Handelns spielen.

Im dritten Abschnitt werden empirische Ergebnisse der Entwicklung von Arbeitswerten unter Jugendlichen im ersten Jahrzehnt des neuen Jahrtausends diskutiert. Zudem wird empirisch der Zusammenhang von Arbeitswerten und berufsspezifischen Interessen betrachtet. Es zeigt sich, dass berufliche Interessen direkt mit Arbeitswerten verbunden sind, aber konkreter und präziser ausfallen.

Insgesamt ergeben sich in diesem Kapitel auch immer wieder Anknüpfungspunkte zur Betrachtung sozialer Ungleichheit, etwa bei der Betrachtung des Zusammenhangs von Berufen und gesellschaftlicher Arbeitsteilung, sozialer Schließung, Prestige und sozialer Schichtung. Diese Perspektive wird verstärkt im nächsten Kapitel über den Staterwerbprozess betrachtet; die Perspektive dieses Kapitels ist dagegen in erster Linie die Binnenperspektive der jugendlichen Berufswähler.

5.1 Berufe und deren normative Einbettung

In diesem Abschnitt wird die generelle soziologische Bedeutung der Begriffe Arbeit und Beruf skizzenhaft erläutert. Ziel ist es, den Beruf nicht allein als ein Bündel spezialisierter Qualifikationen zu verstehen, sondern die normative Komponente von Berufen und Berufsgruppen herauszuarbeiten. Berufe bieten Identifikationspotenziale und Sinnstiftung, die jenseits des Berufs als Quelle von Einkommen, Status und Prestige gute Gründe liefern, einen bestimmten Beruf zu ergreifen. Es zeigt sich zudem, dass der Wunsch nach Selbstverwirklichung

im Beruf seit Mitte des 20. Jahrhunderts einen großen Aufschwung erlebt hat und heutzutage eines der zentralen normativen Kriterien darstellt, nach dem Individuen die eigene Berufsarbeit beurteilen. Selbstverwirklichung wird so zu einem Zentralwert der Erwerbssphäre, der auch Eingang in Unternehmenskultur und Konzepte der Personalführung gefunden hat.

Arbeit und Beruf können als zentrale Kategorien der soziologischen Theoriebildung gelten, die seit Beginn des Faches Soziologie als eigenständiger Disziplin große Aufmerksamkeit auf sich gezogen haben. Dieser Abschnitt bietet einen Überblick über die verschiedenen Aspekte des Berufs und ihre soziologische Bedeutung, wobei vor allem auf die normativen Verfasstheit von Berufen und des Erwerbslebens insgesamt eingegangen wird.

5.1.1 Arbeit und Beruf

Der Berufsbegriff muss unterschieden werden vom allgemeineren Arbeitsbegriff. Die Definition eines allgemeinen Arbeitsbegriffs ist aufgrund seiner Komplexität schwierig. Sowohl auf der gesellschaftlichen wie auf der individuellen Ebene kennzeichnet der Begriff „Arbeit“ die Tätigkeiten des Menschen die durchgeführt werden, um die Reproduktion seines Daseins zu gewährleisten (Voss, 2010). Diese Reproduktion schließt die reine Selbsterhaltung mit ein, umfasst aber auch darüber hinaus gehenden Produkte, die zur alltäglichen Lebensführung benötigt werden, wie kulturelle Güter des Lebensstils und der Lebensführung. Der Mensch ist zur Befriedigung seiner Basisbedürfnisse wie Nahrung, Kleidung und Unterkunft auf materielle natürliche Ressourcen angewiesen. Daher leistet er durch Arbeit bei der die Gewinnung natürlicher Ressourcen sowie bei deren Bearbeitung und Verformung zu Konsumzwecken einen „Stoffwechsel“ zwischen Natur und Gesellschaft (Schmidt, 2010, S. 127).

Erwerbsarbeit bezieht sich auf eine vor allem in der Moderne verbreitete Form der Arbeit, bei der eine Person ihre Arbeitskraft zeitweilig einer anderen Person oder einer Organisation zur Verfügung stellt und dafür im Gegenzug entlohnt wird, üblicherweise in der Form von Geld (Voss, 2010, S. 28f.). Die außerhäusliche Betätigung als erwerbstätige Person setzt dabei die Trennung von Haushalt und Betrieb voraus, die geschichtlich keineswegs selbstverständlich ist (Funder, 2010; Weber, 1995, S. 153ff.). Dies sind einige der historischen und gesellschaftlichen Grundlagen, auf denen Berufe basieren.

5.1.2 Berufe als Bündel spezialisierter Qualifikationen

Der Beruf bezieht sich auf eine bestimmte gesellschaftliche Form, in der Erwerbsarbeit organisiert ist und am Arbeitsmarkt angeboten wird (Beck *et al.*, 1980, S. 40f.). Berufe beruhen auf der Teilung und Spezialisierung der Arbeit, sind durch Qualifikation gekennzeichnet, besitzen einen normativen Charakter und sind mit Prestige verknüpft (Kurtz, 2002, S. 5). Je weiter fortgeschritten die Arbeitsteilung in einer Gesellschaft ausfällt, desto differenzierter und kleiner geschnitten fällt die Spezialisierung der Berufe in einer Gesellschaft aus. Auf

diese Weise findet die wirtschaftliche Arbeitsteilung ihren wohl augenfälligsten Ausdruck in der Herausbildung eines Systems spezialisierter Berufe.¹

Ein Beruf umfasst dabei für gewöhnlich ein bestimmtes Bündel an Tätigkeiten, für deren Ausübung ganz bestimmte Fähigkeiten und Fertigkeiten notwendig sind. In diesem Sinne ist Berufsarbeit qualifizierte Arbeit und unweigerlich mit einer entsprechenden Ausbildung verbunden (Weber, 1980, S. 80). Da Berufe auf dem erreichten Grad der gesellschaftlichen Arbeitsteilung beruhen, gibt die Gesamtheit der Berufe auch die Struktur der gesellschaftlichen Arbeitsteilung wieder.

Die berufliche Form der Arbeit stützt sich aber nicht nur auf das Element der Qualifikation, sondern enthält auch eine starke normative Komponente. Darauf deutet schon die Herkunft des Wortes „Beruf“ der von „Berufung“ abstammt, und damit eine ursprünglich religiöse Konnotation besitzt (Kurtz, 2002, S. 11). Ein Beruf ist nicht nur eine Arbeit wie jede andere (wie ein „Job“, den es zu erledigen gilt), sondern eine Tätigkeit zu der man sich „berufen“ fühlt und zu der eine innere Verbindung besteht. Der Beruf wird meist als eine sinnvolle Tätigkeit empfunden und so als eine Quelle von persönlichem Sinn und Selbstbestätigung gedeutet: man tut ein gottgefälliges Werk (wie im Falle der protestantischen Ethik) oder leistet zumindest einen Dienst an der Gemeinschaft und erfüllt dort seine Pflicht.

Eng verbunden mit dieser normativen Komponente, aber auch mit der beruflichen Qualifikation und der Stellung des Berufs im System gesellschaftlicher Arbeitsteilung, ist die Idee der beruflichen Ehre, des Ansehens und des Prestiges (Parsons, 1940). Für gewöhnlich ist das Ansehen eines Berufs umso höher, je uneigennütziger die Tätigkeit, je höher die erforderliche Qualifikation und je zentraler der Beruf für zentrale Funktion der Gesellschaft ausfällt.

In dieser Hinsicht besonders privilegiert ist die Berufsgruppe der Professionen, zu denen z. B. Juristen (Anwälte, Staatsanwälte und Richter), Ärzte und Apotheker zählen (vgl. Demszky von der Hagen & Voß, 2010). Kennzeichnend für Professionen sind z. B. ein hoher Grad der erforderlichen Qualifikation (im allgemeinen mindestens ein Hochschulabschluss); Pflege, Tradierung und Auslegung der gesellschaftlichen Wissensbestände (Interpretation von Gesetzestexten, Erweiterung medizinischen Wissens); ein beratender und betreuender Charakter der Tätigkeit, inklusive einem besonderem Vertrauensverhältnis zu Klienten und Patienten (die aber eben keine Kunden sind); eine herausgehobene Stellung für zentrale gesellschaftliche Bereiche, was sich in einer besonderen öffentlichen Kontrolle widerspiegelt (Notwendigkeit von Staatsexamen, Zulassungen etc.); einer hohen Wertschätzung (Berufe der Professionen erhalten üblicherweise die höchsten Punkte auf Prestigeskalen) und schließlich der Erwartung einer besonderen Serviceorientierung (im Gegensatz zu einer reinen Profitorientierung - so ist Ärzten z. B. Werbung untersagt) (Kurtz, 2002, S. 47ff.). Andere wichtige Berufsgruppen sind z. B. Handwerker, Industriearbeiter, Berufe in der Landwirtschaft, Wissenschaftler, Kaufleute oder Verwaltungsangestellte im öffentlichen

¹Dies schlägt sich unmittelbar in der Anzahl der einzelnen Berufe und der Komplexität der Klassifikationen von Berufen nieder (vgl. Kap. 9.3)

Dienst.

5.1.3 Berufe als „Berufung“

Nach Weber hat die moderne Berufsidee der stetigen, organisierten, konzentrierten, an der sachlichen Aufgabe des Broterwerbs und des wirtschaftlichen Erfolgs orientierten Tätigkeit, ihre Grundlage im religiösen Bewährungsgedanken der protestantischen Ethik (Weber, 1986). Bekanntlich hat sich Weber darüber hinaus vor allem mit zwei Berufen intensiv auseinander gesetzt: mit dem des Wissenschaftlers und dem des Politikers (Weber, 1985c, 1988). Hier weist er auf die ursprünglich religiös konnotierte Bedeutung des „Beruf“-begriffs als Berufung zu einer höheren Aufgabe hin (idealtypisch beim charismatischen Propheten) (vgl. auch Mikl-Horke, 2000, S. 23). Aber selbst in zunehmend säkularisierten Gesellschaften bewahrt die Berufsausübung einen wertbehafteten Kern, in dem sie über die Versorgung mit materiellen Gütern hinaus Sinn stiftend wirkt. Dies verdeutlicht Weber am Beispiel von Politik als Beruf: „wer «für» die Politik lebt, macht im innerlichen Sinne «sein Leben daraus»: er genießt entweder den nackten Besitz der Macht, die er ausübt, oder er speist sein inneres Gleichgewicht und Selbstgefühl aus dem Bewusstsein, durch Dienst an der «Sache» seinem Leben *Sinn* zu verleihen“ (Weber, 1988, S. 512, Hervorhebung im Original). Wer im Beruf Dienst an der Sache leistet, kann dadurch seinem Leben subjektiv Sinn verleihen.

Darüber hinaus thematisiert Weber auch Berufsethiken im Sinne Durkheims, zu denen ganz bestimmte berufsspezifische normative Muster und Tugenden zählen. Im Falle der Politik bestehen diese aus Realitätssinn, Pragmatik, Durchhaltevermögen und Standhaftigkeit,² sowie in einer verantwortungsethischen Einstellung gegenüber den eigenen Handlungen und Entscheidungen. Im Falle der Wissenschaft sind dies neben vielen anderen Tugenden, insbesondere Geduld, Gewissenhaftigkeit und, ganz im Sinne Webers, Zurückhaltung in praktisch-normativen Fragen des alltäglichen und politischen Lebens. So zeigen die Ausführungen Webers deutlich, dass Berufsbilder wie die des Politikers und des Wissenschaftler normativ aufgeladen und mit Werten verknüpft sind (Weber, 1985c).

5.1.4 Berufe als Quelle personaler und sozialer Identität

Marx hat ebenfalls auf die subjektive Bedeutung der Arbeit aufmerksam gemacht: Insofern man im Arbeitsprozess seine persönlichen Fertigkeiten und seine gedanklichen und planerischen Fähigkeiten einbringen kann, bedeutet Arbeit auch die Möglichkeit, sich mit seinem Produkt zu identifizieren und sich selbst in seiner Arbeit wiederzufinden (vgl. Israel & Kreckel, 1972; Mikl-Horke, 2000, S. 60). Arbeit wird so zur Möglichkeit der Selbstverwirklichung und zu einer Quelle von Selbstbewusstsein und personaler Identität. Diese Möglichkeit droht jedoch

²Bekanntlich besteht für Weber ein Großteil politischer Arbeit im sprichwörtlichen „Bohren dicker Bretter“ (Weber, 1988, S. 559).

durch Arbeitslosigkeit und den fremdbestimmten Charakter industrieller Arbeit verloren zu gehen. Auch die voranschreitende Arbeitsteilung mit zunehmender Spezialisierung und einer immer kleinteiligeren Organisation der Arbeit zerstört die Beziehung des Arbeiters mit dem von ihm hergestellten Produkt und beraubt ihn so der Identifikationsmöglichkeit mit seiner Tätigkeit, die zunehmend als entfremdet erfahren wird.

Die Bedeutung von Arbeit geht also über ihre Rolle als wichtigstes Mittel zur Reproduktion des soziokulturellen Lebens hinaus und betrifft direkt die soziale Identität und die psychologische Konstitution einer Person (Kleemann & Voß, 2010; Beck *et al.*, 1980, S. 216ff). Dies zeigt sich am deutlichsten dann, wenn keine Arbeit mehr zur Verfügung steht, d. h. wenn der Arbeitsplatz verloren geht.

Arbeitslosigkeit ist ebenfalls eine moderne Entwicklung, die im heutigen Sinne erst mit der Entwicklung von außerhäuslicher Erwerbsarbeit entstanden ist. Für Individuen, die von Arbeitslosigkeit betroffen sind, fallen zunächst die wirtschaftlichen Mittel zur eigenständigen physischen und soziokulturellen Reproduktion weg und sie werden auf die Unterstützung durch andere angewiesen. Gleichzeitig geht die zeitliche Strukturierung der Lebensführung verloren, die sich für den größten Teil der Bevölkerung an der Arbeit orientiert und sei es nur an der Arbeit des Lebenspartners oder der Eltern. Ohne geregelten Arbeitstag fällt es vielen nach dem Fall in die Arbeitslosigkeit schwer, die nun im Überfluss vorhandene Zeit sinnvoll zu strukturieren (Jahoda *et al.*, 1980). Zugleich führt die bedrohliche Situation der materiellen Ungewissheit zu psychischen Belastungen. Abgesehen von der subjektiven Dimension sind Berufe allerdings direkt auch mit der Sozialstruktur einer Gesellschaft verbunden, wie im Folgenden gezeigt wird.

5.1.5 Berufe und gesellschaftliche Arbeitsteilung

Als spezialisierte, qualifizierte Tätigkeiten sind Berufe direkter Ausdruck der gesellschaftlichen Arbeitsteilung. Nach Durkheim ist der gesellschaftliche Modernisierungsprozess vor allem durch ein Fortschreiten der sozialen Arbeitsteilung gekennzeichnet (Durkheim, 1999; Mikl-Horke, 2000, S. 88f). Mit steigender Komplexität von Gesellschaften differenziert sich die Arbeitsteilung und Spezialisierung immer weiter aus. Deshalb nimmt in modernen Gesellschaften die Spezialisierung von Tätigkeiten tendenziell immer weiter zu. Eine der Formen gesellschaftlicher Arbeitsteilung, die sich historisch herausgebildet hat, ist die Arbeitsteilung zwischen den Geschlechtern. In industriellen Gesellschaften führte (und führt) dies dazu, dass der Mann außerhäuslicher Erwerbsarbeit nachging und der Frau die Bewirtschaftung des Haushalts inklusive der Kinderbetreuung zufiel (Gottschall, 2010, S. 677).

Die gesellschaftliche Organisation der Arbeit führt außerdem zur Herausbildung von festen außerhäuslichen Stätten der Arbeitsorganisation, z. B. in der Form von kapitalistischen Betrieben und staatlichen Bürokratien, die unter anderem aus einem Netz von Arbeitsstellen zur Erreichung ihrer Organisationsziele bestehen (vgl. Moldaschl, 2010). Arbeitsstellen können von unterschiedlichen und

wechselnden Personen besetzt werden und haben unabhängig von ihnen Bestand, wobei eine gewisse Konstanz bei der personalen Besetzung einer Arbeitsstelle aus Organisationsicht wünschenswert ist. Eine Arbeitsstelle ist auf eine bestimmte Tätigkeit zugeschnitten und verkörpert so die funktionale Spezialisierung, die mit Arbeitsteilung einhergeht. Die Arbeitstätigkeit ist normalerweise speziell organisiert im Hinblick auf die Zeit, in der sie stattfindet. Dies geschieht z. B. in der Form eines normierten Arbeitstages, der vertraglich die Arbeitszeit oder die Dauer festlegt, in der ein bestimmter Arbeitsschritt zu Ende geführt sein soll. Die Zerlegung in Arbeitsschritte entspricht dabei einer weiteren Untergliederung der Arbeit, die sie kalkulierbar und überprüfbar macht.

Die Zunahme der gesellschaftlichen Arbeitsteilung zeigt sich besonders deutlich in der Ausdifferenzierung des Berufssystems. Berufliche Tätigkeiten spezialisieren sich in immer stärkerem Maße, bearbeiten einen immer kleineren Ausschnitt der gesamtgesellschaftlichen Produktion, und erfordern so eine spezielle Qualifikation, die zu immer weiter ausdifferenzierten Berufen führt. Diese Ausdifferenzierung des Berufssystems führt gleichzeitig zur Aufspreizung der Sozialstruktur in ein breites Spektrum unterschiedlich qualifizierter Tätigkeiten, die mit Positionen sozialer Ungleichheit verknüpft sind (siehe unten).

Durkheim versucht, die normative Integration moderner Gesellschaften mittels berufsspezifischer Rollenerwartungen genauer zu fassen und beruft sich dafür auf die normativen Elemente von Berufsethiken der in arbeitsteiligen Gesellschaften weit gefächerten Berufsgruppen (Durkheim, 1999; Müller, 1992). Er knüpft bei seinen Vorstellungen an die normative Verfasstheit der mittelalterlichen Zünfte an und zeigt auf, wie sie über einen bloßen Interessenverband hinaus eine moralische Gemeinschaft bildeten. Diese vertreten die gemeinsamen Interessen des Berufsstandes nach außen, zeigen aber gleichzeitig ein hoch moralisch geregeltes Innenleben und verfügen darüber, wer als ehrbares Mitglied einer Zunft den dazugehörigen Beruf ausüben darf und schreiben Qualitätsstandards für die Produktion vor. Das Zinsverbot ist nur eine der moralischen Regelungen, die den mittelalterlichen Wirtschaftsverkehr leiten und ehrbare wirtschaftliche Handlungen von unehrenhaften trennen. Reste solcher mit einem Berufsstand verknüpften moralischen Regelungen lassen sich auch noch heute finden, etwa im hippokratischen Eid, den Ärzte zu leisten haben, oder in der Schweigepflicht, die Ärzte aber auch Anwälte und Journalisten bindet und die sogar gesetzlich geschützt ist.

Kennzeichnend für diese Art der Berufsethiken ist der Umstand, dass sie keinem umfassenden moralischen Kodex alle Berufe vorgeben, sondern diese gezielt und spezifisch immer an bestimmte Berufsgruppen gebunden sind. Insoweit alle aus der Arbeitsteilung sich ergebenden Berufsgruppen über einen eigenen Berufsverband und damit verbundene Regelungen verfügen, sind alle Berufe und damit alle Berufsträger in ein ausdifferenziertes System moralischer Regeln integriert, ohne dass ein allumfassender Konsens über bestimmte Regeln und Pflichten notwendig wäre (vgl. Münch, 1994).

5.1.6 Berufe als Mittel sozialer Schließung

Berufsgruppen sind zudem nur eine normativ verbundene Gruppen, sondern sie bilden auch eine natürliche Interessengemeinschaft. Als solche haben ihre Mitglieder ein Interesse daran, Konkurrenz in Grenzen zu halten (Beck *et al.*, 1980, S. 42f.). Die mittelalterlichen Zünfte konnten Zulassungsbeschränkungen erlassen, um zu bestimmen, wer den Beruf ausüben darf, kontrollierten somit, wer in Konkurrenz zu den bereits bestehenden Mitgliedern der Zunft treten durfte. Diese Überwachungsfunktion kann insofern auf ein kongruentes Interesse der Gesellschaft stoßen, wenn die Zunft dadurch gleichzeitig garantiert, dass bestimmte Mindeststandards bei der Erbringung der Leistung eingehalten werden. Diese Überlegung lässt sich am Beispiel deutscher Apotheker illustrieren: Diese sind exklusiv mit dem Recht der Medikamentenausgabe an Patienten auf Rezept ausgestattet, müssen dafür aber im Gegenzug einen langwieriges Studium inklusive Ausbildung und staatlicher Examinierung auf sich nehmen, deren Ziel es ist, qualifizierte Beratung bei der Ausgabe von Medikamenten garantieren zu können.

Dieses Element der Zugangsbeschränkung zu Berufen vermittelt Qualitätsstandards, über die unter anderem Berufsgruppen wie Zünfte wachen, beinhaltet aber zugleich ein Element der sozialen Schließung (Weber, 1980, S. 202). Es bietet, wie erwähnt, die Möglichkeit, unliebsame Konkurrenz zu beschränken und vom Markt fern zu halten. Wenn die Nichtzulassung zur Berufsgruppe und damit zu dem zugehörigen Markt auf Kriterien beruht, die allein der Abwehr zusätzlicher Konkurrenz dienen, wird der Ausschluss willkürlich und zu einem Mittel sozialer Macht führt potenziell zu einer Verfestigung sozialer Ungleichheiten.

5.1.7 Berufe und soziale Schichtung

Über den Mechanismus der sozialen Schließung, aber nicht nur darüber, sind Berufe direkt mit sozialer Ungleichheit verbunden (Kurtz, 2002, S. 35f.). Berufsgruppen, wie Zünfte, bildeten nicht nur eine moralische Einheit und eine Interessengruppe nach innen, sondern teilten auch das Schicksal der gleichen Ehrhaftigkeit, des gemeinsamen Prestiges sowie des gleichen sozialen Status nach außen (Beck *et al.*, 1980, S. 42ff.). Noch heute drückt sich das unterschiedliche Prestige verschiedener Berufe in einer großen Bandbreite sozialen Ansehens aus, das sich von einfachen Hilfstätigkeiten am unteren Rand bis zu Professionen wie Richtern und Ärzten am oberen Rand der Verteilung erstreckt. Parsons sah in dem nach beruflichen Tätigkeiten zugewiesenen gesellschaftlichen Prestige sogar die Grundkomponente sozial-struktureller Schichtung in modernen Gesellschaften, die sich aus der funktionalen Differenzierung der sozialen Systeme und der damit verbundenen Spezialisierung der einzelnen Tätigkeiten ergibt (Parsons, 1940).

Auch Klassenzugehörigkeit lässt sich in gewisser Weise am Beruf festmachen, auch nach dem Ende der sozialstaatlichen Einordnung von Arbeitern und Angestellten. Ob es sich bei einer Tätigkeit um „white collar“ oder „blue collar work“ handelt,

lässt sich meistens immer noch von der Berufsbezeichnung ableiten. So beruhen auch heute noch die Einteilung von Personen nach Klassen und Schichten bei empirischen Erhebungen auf ihrer beruflichen Tätigkeit (Hoffmeyer-Zlotnik, 1998; Demszky von der Hagen & Voß, 2010, S. 765). Damit sind Berufe unmittelbar mit Positionen sozialer Ungleichheit und der Sozialstruktur insgesamt verknüpft.

5.1.8 Strukturelle Veränderungen der Arbeitswelt

An dieser Stelle wird kurz auf einige Aspekte des wirtschaftlichen Wandels eingegangen, in so weit sie Arbeitnehmer und deren Berufswelt direkt berühren: Die Entwicklung hin zu einer Dienstleistungsgesellschaft, die Erosion des lebenslangen Normalarbeitsverhältnisses, die wachsende Erwerbsbeteiligung von Frauen, so wie als Trend vor allem der letzten zwanzig Jahre: die Zunahme atypischer Formen von Arbeit und prekärer Beschäftigungsverhältnisse. Abb. 5.1 stellt einige markante Entwicklungen in der Sphäre der Erwerbsarbeit seit 1970 grafisch dar. Abgetragen sind unter anderem die Tertiarisierung der Wirtschaft, also die Entwicklung des Dienstleistungsbereichs zum bestimmenden Wirtschaftssektor, bei gleichzeitigem Rückgang der Bedeutung des industriellen Sektors (vgl. Jacobsen, 2010). Parallel dazu gibt es auch innerhalb der Sphäre industrieller Produktion erhebliche Veränderungen, vor allem in den Produktionsstrategien. Zeigte sich in den 50er bis 70er Jahren zunächst eine Tendenz zur umfassenden Standardisierung der Produktionsweisen und Arbeitsvorgänge (Kern & Schumann, 1985), ist diese Entwicklung seit einigen Dekaden wieder rückläufig, sodass teilweise vom „Ende der Standardisierung“ gesprochen wird (Kern & Schumann, 1984).

Die postindustrielle Gesellschaft bringt einen Übergang von fordistischen zu postfordistischen Produktionsstrategien mit sich, in der zunehmend wissensbasiert produziert wird (Stehr & Grundmann, 2001). Forschung und Entwicklung werden unverzichtbar und ermöglichen im Zusammenspiel mit dem Siegeszug der Informations- und Kommunikationstechnologien eine weitreichende Automation der industriellen Produktion (Pfeiffer, 2010). Im Zuge solcher postfordistischen Produktionsverhältnisse in der Industrie, aber auch in den wissens- und kommunikationsbasierten Bereichen des anwachsenden Dienstleistungssektors, steigt die Nachfrage nach qualifizierter Arbeit seitens der Betriebe (Daheim, 2001).

Abb. 5.1 zeigt auch die Entwicklung der Arbeitslosigkeit der letzten 40 Jahre. Dabei war Arbeitslosigkeit noch 1970 praktisch nicht existent. Angetrieben durch die zwei Ölkrise Anfang der 70er und Anfang der 80er sowie die deutsche Einheit hat sich diese allerdings zu einem Dauerphänomen entwickelt, wobei 2005 mit über 10 % der höchste Stand seit Anfang der 50er Jahre verzeichnet wurde. Arbeitslosigkeit wurde damit nach und nach zu einem realistischen Bedrohungsszenario für breite Schichten der Bevölkerung.

Der Anstieg der Frauenerwerbsquote von knapp über 50 % im Jahr 1980 bis über 70 % im Jahr 2010 zeigt zudem, dass Erwerbsarbeit zunehmend zur absoluten Normalität für beide Geschlechter wird. Damit drängen sich neue Fragen der Lebensgestaltung im Zusammenspiel von Familie und Beruf sowohl für Frauen als

für Männer auf. Dabei bedeutet für Frauen aus vielfältigen Gründen Erwerbsarbeit in vielen Fällen zunächst Teilzeitarbeit. So ist es kein Zufall, dass der Anstieg der Teilzeitarbeit Hand in Hand geht mit dem Anstieg der Frauenerwerbsquote. Abb. 5.1 zeigt den Rückgang der Vollzeitwerbstätigkeit im Vergleich zu Teilzeit: waren 1983 nur etwa 11 % aller Arbeitnehmer in einem Teilzeitarbeitsverhältnis angestellt, so hat sich dieser Anteil bis zum Jahr 2009 auf knapp 30 % erweitert. Diese Entwicklung ist auch Ausdruck des Niedergangs des sogenannten Normalarbeitsverhältnisses. Das Normalarbeitsverhältnis der Industriemoderne war gekennzeichnet durch einen Beruf, den man einmal erlernt und tendenziell ein ganzes Leben lang ausübt. Damit verbunden war idealtypischerweise die lebenslange Zugehörigkeit zu ein und demselben Betrieb. In Reinform hat dieses idealtypischen Muster von Erwerbsarbeit so nie existiert (Behringer, 2004); rückblickend war das Normalarbeitsverhältnis nur für eine kurze Zeit tatsächlich existent (Bolder, 2004) und „eher Norm als Normalität“ gewesen (Kocka, Jürgen, 2000, S. 489). Dennoch waren die Arbeitsverhältnisse früher diesem idealtypischen Muster näher als heutzutage. So ist die Arbeitsrealität heute z. B. stärker durch häufige Stellen- und Berufswechsel gekennzeichnet als das noch in den 1950er und 1960er Jahren der Fall war. So scheint es durchaus gerechtfertigt, von einer Abkehr vom Lebensberuf zu sprechen (Munz, 2005, S. 7).

Der Prozess der Entstandardisierung und Prekarisierung der Arbeit ist in gewisser Weise die Kehrseite der Erosion des Normalarbeitsverhältnisses. Wo Berufswege vielfältiger und Stellenwechsel häufiger werden, da werden traditionelle Karrierewege automatisch entstandardisiert. Die Gefahr der Prekarisierung droht dabei insofern, als gleichzeitig sozialstaatliche Sicherheiten abgebaut werden (Dörre, 2006). Als atypische Beschäftigungsverhältnisse gelten befristete Vollzeitarbeit, unbefristete Teilzeitarbeit, befristete Teilzeit und geringfügige Beschäftigung (sogenannte „Minijobs“). Wie aus Abb. 5.1 zu ersehen ist, hat sich nicht nur die Teilzeitquote fast verdreifacht, sondern auch der Anteil befristeter Beschäftigungsverhältnisse hat sich von ca. 10 % im Jahr 1984 auf ca. 15 % um ein Drittel erhöht.

5.1.9 Kulturelle Veränderungen der Arbeitswelt

Die strukturellen Veränderungen der Wirtschaft gehen mit Veränderungen des kulturellen Rahmens einher, in dem das Wirtschaftsleben, die Produktion sowie der Konsum von Waren und die Erbringung wirtschaftlicher Leistungen im Betrieb eingebettet sind. Diese sind Folge des Individualisierungsprozesses in der Arbeitswelt, die sich in einer Erhöhung der Ansprüche an Arbeit und schließlich in einer neuen Kultur der Arbeit niederschlagen (Moldaschl & Voss, 2002; Lohr, 2003; Kleemann & Voß, 2010). Zwei wesentliche Elemente dieser neuen Arbeitsorganisation sind z. B. das Arbeiten in Gruppenarbeit (Teamwork) (Moldaschl & Schultz-Wild, 1994) und Projektarbeit (Szydlik, 2008). Die dazu gehörigen geforderten Fertigkeiten und Eigenschaften sind vor allem Sozialkompetenz, Eigenverantwortung und Flexibilität.

Diese von Arbeitnehmerseite gestiegenen Ansprüche an die Arbeit werden von

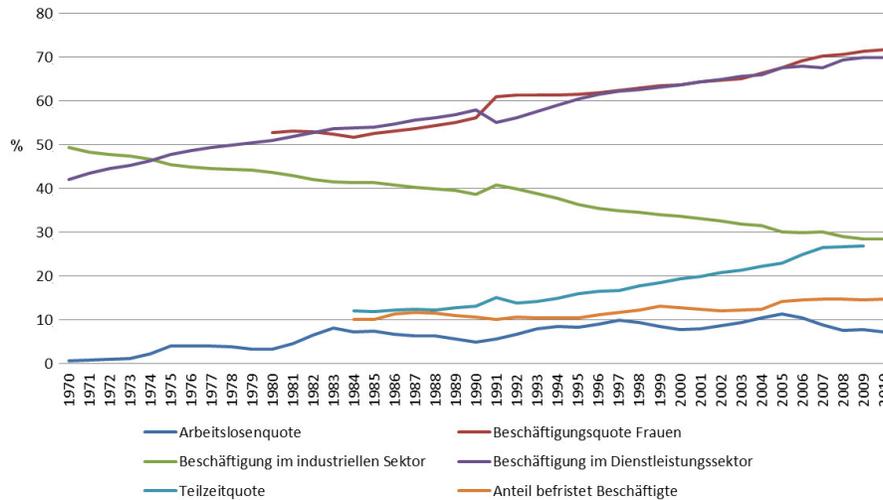


Abbildung 5.1: Strukturelle Veränderungen der Arbeitswelt zwischen 1970 und 2010. Quelle: OECD und eigene Berechnungen.

Arbeitgeberseite aufgenommen und produktiv verarbeitet. Daraus entsteht eine „neue Kultur des Kapitalismus“ (Sennett, 2008b), die sich durch ein Bündel neuer Leitideen im Bereich Personalmanagement und Betriebsorganisation auszeichnet; Flexibilität, Sozialkompetenz, selbstverantwortliches Handeln und Konfliktfähigkeit werden als neue, generalisierte Rollenerwartungen und berufliche Grundtugenden an Arbeitnehmer herangetragen. Dies bedeutet einerseits den Abbau strenger Hierarchien und festgefügtter Ordnungen in der Arbeitswelt und damit eine Erweiterung von Freiheitsgraden im beruflichen Handeln. Gleichzeitig bedeutet dies andererseits auch den Verlust von Orientierung und die Gefährdung für die Stabilität persönlicher Beziehungen außerhalb des Arbeitsplatzes (Sennett, 2008a).

Auch die Idee von Selbstverwirklichung und persönlicher Entfaltung wird unter dem Stichwort Personalentwicklung in die Strategien betriebswirtschaftlicher Personalführung integriert und in produktive und profitorientierte Kanäle gelenkt. Selbstentfaltung und Selbstverwirklichung sind damit zu Grundwerten eines „neuen Geistes des Kapitalismus“ geworden, wie sich an der betriebswirtschaftlichen Literatur zu Organisation und Personalmanagement ablesen lässt (Boltanski & Chiapello, 2001, 2003). Unter dem Stichwort Personalentwicklung sollen Arbeitnehmern Möglichkeiten zur Erweiterung des persönlichen Qualifikationsportfolios geboten werden, die zugleich als Möglichkeiten der Persönlichkeitsentwicklung gesehen werden. Diese von Arbeitnehmer subjektiv an die Arbeitsstelle und die Organisation herangetragenen Ansprüche an persönlichen Entwicklungs- und Entfaltungsmöglichkeiten wurden im Zuge fortschreitender betrieblicher

Rationalisierungen in die Führungskultur von Unternehmen eingebaut. Die Einbindung solch kultureller Leitideen sichert den wirtschaftlich Handelnden soziale Legitimität, fördert die Eigenmotivation der Mitarbeiter und bindet sie an die Organisation für die sie arbeiten.

Arbeiter und Angestellte werden zunehmend zu „Arbeitskraftunternehmern“ (Voss, 2001; Kleemann & Voß, 2010, S. 433f) die zumindest potenziell von der Gefahr der „Selbstaussbeutung“ bedroht sind (Bröckling, 2007). So gibt es eine Vielzahl von Berufen, gerade im Medien- und Kreativbereich, die aufgrund der hohen Flexibilität und Möglichkeiten der kreativen Entfaltung höchst begehrt sind, aber nur ein Mindestmaß an sozialer Sicherheit und Einbindung bei gleichzeitig minimalen Gehältern und maximalem Arbeitsumfang bieten (Manske & Schnell, 2010, S. 709f.). Es gibt daher auch eine kritische Lesart des Prozesses, der im Rahmen der Postindustrialisierung und Individualisierung alte Forderungen nach Selbstentfaltungsmöglichkeiten und Emanzipation in die neue Arbeitswelt aufgenommen und verarbeitet hat.

5.1.10 Zwischenfazit

Die vorangegangenen Abschnitte betrachteten das Berufskonzept aus unterschiedlichen Perspektiven. Dabei wurde die Bedeutung von Berufen für die normative Einbettung von Individuen in die Gesellschaft, aber auch als Quelle von Sinnstiftung und Identitätsbildung hervorgehoben. Insofern ist die berufliche Tätigkeit mehr als ein Mittel zum Zweck des Broterwerbs, sondern bietet auch Möglichkeit zur Selbstverwirklichung und Selbstentfaltung.

Gleichzeitig ist der Beruf mit Positionen sozialer Ungleichheiten verbunden, da er als ein Bündel spezialisierter Qualifikationen Ausdruck der gesellschaftlichen Arbeitsteilung ist, die sich in einer ausdifferenzierten Sozialstruktur niederschlägt. Das Prestige eines Berufs ist Anzeichen seines Platzes in der Hierarchie der Sozialstruktur; Prozesse der sozialen Schließung von Berufsgruppen verstärken den Zusammenhang von Beruf und sozialer Schichtung.

Veränderte Strukturen der Arbeitswelt wie etwa eine steigende Langzeitarbeitslosigkeit und die Zunahme nicht-standardisierter Formen der Erwerbsarbeit sind zudem Ausdruck und Rahmenbedingung des Individualisierungsprozesses, wie er sich gesellschaftlichen Subsystem Wirtschaft zeigt. Diese Individualisierung spiegelt sich auch in einem kulturellen Wandel der Wirtschaft, der neue Formen der Arbeitsorganisation wie Team- und Projektarbeit, aber auch neue Anforderungen an Arbeitnehmer wie Selbständigkeit, Unabhängigkeit und Flexibilität erfordert. Auf Basis dieser Überlegungen zum Berufsgriff, seiner gesellschaftlichen Bedeutung und seiner sozialen Rahmung, wird im Folgenden auf die theoretische Beschreibung des Prozesses der Berufswahl und der Berufseinmündung eingegangen.

5.2 Theorien der Berufswahl und der Berufseimündung

Dieser Abschnitt widmet sich der Frage, an welcher Stelle Werte in den Prozess der Berufswahl eingreifen. Der Einfluss von Werten, verstanden als grundsätzliche und allgemeine Orientierungsleitlinien, auf das individuelle Handeln sollte sich besonders bei Lebenslaufentscheidungen in Statusübergängen, wie der hier vorgestellten von der Schule in den Beruf, bemerkbar machen. Um den Status von Werten in diesem Prozess theoretisch aufzuzeigen, werden soziologische, ökonomische und psychologische Theorien der Berufswahl diskutiert und zu Werten in Beziehung gesetzt. Außerdem wird das Konzept der Arbeitswerte, verstanden als auf die Erwerbssphäre bezogene, konkretisierte Werte, eingeführt, die eine wichtige Rolle bei der Formulierung eines Berufswunsches sowie der tatsächlichen Berufswahl spielen.

Heutzutage findet Berufswahl unter historisch besonderen Bedingungen statt. In modernen Gesellschaften werden Berufe nicht mehr einfach von den Eltern (oder besser: den Vätern) geerbt und Ausbildungsmöglichkeiten sind zumindest formal nicht an die soziale Herkunft gebunden. Dieser Umstand macht die Betrachtung der Berufswahl als soziologisches wie individuelles Problem überhaupt erst möglich und nötig. Zugleich verändern gesellschaftliche Entwicklungen auch die moderne Berufswelt: Betriebliche Automatisierung und Rationalisierung sowie der qualifizierte Arbeitnehmer bevorzugende technologische Wandel (der sogenannte *skill-biased technological change* (SBTC) (vgl. Griliches, 1969; Bekman *et al.*, 1998; Fernandez, 2001; Groß, 2009)) verändern nicht nur das Bild bestehender Berufe, sondern bringt ganz neue Berufsfelder hervor. Diese Entwicklungen machen die Berufsfindung zu einem schwierigen und langwierigen Orientierungsprozesses, der zum Teil weit vor dem Ende der Schulzeit beginnt (Schneider & Traut, 1992). Berufliche Planung wird zunehmend wichtiger, weil die Allokation der Berufe über persönlichen Qualifikationen erfolgt und so auch von persönlichen Investitionen in schulisches Abschneiden abhängt.

Gerade aus soziologischer Sicht ist der Begriff der Berufswahl insofern nicht ganz zutreffend, als dass diese „Wahl“ in hohem Maße immer institutionell von Elternhaus, besuchtem Schultypus³ und Ausbildungsmarkt bestimmt ist. Die Rahmenbedingungen beim beruflichen Einmündungsprozess, wie z. B. die verfügbaren Ausbildungsplätze, scheinen so schwer zu wiegen, dass eher von einer Berufszuweisung durch die Gesellschaft als von einer Wahl des Berufs gesprochen werden sollte. Trotzdem scheint es aufgrund der im Zuge der gesellschaftlichen Individualisierung gewachsenen individuellen Spielräume auch und gerade bei der Berufsfindung gerechtfertigt, von individuellen Wahlmöglichkeiten bei der Berufsfindung auszugehen.⁴ So bildet die Berufswahl ein Paradebeispiel für das Zusammenspiel strukturell prägender Rahmenbedingungen und individueller Handlungsgestaltung.

³Wobei der Schultypus seinerseits wieder durch die soziale Herkunft bedingt ist, also durch Bildungsniveau und Berufsstatus der Eltern.

⁴Das Abschmelzen von berufsbezogenen Gender-Normen mag hier als Beispiel dienen

Durch die gestiegenen Freiheitsgrade bei der individuellen Berufswahl rückt der Prozess der Berufswahl und -findung zunehmend in das Zentrum des wissenschaftlichen Interesses und bedarf der theoretischen Rekonstruktion. Im Folgenden werden unterschiedliche theoretische Ansätze aus der Ökonomie, der Psychologie und der Soziologie vorgestellt, die sich jeweils aus der spezifischen Sicht ihrer Disziplin mit diesem Phänomen befassen. Gegen Ende dieses Abschnitts werden diese unterschiedlichen Ansätze aufeinander bezogen, um ein umfassenderes Bild des individuellen Berufswahlprozesses zu erlangen.

5.2.1 Soziologische Theorien

In soziologischen Ansätzen zur Berufswahl spielen Umwelteinflüsse, soziale Strukturen und normative Rahmenbedingungen traditionellerweise eine große Rolle. Seit den 1970er Jahren rückt aber auch die subjektive Seite des Berufswahlprozesses in den Fokus der soziologischen Forschung. Zunächst werden deshalb aus soziologischer Sicht strukturelle Rahmenbedingungen der Berufswahl erörtert, bevor auf Ansätze eingegangen wird, die die subjektive Seite dieses Prozesses in den Mittelpunkt rücken.⁵

5.2.1.1 Berufswahl als Statuspassage im Lebenslaufregime

Die Berufseinmündung kann als Teil der Statuspassage zwischen Jugend- und Erwachsenenalter verstanden werden. Diese Perspektive betont unmittelbar die soziale Prägung und Normierung des individuellen Handelns und Erlebens durch gesamtgesellschaftliche Strukturen und Normen. Der aus der Sozialanthropologie stammende Begriff der Statuspassage bzw. des Statusübergangs geht davon aus, dass der menschliche Lebenslauf aus einer Abfolge von Statuspositionen besteht, die mit Bündeln von jeweils altersspezifischen Rechten und Pflichten verbunden sind (George, 1993). Die normativ reglementierte Abfolge der Statusübergänge im individuellen Lebenslauf bildet das sogenannte Lebenslaufregime (vgl. Nagel & Dietz, 2001; Sackmann, 2007). Der Lebenslauf als Regelsystem stellt nach Kohli (1985) eine soziale Tatsache eigener Art dar. Demnach sind „Lebenslauf und Lebensalter als eine eigenständige gesellschaftliche Strukturdimension“ zu verstehen, als eine soziale Institution, „im Sinn eines Regelsystems, das einen zentralen Bereich oder eine zentrale Dimension des Lebens ordnet“ (Kohli, 1985, S. 1). Dies gilt insbesondere für industrielle Gesellschaften, in der der Ablauf der Lebenszeit zu einer zentralen Strukturdimension wird und sich ein chronologisch standardisierter „Normallebenslauf“ herausgebildet hat. Diese Entwicklung ist zugleich Beispiel und Ausdruck eines gesamtgesellschaftlichen Individualisierungsprozesses, der bei Individuen „als eigenständig konstituiereten sozialen Einheiten ansetzt“, die aus ständischen und lokalen Bindungen

⁵Gambetta (1987) kleidet die Konkurrenz struktureller und subjektiver Determinanten schön in die Frage: „were they pushed or did they jump?“. Es gibt eine Fülle von Theorien zur Beschreibung der Berufswahl aus den unterschiedlichsten Disziplinen; einen umfassenden Überblick gibt Schwanzer (2008). Das Entscheidungsverhalten jugendlicher Berufswähler findet sich ausführlich dargestellt bei Kracke (2001).

freigesetzt sind. Das zentrale Organisationsprinzip industrieller Gesellschaften ist dabei das Erwerbssystem, aus dem sich die grobe Grundstruktur des Lebenslaufs in Vorbereitungsphase (Kindheit/Jugend), Aktivitätsphase („aktives“ Erwachsenenleben) und Ruhephase (Alter) ergibt. Diese Perspektive erlaubt zum einen die Rekonstruktion des Lebenslaufs auf der strukturellen Ebene als eine zeitliche Sequenz sozialer Positionen im Sinne von „Karrieren“, zum anderen die Betrachtung der zugehörigen biografischen Orientierungen und Handlungen auf der individuellen Ebene. „Lebenslauf als Institution bedeutet also zum einen die Regelung des sequentiellen Ablaufs des Lebens, zum anderen die Strukturierung der lebensweltlichen Horizonte bzw. Wissensbestände, innerhalb derer die Individuen sich orientieren und Handlungen planen“ (Kohli, 1985, S. 3). In diesem Verständnis des Lebenslaufs als Institution ist demnach bereits eine doppelte Perspektive, dessen strukturelle Rahmung wie dessen subjektive Ausdeutungen durch die Individuen, angelegt.

Der Lebenslauf kann als eine reglementierte Abfolge von Statuspositionen gedacht werden. Die klassische Statuspassage ist die Schwelle zwischen Kindheit und Erwachsenenalter, die in traditionellen Gesellschaften üblicherweise mit einem speziellen Initiationsritus begangen wird. Im Anschluss an diesen Ritus gelten die Betroffenen als erwachsen, mit allen Rechten, Pflichten, Verantwortlichkeiten und Partizipationschancen, die zum Status eines Erwachsenen gehören. Aber auch in modernen Gesellschaften lassen sich Äquivalente finden, wie z. B. Übergänge im Bildungssystem, Ein-, Auf- Ab- und Ausstiege im Erwerbssystem und Veränderungen des Familienstandes (Sackmann, 2007).

Gleichzeitig sind Statuspassagen und deren Strukturierung keine zeitlichen Konstanten sondern dem historischen Wandel unterworfen. So ist die Lebensphase Jugend als Zwischenphase zwischen Kindheit und Erwachsenenalter in traditionellen Gesellschaften unbekannt und die Entstehung dieser neuen Lebensphase unter anderem an die zunehmenden Bildungserfordernisse und die Herausbildung eines Schulwesens in modernen Gesellschaften geknüpft.

Allerdings ist die Basis des Lebenslaufregimes heutzutage weniger in traditionellen und lebensweltlichen Überlieferungen verwurzelt, sondern, neben dem direkten Einfluss des Erwerbssystems, zunehmend durch politische und sozialstaatliche Steuerung bestimmt, beispielsweise in der gesetzlichen Festlegung des Renteneintrittsalters (vgl. Leibfried *et al.*, 1995).⁶ Auch die Berufswahl und der Berufseintritt sind stark sozialpolitisch flankiert: in Deutschland u. a. durch das duale System der Berufsausbildung. Diese sozialpolitische Fokussierung unterstreicht die Wichtigkeit der Statuspassage Berufswahl und Berufseintritt, da in modernen Gesellschaften Einkommen in erster Linie Erwerbseinkommen aus der Ausübung einer beruflichen Tätigkeit bedeutet. Der gesellschaftliche Individualisierungsprozess bedeutet zugleich eine Lockerung des Lebenslaufregimes: Lebensabschnitte und Statuspassagen sind nicht mehr in gleichem Maße bindend

⁶Inwieweit an dieser Stelle die zunehmend supranationale Rahmung des Sozialstaats, z.B. durch EU-weite Regelungen oder globale Konkurrenzmechanismen, eine eigene Dynamik in Bezug auf die Veränderung von Lebenslaufregimen ausübt, hätte eine eigene Betrachtung verdient.

und bedeutungsvoll und werden nicht mehr von allen Mitgliedern einer Generation gleichzeitig absolviert. Selbst die traditionelle Abfolge der Lebensabschnitte kann sich verschieben, die Familiengründung vor der Heirat erfolgen bzw. vor der Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit). Auch die oben beschriebenen kulturellen und strukturellen Verschiebungen im Erwerbssystem mit der abnehmenden Bedeutung der Normalerwerbsbiographie als zentraler Orientierungsgröße wirken in diese Richtung. Die Folgen für das Lebenslaufregime und seiner für das Industriezeitalter klassischen Dreiteilung kann anhand des Übergangs von der Aktivitäts- in die Ruhephase verdeutlicht werden. Der Renteneintritt wird mit der Herausbildung von Übergangs- und Vorruhestandsregelungen von einer klare definierten, altersgebundenen Passage mehr und mehr zu einer Phase des dauerhaften Übergangs. „Schon die Entstehung einer Übergangsphase, die an die Stelle einer relativ eindeutigen Altersgrenze getreten ist, bedeutet eine gewisse De-Institutionalisierung dieses Lebensabschnitts: seine Selbstverständlichkeit geht zurück, und er wird zunehmend zum Gegenstand eigener Planung und Entscheidung“ (Kohli, 1994, S. 230). Diese Schlussfolgerung dürfte auf den Berufseintritt und die damit verbundene Berufswahl ebenfalls zutreffen.

5.2.1.2 Das soziale Umfeld

Viele soziologische Theorien des Berufseinmündungsprozesses stellen die Bedeutung des gesellschaftlichen, politischen und wirtschaftlichen Kontextes in den Vordergrund (Scharmann, 1965). In der Tat gibt es eine ganze Reihe von externen Faktoren, die auf das Individuum bezüglich der Berufswahl einwirken. Der Sozialstaat nimmt Einfluss, z. B. in dem er eine Mindestschuldauer festlegt, ein Bildungssystem inklusive beruflicher Bildung und Ausbildung bereitstellt und durch die Formen sozialer Absicherung und Steuerung der Bildungsinhalte und -kosten (wie lange beträgt eine Ausbildung oder die Regelstudienzeit, wird während dessen Kindergeld gezahlt, werden Studiengebühren erhoben) die Bildungswege und den Berufseintritt beeinflusst. Die Arbeitsnachfrage bestimmt sich durch die Bedürfnisse der Wirtschaftsunternehmen an Qualifikationen unterschiedlichster Art, aber auch nach Motivation und Leistungsbereitschaft. Die Rolle der Gewerkschaften ist für Berufseinsteiger eine zwiespältige: Zum Einen setzen sie sich auch für die Belange von Auszubildenden und die Bereitstellung von Ausbildungsplätzen ein, zum Anderen schützen sie auch (legitimer Weise) die Inhaber bestehender Arbeitsplätze und verringern so potenziell die Einstiegschancen von Jugendlichen in die Berufswelt. Selbst oberhalb des Nationalstaates übt der Globalisierungsprozess mittelbar Druck auf Jugendliche am Beginn ihres Berufslebens aus: Gerade jene mit niedrigeren Bildungsabschlüssen und Fertigniveaus sehen sich zunehmend einem globalen Wettbewerb auf dem Arbeitsmarkt für unqualifizierte Tätigkeiten ausgesetzt. So bestehen schwerwiegende Restriktionen auf der Ebene des Nationalstaates und sogar auf der Ebene der globalen Ökonomie, die unmittelbar die berufliche Realität von Jugendlichen und Erwachsenen strukturieren.

Aber auch auf den Ebenen darunter wird sozialer Einfluss auf den Berufsfindungs-

prozess ausgeübt. So sind Arbeitsmärkte regional strukturiert, bedingt durch regionale Unterschiede in der Wirtschaftskraft, aber auch in Form der örtlich ansässigen Industrien: Während der Stuttgarter Raum z. B. stark von der Industrie, insbesondere der Autoindustrie geprägt ist, ist in Berlin kaum Industrie vorhanden und die Stadt versucht sich als Medienstandort zu etablieren. Gleichzeitig ist davon auszugehen, dass im ländlichen Raum Genderstereotype und traditionelle Geschlechterrollen stärker vorhanden sind als in städtischen Gebieten. Diese strukturieren nach wie vor die berufliche Lebenswelt der Geschlechter, was sich nicht nur in horizontalen Disparitäten ausdrückt - der Existenz von spezifischen Männer- und Frauenberufen - sondern auch in vertikalen Disparitäten - sichtbar am signifikant geringeren Frauenanteil bei Führungspositionen. Hierfür ist wahrscheinlich eine Kombination aus unterschiedlichen Sozialisationserfahrungen und direkter Diskriminierung ausschlaggebend, auch wenn ein gewisser Einfluss genetischer Unterschiede in der Forschung nicht ausgeschlossen wird.

Die Gleichaltrigengruppe, die Peers, übt ebenfalls einen Einfluss auf die Berufswahl aus, indem sie berufsbezogenes Wissen bereitstellt und exemplarisch durch eigenes Handeln Berufswahloptionen vor Augen führt. Sie kann auch steuernd auf Präferenzen wirken, indem sie Vorbilder kreiert und Zustimmung und Anerkennung für getroffene Berufswahlentscheidungen verteilt. Medien üben einen ganz ähnlichen Einfluss aus, allerdings auf einer viel breiteren Ebene, dafür aber auch weniger verbindlich und ohne konkretes Sanktionspotenzial.

Der Familie kommt ebenfalls entscheidende Bedeutung zu. Sie stellt durch die elterliche Tätigkeiten Rollenmodelle zur Verfügung, und beeinflusst durch die Vergabe von Achtung und Anerkennung die Herausbildung und Verwirklichung beruflicher Wünsche von Jugendlichen. Darüber hinaus stellt die Familie Ressourcen zur Verfügung, die Jugendliche bei der Berufswahl unterstützen können - sowohl ideeller Natur (Wissen, Motivation und Unterstützung) als auch materieller Natur (Einkommen, Arbeitsmaterialien). Dieser Einfluss wirkt sich nicht nur auf Interessen, Präferenzen, Werte und Wünsche aus, sondern auch auf Persönlichkeitsmerkmale und Fähigkeiten, die die Eltern durch die Bereitstellung von Rahmenbedingungen und Ressourcen beeinflussen können (vgl. Grotevant, 1979). Persönlichkeits- und Identitätsmerkmale, die in beruflicher Hinsicht wichtig sind, können genannt werden: Internale Kontrollüberzeugungen, ein positives Selbstwertgefühl, Belohnungsaufschub und allgemeine Problemlösekompetenz. Wie sich gezeigt hat, ist für den erfolgreichen Berufseintritt auch ein Netzwerk von Kontakten von Vorteil, und zwar weniger auf der Ebene der Jugendlichen, als auf der Ebene von deren Eltern. Der Einfluss dieser Form von sozialem Kapital ist sicherlich sowohl auf die Bereitstellung von Wissen, aber auch auf positive Diskriminierung der Kinder von Bekannten zurückzuführen. So wirken Eltern und Familie sowohl als bewusste, als auch als unbewusste Sozialisationsinstanzen auf dem Weg ins Berufsleben.

Eine sehr spezifische soziologische Theorie folgt der Idee Webers zu sozialer Schließung (s. o.). Insofern es einer bestimmten Berufsgruppe gelungen ist, den Zugang zu dem zugehörigen Beruf zu monopolisieren, steht dieser Berufsweg eben nicht allen Gesellschaftsmitgliedern gleichermaßen offen. Es werden Ein-

trittsbarrieren eingeführt, die den Zugang von unerwünschten Personenkreisen erschweren oder gar formal unmöglich machen. Im Mittelalter waren diese Zugangsbeschränkungen z. B. häufig an familiäre Verwandtschaftsbande geknüpft. In industriellen Gesellschaften, in denen ständische Privilegien formal abgeschafft sind, müssen solche Zugangsbarrieren funktional legitimiert werden oder bleiben informell. So ist etwa das Praktizieren als Anwalt über die formale Qualifikation (formaler Studienabschluss plus öffentlicher Eignungsprüfung anhand von erstem und zweitem Staatsexamen) an die Zugehörigkeit zu einer Anwaltskammer geknüpft, die bei rechtswidrigem oder sittenwidrigem Verhalten gekündigt werden kann und der gelernte Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann. Ähnliches gilt für Ärzte, Apotheker oder Lehrer. Die von Bourdieu beschriebenen kulturellen Barrieren bei der Kooptation in höhere Positionen der Gesellschaft kann ebenfalls als eine Form der sozialen Schließung verstanden werden.

5.2.1.3 Subjektive Determinanten

Im Zuge der gesellschaftlichen Individualisierung wird seit Ende der 70er Jahre stärker die subjektive Sicht des Individuums in den Vordergrund gestellt. Durch den Eintritt der geburtenstarken Jahrgänge der „Baby-Boomer“-Generation kommt es verstärkt zu Problemen der Einmündung in den Ausbildungsstellenmarkt und Abweichungen von den idealtypischen Wegen durch die berufliche Ausbildung. Die subjektive Verarbeitung, Interpretation und Bewertung dieser biografischen Schwierigkeiten erregte das Interesse der Forscher (Hübner-Funk *et al.*, 1983; Friebel, 1987; Heinz, 1983). Interessanterweise führen diese Schwierigkeiten nicht zu Resignation und Passivität auf Seite der Individuen, sondern zu einer aktiven und gestaltenden Auseinandersetzung mit den gesellschaftlichen Realitäten. Da es gleichzeitig im Zuge der Individualisierung und der Zurückdrängung des traditionellen Lebenslaufregimes zur Erweiterung individueller Handlungsoptionen kommt, wächst die Bedeutung subjektiver Faktoren im Vergleich zu dem Einfluss sozial-ökonomischer Rahmenbedingungen. Damit gelangen auch wieder Fragen nach individuellen Faktoren wie Berufswünsche und Arbeitsorientierungen in den Vordergrund.

Die berufliche Karriere kann natürlich auch aus lebenslauftheoretischer Sicht betrachtet werden. Kohli (1973) versucht, subjektive und strukturelle Determinanten in einem Laufbahnkonzept, das als Abfolge von beruflichen Positionen gedacht wird, zu vereinen. Demnach muss zwischen einer objektiven Laufbahn als der faktischen Abfolge und Verknüpfung beruflicher Positionen und der subjektiven Laufbahn, als deren individuelle Interpretation und Ausgestaltung unterschieden werden. Es existieren objektive gesellschaftliche Laufbahnnormen, die allerdings nicht alle kongruent zueinander sind und so Spielräume für die individuelle Ausgestaltung, von Laufbahnmustern eröffnen. Dies kann sowohl beim Übergang in den Arbeitsmarkt als auch beim Verlust des Arbeitsplatzes und dem Eintritt ins Rentenalter der Fall sein. Auf diese Weise wird versucht, strukturelle und handlungstheoretischer Ansätze in der Soziologie zu verbinden.

5.2.2 Ökonomische Ansätze

In der Ökonomie wird die Berufswahl eher als eine Bildungswahl interpretiert, bei der Bildung bzw. Ausbildung als Investition von Geld, Zeit und Kraft in die Akkumulation von Humankapital gesehen wird. Unter Humankapital werden die im wirtschaftlichen Sinne produktiven Eigenschaften einer Person verstanden, so z. B. Wissen, Bildung und Leistungsmotivation (Becker, 1962). Insbesondere Wissen und Bildung sind dabei form- und erweiterbar. Makroökonomisch stellt der Stock an Humankapital die Basis an Fähigkeiten und Fertigkeiten in der Arbeitsbevölkerung dar, die notwendig für wirtschaftliches Wachstum ist.

5.2.2.1 Humankapital und Bildungsrenditen

Die Humankapitaltheorie orientiert sich am Paradigma ökonomischer Rationalität als Nutzenmaximierung. Nutzen wird hier in erster Linie als Einkommen betrachtet und Bildung und Ausbildung als Investitionen, deren Rendite aus zukünftigem beruflichen Einkommen besteht. Der Theorie liegen zwei Annahmen zu Grunde: dass Betriebe ihre Angestellten entsprechend ihrer Produktivität entlohnen und dass die Produktivität von Angestellten mit ihrem Bildungsniveau ansteigt. Dann kann man davon ausgehen, dass sich ein höheres Ausbildungsniveau in höheren Einkommen niederschlägt. Das individuelle Ausbildungsniveau bestimmt sich - *ceteris paribus* - nach dem persönlichen anvisierten Einkommenslevel und der Zeitpräferenz der Individuen, d. h. der Neigung, sofortigen Konsum zugunsten von Investitionen zurückzustellen, um so zu einem späteren Zeitpunkt über höhere Konsummöglichkeiten verfügen zu können. Insofern unterschiedliche Berufe mit unterschiedlichen Ausbildungsniveaus und unterschiedlichen Einkommenschancen verknüpft sind, hängt die Berufswahl vom gewünschten zukünftigen Einkommen sowie von den Investitionen in Bildung ab, die man bereit ist zu tätigen.⁷

5.2.2.2 Signaling-Theorie

Die „Signaling“-Theorie betrachtet das Zusammenfinden von Arbeitgebern und Arbeitnehmern als ein Marktgeschehen, das auf den Mechanismen von Angebot und Nachfrage basiert (Spence, 1981, 2002). Es erweitert die Theorie aber um das Problem asymmetrischer Informationsverteilung auf dem Arbeitsmarkt zwischen Unternehmen und Arbeitnehmern. Das Hauptkriterium zur Einkommensbestimmung auf Seiten der Unternehmen bleibt die Produktivität der Arbeitnehmer. Allerdings besteht das Problem, dass die Produktivität der arbeitssuchenden Arbeitnehmer nicht bekannt ist. Deshalb suchen Unternehmen bei der Rekrutierung neuen Personals nach bestimmten Hinweisen, die ihnen Informationen über die Produktivität potenzieller Arbeitnehmer geben können. Die offensichtlichsten dieser Signale sind Bildungsabschlüsse und Zertifikate: Hier werden Wissen

⁷Bildung wird hier verstanden als für Betriebe funktional vorteilhaftes Wissen und Fertigkeiten.

und Fähigkeiten explizit bewertet und zertifiziert, um als Informationsquelle für potentielle Arbeitgeber dienen zu können. Allerdings können nicht alle produktivitätsrelevanten Faktoren über Bildungsinstitutionen gelehrt und geprüft werden, gleichzeitig weicht die individuelle Leistung in einem Bildungskontext vielleicht vom unternehmerischen Arbeitsumfeld ab. Insofern reichen Abschlüsse und Zeugnisse nicht aus, um die zu erwartende Produktivität von Arbeitnehmern beurteilen zu können und es wird nach weiteren Informationsquellen - Signalen - gesucht. Solche Signale können auch negativer Art sein; so können frühere Arbeitslosigkeitszeiten als Indiz interpretiert werden, dass Arbeitnehmer trotz formaler Qualifikationen nicht die gewünschte Produktivität erzielen. Arbeitslosigkeit wird so zu einer Art Stigma („Scarring-Effekt“).

5.2.3 Psychologische Ansätze

Die subjektiven Aspekte der Berufswahl haben schon früh in der Psychologie Beachtung gefunden. Zwei prominente Theorien dieser Disziplin sind für den Kontext dieser Arbeit wichtig, da sie sich insbesondere mit der Rolle von Werten und Interessen im Berufsfindungsprozess auseinander gesetzt haben. Dabei handelt es sich um die Theorien von John Holland und Donald Super, mit denen sich vor allem die subjektive Seite des Berufswahlprozesses beschreiben lässt. Die subjektive, aktive Rolle der Jugendlichen wird zudem im Konzept der Entwicklungsaufgabe, die durch aktive Realitätsverarbeitung gekennzeichnet wird, betont und kontrastiert so mit dem soziologisch-strukturell konnotierten Begriff der Statuspassage. Damit ist auch die kognitive und emotionale Entwicklung zu beachten, die gerade Jugendliche durchleben und die die allgemeine mentale Rahmung dieses Prozesses darstellt.⁸

5.2.3.1 Berufsorientierung als Entwicklungsaufgabe

Was sich aus der Sicht der Gesellschaft wie der Soziologie als eine Statuspassage, als der Übergang zwischen zwei sozial unterschiedlichen Positionen darstellt, bedeutet für das jugendliche Individuum eine Entwicklungsaufgabe mit ganz spezifischen Herausforderungen. Das Konzept der Entwicklungsaufgabe beschreibt

⁸Klassisch sind hierzu die Arbeiten Piagets zu den Stufen der kognitiven Entwicklung bei Kindern und Jugendlichen sowie diejenigen Kohlbergs zu den Stufen des moralischen Rasonierens, die die Entwicklung moralischer Begründungen über Autoritätshörigkeit und Konformitätsglaube bis hin zu prinzipiengeleiteter Moralität beschreibt (vgl. Kohlberg, 1996; Nunner-Winkler *et al.*, 2006). Diese Theorierichtung ist seit einiger Zeit als zu stark rational-kognitivistisch kritisiert worden. Insbesondere Haidt (2012) argumentiert für eine stärkere Beachtung moralischer Emotionen und Intuitionen bei der Erklärung des Zustandekommens moralischer Urteile. Da sich diese Literatur jedoch hauptsächlich auf Fragen der Moral, also auf Fragen nach legitimen Formen des sozialen Zusammenlebens richtet, und weniger auf die Fixpunkte und Zielvorstellungen eines individuell gelungenen Lebens, wird an dieser Stelle auf eine eingehendere Darstellung dieser Arbeit verzichtet (vgl Kapitel 2 für eine gründlichere Darlegung der Unterscheidung zwischen Werten und Normen bzw. Moral sowie einer Rezeption von Haidts Vorstellungen zum dualen Prozess der Kognition, der Intuition und Reflexion umfasst).

die lernende Entwicklung im Sinne einer aktiven Interaktion des Individuums mit seiner Umwelt, die zwischen individuellen Bedürfnissen und Zielen auf der einen, und gesellschaftlichen Anforderungen auf der anderen Seite angesiedelt ist. Die Berufsfindung kann als klassische Entwicklungsaufgabe im Jugendalter angesehen werden (Havighurst, 1972; Hurrelmann, 2004). Gemeint ist das Erfordernis, die Disparität zwischen individuellen Bedürfnissen und Zielen sowie gesellschaftlichen Anforderungen zu meistern und produktiv zu verarbeiten. Sozialisationstheoretisch bildet die Kristallisation eines konkreten Berufswunsches und das erfolgreiche Hineinwachsen in die Berufsrolle eine der vier Entwicklungsaufgaben, die in der Adoleszenz bewältigt werden müssen, um die übergeordnete Entwicklungsaufgabe „Selbständigkeit“ zu meistern und als „Erwachsener“ anerkannt zu werden (Hurrelmann, 2004). Dabei bleiben Jugendliche nicht passiv und rezeptiv, sondern interagieren als „Realitätsverarbeiter“ aktiv mit ihrer Umwelt, um diese Aufgabe erfolgreich bewältigen zu können (Oerter & Dreher, 1995; Hurrelmann, 2004).

Die Auseinandersetzung mit Fragen der Berufswahl und der zukünftigen Berufstätigkeit nimmt im Laufe der Jugend zu. Je näher das Ende der Schulpflicht und die damit verbundene Entscheidung über den Eintritt in den Arbeitsmarkt, Berufsausbildung oder den Besuch einer weiterführenden Schule rückt, desto mehr werden Jugendliche in Schule und Familie mit dem Thema konfrontiert. Mit zunehmendem Alter sind die Jugendlichen auch kognitiv in der Lage, sich mit Fragen die eigene Zukunft betreffend hypothetisch auseinander zu setzen (Savickas, 2001). Dies kommt dem Bedürfnis der Jugendlichen nach einer autonomen Lebensgestaltung entgegen: Sie entwerfen einen ersten rudimentären Lebensentwurf auf Basis der ihnen zur Verfügung stehenden Möglichkeiten und formulieren vorläufige Lebensziele (Geissler & Oechsle, 1990).⁹ Dieser erste Lebensentwurf und die darin enthaltenen Lebensziele bleiben revisionsbedürftig insofern sie noch verspielt und träumerisch ausfallen, stecken aber zugleich ein ersten subjektiven Möglichkeitsraum der beruflichen Karriere ab. Wann genau jedoch die Entwicklungsaufgabe „Berufswahl“ aktuell wird, und vor allem wie intensiv die Beschäftigung damit ausfällt, ist individuell sehr verschieden. Dabei spielen nicht nur die besuchte Schulform, sondern auch das Elternhaus, der Freundeskreis und der institutionelle Kontext eine gewichtige Rolle.

5.2.3.2 Supers Laufbahntheorie der Berufsfindung

Ein Ansatz zur entwicklungspsychologischen Berufsforschung, der bis heute prägend geblieben ist, wurde von Super zuerst in den 50er Jahren, basierend auf Erkenntnissen aus der Persönlichkeits- und der Entwicklungspsychologie theoretisch formuliert (Super, 1953; Savickas, 1997).¹⁰ Super betrachtet die menschliche wie die berufliche Entwicklung als einen lebenslangen Prozess und

⁹Also einen „Ethos“ im Sinne Max Webers (s. o.).

¹⁰Zur Prüfung seiner Thesen bemühte er sich um eine empirische Fundierung mittels breit angelegter Laufbahnstudien, der Ergebnisse wiederum in die weitere Entwicklung der Theorie einmündeten, ein Prozess, der sich bis in 1980er Jahre hinzog (Super, 1990).

spricht deshalb auch weniger von „Berufswahl“ als von „beruflicher Entwicklung“. Diese Entwicklung ist abhängig von individuellen, z.T. auch genetisch bedingten Voraussetzungen und überindividuellen Rahmenbedingungen wie dem elterlichem Sozialstatus oder der Struktur verfügbarer Berufe. Die berufliche Entwicklung steht zudem in einem wechselseitigen Bedingungsverhältnis mit anderen Lebensbereichen wie der Freizeit und der Familie (Super *et al.*, 1996).

Der Ansatz zeichnet sich durch drei Grundannahmen aus: (1) Berufliche Entwicklung ist weder ein singuläres Ereignis noch ein kurzfristiger Prozess, sondern eine Abfolge von sinnhaft aufeinander bezogenen Entwicklungen und Entscheidungen, die sich über einen längeren Zeitraum vollzieht; (2) berufliche Entwicklung ist ein weitgehend unumkehrbarer Prozess, der Handlungsoptionen schließt und damit den beruflichen Werdegang strukturiert; (3) berufliche Entwicklung bedeutet, einen Kompromiss zwischen subjektbezogenen Faktoren wie Interessen, Fähigkeiten und Werthaltungen und externen Rahmenbedingungen wie der Arbeitsmarktlage und staatlichen Vorgaben zu finden.

Berufliche Entwicklung ist darüber hinaus als ein kontinuierlicher Prozess zu verstehen, der eine feste Abfolge von Stadien umfasst: Wachstum, Exploration, Etablierung, Erhaltung und Abbau. Die Abfolge der Stadien wiederholt sich bei anstehenden Lebenslaufentscheidungen und Statuspassagen stets auf neue (Super, 1980). Das je individuelle Laufbahnmuster bestimmt sich durch sozialstrukturelle Merkmale wie dem sozioökonomischen Status der Eltern auf der einen, und individuellen kognitiven Fähigkeiten, Persönlichkeitsmerkmalen, und berufsbezogenen Interessen und Werten andererseits.

Für diesen sich wiederholenden Entwicklungsprozess ist der Mechanismus des Feedbacks entscheidend. Dies kann sowohl durch kritische Selbstreflexion als auch durch Beratung in Familie, Schule und Jobcenter oder durch reale Erfahrung im Ausbildungs- und Berufsprozess geschehen. Dabei findet stets aufs neue ein Abgleich der eigenen Wünsche mit deren Realisierungschancen in der Realität statt, die unter anderem durch das Anforderungsprofil der gewünschten Stellen und die eigenen Fähigkeiten bestimmt ist. Im Feedback-Prozess kommt es zu einer Adaption der beruflichen Ziele und Interessen an die real gegebenen Optionen, bis sich eine konkrete Entscheidung herauskristallisiert (vgl. dazu auch Kracke, 2001).

5.2.3.3 Der Berufswahl- und Entscheidungsprozesses im Jugendalter

Der Berufswahl- und Entscheidungsprozesses im Jugendalter kann noch einmal modellhaft unterteilt werden. Hier sind drei Hauptphasen zu unterscheiden: Eine Phantasiephase, die etwa bis zum 11. Lebensjahr andauert, eine daran anschließende tentative Phase und schließlich eine realistische Phase ab etwa dem 17. Lebensjahr. In der Phantasiephase bestimmen die unmittelbaren Wünsche der Kinder die beruflichen Vorstellungen gänzlich unabhängig von realen Einschränkungen wie den eigenen Fähigkeiten oder Arbeitsnachfrage. In der zweiten, der tentativen Phase werden sich Jugendlichen nach und nach der Notwendigkeit der eigenen Berufsfindung bewusst, Berufswünsche sind aber nach wie vor vor

allem von subjektiven Faktoren wie Interessen (11 bis 12 Jahre), Fähigkeiten (13 bis 14 Jahre), und Wertvorstellungen (15 bis 16 Jahre) bestimmt. In der dritten Phase verinnerlichen die Jugendlichen schließlich die Realitäten des Ausbildungs- und Arbeitsmarktes, die von nun an den Berufswahlprozess entscheidend prägen. In diese Phase fällt bei den Jugendlichen die Einsicht, dass sie einen Kompromiss zwischen den eigenen Präferenzen und den gegebenen Möglichkeiten finden müssen (Kracke, 2001; Seifert, 1977).

5.2.3.4 Die Rolle von Arbeitswerten im Berufsfindungsprozess

Super und sein Umfeld haben sich darüber hinaus mit der Rolle von Arbeitswerten im Berufsfindungsprozess befasst: „we use the term *work values* to describe the general and relatively stable goals that people try to reach through work“ (Sverko & Vizek-Vidovic, 1995). Die Entwicklung des Arbeitswertkonzepts beginnt mit der Beobachtung, dass Äußerungen über generelle Arbeitszufriedenheit oft über Statements zu spezifischen Aspekten der Arbeit konkretisiert werden (Hoppock & Super, 1950, 132).¹¹ Daraus schließt Super (1957), dass unterschiedliche Arbeitsaspekte individuell auch unterschiedlich bewertet werden. Super identifiziert daran anschließend 15 unterschiedliche Arbeitswerte: Altruismus, Ästhetik, Kreativität, intellektuelle Stimulation, Unabhängigkeit, Erfolg, Prestige, Management, materielle Erträge, Sicherheit, betriebliche Umwelt, Aufsichtsregime, Mitarbeiter, Abwechslung und Lebensweise, für deren Erhebung eigens das Work Values Inventory (WVI) konzipiert wurde (Super, 1957, 1970)¹²

Super (1973) geht davon aus, dass es eine Hierarchie interner motivationaler Faktoren bei der Berufswahl gibt, die sich von Bedürfnissen über Werte und Interessen, bis hin zu Einstellungen erstreckt (Zytowski, 1994). Bedürfnisse bilden demnach den Kern der Berufsmotivation, fundamental, aber gleichzeitig abstrakt und insofern ohne große Erklärungskraft im Hinblick auf die Berufswahl. Über Werte und Interessen bis hin zu Einstellungen werden die motivationalen Faktoren konkreter und können direkter auf berufliches Handeln bezogen werden.¹³

Bedürfnisse sind Manifestation physiologischer Gegebenheiten wie Hunger oder Wärmeempfinden und beziehen sich auf das physische Überleben. Da das physische Überleben eines Menschen von seiner Eingebundenheit in ein soziales Gefüge abhängt, besteht ein Bedürfnis nach Hilfe genauso, wie das komplementäre Bedürfnis, anderen zu helfen. Werte sind das Resultat einer Interaktion dieser Bedürfnisse mit der natürlichen, aber auch der sozialen Umwelt. Der Wert, der dem Bedürfnis, anderen helfen zu wollen, entspricht, ist der Altruismus.

¹¹Ginzberg *et al.* (1951) beobachten ebenfalls: „Differences in the value schemes of adolescents are precursors of the different satisfactions individuals will seek and derive from work“ (Ginzberg *et al.*, 1951, S. 216).

¹²Die Items wurden validiert mittels persönlicher Interviews und schriftlicher Essays mit Achtklässlern, um das Verständnis dieser Werte sicher zu stellen. Ursprünglich bestand das WVI aus 210 Paarvergleichen der 15 Arbeitswerten, wodurch deren relative Wichtigkeit ermittelt werden soll. Später wurden die Paarvergleiche durch Ratingskalen ersetzt, um die Beantwortung weniger arbeitsaufwendig für die Respondenten zu gestalten.

¹³Dies passt zur in Kapitel 2 entwickelten Vorstellung, nach der Werte höherrangige Wünsche darstellen, die Präferenzen strukturieren und bestimmen.

Interessen wiederum beziehen sich auf konkrete Aktivitäten, durch die Individuen versuchen ihre Werte zu verwirklichen bzw. ihre Bedürfnisse zu befriedigen. Dies trifft auch auf die Berufswahl zu, wie Super am Beispiel von sozialen Berufen erläutert: „Valuing the well-being of others (altruism) leads a person to choose a social service occupation such as social work, teaching, some aspects of personnel work, or even a business or industrial enterprise” (Super, 1995, S. 54f.). Hier ist gut zu erkennen, wie Werte konkreter und handlungsbezogener sind als Bedürfnisse, und Interessen ihrerseits wiederum konkreter und handlungsbezogener als Werte. Alle drei spielen bei der individuellen beruflichen Entwicklung eine entscheidende Rolle.

5.2.3.5 Hollands Theorie der Berufsinteressen

Hollands differentialpsychologische Theorie basiert auf der Annahme, dass jeder Berufswähler für einen bestimmten Beruf bzw. für eine bestimmte Gruppe von Berufen aufgrund seiner spezifischen Interessen und Fähigkeiten am besten geeignet ist (Holland, 1959, 1985). Zum Einen verfügt jeder Mensch über eine spezifischen Grundausstattung an Bedürfnissen, Werten, Interessen, Fähigkeiten, und Persönlichkeitsmerkmalen, zum Anderen unterscheiden sich Berufe hinsichtlich des notwendigen Anforderungsprofils bezüglich inhaltlicher und sozialer Fähigkeiten und persönlichen Voraussetzungen. Aus beiden Tatsachen zusammen ergibt sich, dass nicht jede Person für jeden Beruf per se geeignet ist. Gleichzeitig weisen sowohl die individuellen Merkmale der Person als auch die strukturellen Merkmale der Berufe eine gewisse Bandbreite und Toleranz auf, sodass für jede Person zwar nicht alle Berufe offenstehen, aber immer noch eine gewisse Bandbreite an beruflichen Optionen offen steht, um eine Wahl zuzulassen.

Zentrale These von Hollands Theorie ist, dass Berufe sich in ihrem Anforderungs- und Tätigkeitsprofil in solch einer Weise unterscheiden, dass sie jeweils nur für bestimmte Berufsinteressen Verwirklichungschancen bieten. Eine gute Passung zwischen persönlichen beruflichen Interessen sowie beruflichen, organisationellen Merkmalen bilden dann die entscheidende Voraussetzung für Arbeitszufriedenheit und beruflichen Erfolg („*Kongruenz-Theorie*“). Die Berufswahl wird dabei tendenziell als ein einmaliges Entscheidungsgeschehen zur Verwirklichung vorhandener Berufsinteressen verstanden.

Um die Kongruenz von Arbeitnehmern, ihrer Arbeit und dem Arbeitsumfeld empirisch untersuchen zu können, hat Holland die sogenannte *RIASEC-Typologie* vorgeschlagen, nach der sowohl berufliche Interessen, als auch berufliche Anforderungsprofile klassifiziert werden können.

- R („realistic“) steht dabei für eine handwerklich-technische Ausrichtung der Berufsinteressen. Diesem Interessen-Typus entsprechen Berufe mit handwerklicher, technischer oder landwirtschaftlicher Ausrichtung.
- I („investigative“ bzw. „intellectual“) beschreibt Vorlieben für aufgabenorientierte, intellektuelle Tätigkeiten im untersuchenden und forschenden

Bereich. Diesen Interessen entsprechende Berufe finden sich vor allem in den Bereichen Wissenschaft und Forschung.

- A („artistic“) steht für Interessen im expressiv-ästhetischen Bereich, wo der Selbstaussdruck mittels künstlerischer oder sprachlicher Mittel im Vordergrund steht. Diese können vorwiegend in den Bereichen Kunst, Musik, Theater oder Journalismus ihren Ausdruck finden.
- S („social“) steht für personenbezogene Interessen im Kontakt mit anderen Menschen. Diese finden ihre Entsprechung in sozialen, erzieherischen oder pflegenden Tätigkeiten, etwa im Bildungsbereich, der psychosozialen Beratung oder im Gesundheitswesen.
- E („enterprising“) steht für ein Interesse an Organisation, Unternehmertum und Wettbewerb. Entsprechende Berufe finden sich in den Bereichen Management oder Verkauf.
- C („conventional“) steht für ein Interesse an klar umrissenen und strukturierten Aufgaben mit fester Aufgabenverteilung eingebettet in eindeutige Hierarchien, wie sie sich vor allem in ordnenden, verwaltenden und administrativen Tätigkeiten wiederfinden.

Die erwähnte Kongruenzthese bezieht sich genau auf die Entsprechung dieser Interessen mit dazu passenden Berufen. „Wenn z. B. eine praktisch-technisch orientierte Person (R) einen praktisch-technischen Beruf (R) ergreift, dann liegt maximale Person-Umwelt-Kongruenz vor; ergreift dieselbe Person (R) einen intellektuell-forschenden (I) oder konventionellen (C) Beruf, dann ergibt sich eine mittlere und bei einem künstlerisch-sprachlichen (A) oder unternehmerischen (E) Beruf niedrige Kongruenz. Ergreift ein R-Typ einen sozialen Beruf (S), so handelt es sich um eine inkongruente Wahl“ (Bergmann & Eder, 1992).

In dem Modell verwischen allerdings die Grenzen zwischen Interessen und Persönlichkeitsmerkmalen, Präferenzen und Werten. Unterbelichtet bleiben zudem alle strukturellen Determinanten der Berufswahl sowie generell soziale Komponenten und Kontexte, auch der Entstehung der Berufswünsche und Arbeitsorientierungen wird keine weitere Beachtung geschenkt. Auch die Tatsache, dass Arbeits- und Stellenprofile und insbesondere persönliche Interessen Entwicklungen unterworfen sind, und sich gerade durch die Berufstätigkeit verändern können, findet in der Theorie keine Berücksichtigung (vgl. Moser & Schmook, 2001, 223).

5.2.4 Aspekte einer interdisziplinären Theorie der Berufswahl

Der Prozess der Berufsfindung bzw. Berufswahl gleicht einem Orientierungsprozess, in dem die eigenen Wünsche, Interessen und Fähigkeiten mit den verfügbaren beruflichen Optionen abgeglichen werden müssen, um so schrittweise zur Formulierung eines Berufswunsches zu gelangen. Auch bei begrenzten Möglichkeiten, z. B. Restriktionen auf der Arbeitsnachfrageseite, müssen individuell dennoch

Präferenzen geklärt und Informationen eingeholt werden, um eine zufriedenstellende Berufswahl treffen zu können. Gleichzeitig ist aber dieses berufliche Erkundungsverhalten seinerseits wieder von den sozialen Verhältnissen geprägt ist, in denen die Jugendlichen aufwachsen.

Insofern die subjektive, individuelle Seite der Berufswahl zunehmend ins Zentrum des Interesses gerückt ist, gewinnt auch die Frage nach der Herkunft dieser subjektiven Orientierungen an Bedeutung für die Erklärung von Übergangsprozessen. Ökonomische Ansätze zur Erklärung der Berufswahl rücken sowohl Arbeitssuchende als Akteure des Arbeitsangebots, als auch Unternehmen und Organisationen als Akteure der Arbeitsnachfrage in den Blickpunkt, wobei das Handeln beider vom ökonomischen Kalkül der Nutzenmaximierung geleitet wird. Nutzen wird, wie in ökonomischen Theorien üblich, als Einkommen (Arbeitnehmer) bzw. Produktivität (Unternehmen) operationalisiert. Bestimmend für die Berufswahl sind dann auf subjektiver Seite die Zeit- und Einkommenspräferenzen der Arbeitssuchenden und als Restriktion individuellen Handelns die Arbeitsnachfrage der Unternehmen, die sich wiederum an der Produktivität bzw. Bildung von Arbeitnehmern ausrichtet. Zusätzliche Restriktionen können sich ergeben, da Unternehmen die Produktivität von Bewerbern nicht von vorn herein beurteilen können und deshalb nach Signalen suchen, die als Zeichen für Produktivität gewertet werden können. So kann z. B. die berufliche Vorgeschichte zu einer solchen Beurteilung jenseits formeller Qualifikationen herangezogen werden. Gleichzeitig interessieren sich diese Ansätze für die qualitativen Unterschiede zwischen Berufen, die allein unter ihrem Qualifikationsaspekt betrachtet werden. Zur Erklärung der Wahl unterschiedlicher Berufe auf gleichen Qualifikationsniveau können sie deshalb nichts beitragen.

Für psychologische Ansätze liegt der Fokus naturgemäß auf individuellen und persönlichen Merkmalen einer Person. Dabei wird die Berufswahl als ein Prozess herausgearbeitet, in dem sich Jugendliche mit ihren Interessen, Fähigkeiten und Wertvorstellungen, zunehmend aber auch mit den Anforderungen der Gesellschaft, auseinander zu setzen haben. Dabei werden im Detail die Prozesse untersucht, die zur Formulierung eines Berufswunsches führen. Bei der Berufswahl handelt es sich dementsprechend nicht um eine einmal vorgenommene Wahl, sondern um einen längeren Prozess, bei dem subjektive und objektive Bedingungen der Berufswahl in ein Einklang gebracht werden und der sich zumindest prinzipiell auch im Erwachsenenalter über den gesamten Karriereverlauf fortsetzt¹⁴. Zu der Frage, von welchen äußeren Bedingungen letztlich die Realisierung des mehr oder weniger bewusst formulierten Berufswunsches abhängt, erfährt man aus den psychologischen Ansätzen dagegen wenig.

Eine weitere Stärke ist die Betrachtung von berufsbezogenen Interessen, womit auch die Wahl qualitativ unterschiedlicher Berufe erklärt werden kann. Damit wird klar, dass individueller Nutzen nicht allein als Einkommen oder Statuserwerb gedacht werden kann. Es ist gerade die Passung zwischen Interessen und Anforderungen im Beruf, die berufliche Zufriedenheit ausmacht. Berufliche

¹⁴Zu den subjektiven Bedingungen werden in den psychologischen Ansätzen auch Persönlichkeitsmerkmale gezählt.

Zufriedenheit, resultierend aus der Realisierung der persönlichen Interessen, ist ein „Nutzen“, der gegen den Wunsch nach Einkommen und Status abgewogen werden muss.

Soziologische Ansätze betonen dem entgegen die kontextuellen und strukturellen Bedingungen, sowohl für die Herausbildung eines konkreten Berufszieles, als auch für dessen Realisierung. Hier sind vor allem die Familie, freundschaftliche und familiäre Netzwerke, die Schule, der Ausbildungsmarkt sowie der Arbeitsmarkt von Bedeutung. Sie nehmen Einfluss darauf, was individuell als erstrebenswert erachtet wird. Aber auch die subjektive Deutung und Verarbeitung dieser strukturellen Bedingungen spielt zunehmend eine Bedeutung, sowohl in der soziologischen Betrachtung, als auch in der Realität der Jugendlichen.

Eine Berufswahltheorie, die nicht disziplinär zu kurz greifen möchte, muss versuchen, diese Aspekte in ein Modell zu integrieren. Gleichzeitig ist auf die richtige Wahl des Abstraktionsniveaus zu achten: Ein Erklärungsmodell darf weder zu detailliert, noch zu grobkörnig ausfallen, um erklärungskräftig zu bleiben. Der Berufswahl liegen sowohl subjektive und persönliche, im Individuum lokalisierte Faktoren, als auch objektive, externe aus der sozialen Umwelt stammende Faktoren zu Grunde.

Als grobe Skizze lässt sich sagen: Jugendliche streben nach einem Beruf, der im größtmöglichen Maß den eigenen Wünschen und Interessen entspricht. Dabei gilt es zwischen Faktoren wie Einkommen, beruflicher Sicherheit, Status und der inhaltlichen Ausgestaltung des Berufs, die möglichst den eigenen Interessen entsprechen soll, abzuwägen. Die Verfolgung der eigenen Interessen bei der Berufswahl entgegen familiären und sozialen Traditionen und Vorgaben ist dabei bereits eine Folge des gesellschaftlichen Individualisierungsprozesses, der größere individuelle Handlungsspielräume auch bei der Berufswahl einräumt.

Gleichzeitig sind gesellschaftliche Strukturen und wirtschaftliche Gegebenheiten immer noch von großer Bedeutung. Jugendliche lernen bereits im Prozess der beruflichen Sozialisation, dass die eigenen, persönlichen Wunschvorstellungen nicht automatisch befriedigt werden können. Deren Verwirklichung hängt zumindest auch von äußeren Umständen ab, die jenseits ihres Einflusses liegen. Dazu zählt insbesondere die Nachfrage der Unternehmen, die in erster Linie an qualifizierten, d. h. für sie produktiven Mitarbeitern interessiert sind. Qualifikationen werden von der Institution Schule in Form von Noten und Zeugnissen beglaubigt und dienen Unternehmen als Informationsquelle über die vermeintliche Leistungsfähigkeit der Arbeitssuchenden. Neben Zeugnissen und Abschlüssen werden auch andere Eigenschaften als Zeichen für individuelle Leistungsfähigkeit interpretiert. So können Arbeitslosigkeitserfahrungen von Unternehmen negativ gedeutet werden und zu einer Art Stigmatisierung führen. Die Arbeitsnachfrage der Unternehmen, die sich unter anderem auch in Arbeitslosigkeitszahlen ausdrückt, bildet aus der Sicht der Jugendlichen also eine starke Restriktion hinsichtlich der Möglichkeit, ihre Berufswünsche zu realisieren. Ähnliches gilt für schulischen Erfolg, der wiederum selbst von einer Reihe von Faktoren abhängt. Persönliche Eigenschaften wie kognitive Fähigkeit, Motivation, Persönlichkeit, Kontrollüberzeugungen und Fähigkeit zum Gratifikationsaufschub spielen ei-

ne Rolle. Außerdem die Familie, die mehr oder weniger materielle und ideelle Unterstützung bei der schulischen Ausbildung gewährt und auch für die Entwicklung relevanter Fähigkeiten und Persönlichkeitsmerkmale wichtig ist. Sie spielt aber auch eine Rolle bei der Entwicklung beruflicher Aspirationen, in dem sie normative Leitbilder und Rollenmodelle formuliert und vorlebt. Peergruppe und Medien wirken ebenfalls nicht "von außen", sondern intern, über die Beeinflussung von Werten und Interessen auf die Berufswahl ein. Regionale Unterschiede gibt es sowohl hinsichtlich des vorhandenen Ausbildungsplatzangebotes als auch hinsichtlich dessen, was allgemein als ein angesehener Beruf erachtet wird. Weitere Rahmenbedingungen sind z. B. die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Geburtskohorte - in besonders geburtenstarke Jahrgänge ist unter sonst gleichen Umständen das Arbeitsangebot höher und die Chancen, den eigenen Wunschberuf ergreifen zu können, entsprechend geringer - und das Geschlecht der Jugendlichen. Das Geschlecht wirkt über geschlechtsspezifische Sozialisationsmuster auf die Formulierung von Berufswünschen und Interessen ein. Gleichzeitig bestehen weiterhin institutionelle Barrieren und direkte Diskriminierung, die die Berufswahl nach Geschlecht prägen und für die Entstehung bzw. Beibehaltung von geschlechtstypischen Berufen sorgen. All diese Faktoren spielen in die Formulierung eines Berufswunsches hinein: die utopischen Interessen und Wünsche sind in diesem Prozess soweit gestützt worden, dass der angestrebte Beruf schon zu dem persönlichen Bündel an nachgefragten Qualifikationen und Fähigkeiten passt und tendenziell realisierbar erscheint.¹⁵

5.3 Arbeitswerte und Berufswünsche

In diesem Abschnitt wird zunächst das Konzept der Arbeitswerte näher erläutert. Im Anschluss werden einige deskriptive Statistiken über aktuelle Arbeitswerte Jugendlicher, ihr beruflichen Wünsche und den Zusammenhang von Arbeitswerten und Berufswünschen präsentiert.

5.3.1 Extrinsische, intrinsische und soziale Arbeitswerte

Arbeitswerte sind in Anlehnung an die in Kapitel 2 vorgestellte Definition allgemeiner Werte ebenfalls „Konzeptionen des Wünschenswerten“, allerdings bezogen auf besonders wünschenswerte Eigenschaften der eigenen momentanen oder zukünftigen Arbeit, wie man sie idealerweise erfahren möchte. Sie übertragen generelle Werte auf die Sphäre des Wirtschaftens und des Erwerbs. Es handelt sich bei Arbeitswerten also um besonders ausgezeichnete, auf den Bereich Arbeit fokussierte Wünsche. In der empirischen Erforschung von Arbeitswerten werden traditionellerweise drei Gruppen unterschieden: Intrinsische Arbeitswerte, die sich

¹⁵Dabei unterscheiden sich Jugendliche auch hinsichtlich des Grades dieser Anpassung an externe Realitäten. Es ist zu vermuten, dass die Ausprägung der jeweiligen „Arbeitsmarktorientierung“ als Ausdruck der Anpassung an externe Gegebenheiten, bzw. der „Subjektorientierung“ als Ausdruck der Suche nach der Realisierungen eigener Interessen, selbst sozial-strukturell bedingt ist.

direkt auf die auszuübende Tätigkeit, deren Form und Inhalt, beziehen; extrinsische Arbeitswerte, die sich auf die mit der Tätigkeit einhergehenden Faktoren beziehen, die aber außerhalb der Arbeit selbst liegen; sowie soziale Arbeitswerte, die sich darauf beziehen, in wie weit die Tätigkeit auf andere Personen oder die Gesellschaft als Ganzes bezogen ist. Anhand einer Skala zur Messung der Wichtigkeit verschiedener Merkmale beruflicher Arbeit konzeptionalisiert und misst Rosenberg (1957) extrinsische, intrinsische und soziale Arbeitsorientierungen. Seiner Theorie entsprechend sind solche Arbeitsorientierungen mitentscheidend für die Berufswahl, da sie in der großen Vielfalt beruflicher Optionen selektiv wirken und Orientierung bieten. Trotz der theoretischen Bedeutung von Arbeitswerten ist die empirische Evidenz bezüglich des Einflusses auf berufliche Entscheidungen jedoch spärlich: "What needs considerably more investigation is the function of work values in behaviors of interest, such as occupational and educational preferences, career maturity, self-efficacy, and the like" (Zytowski, 1994).

5.3.2 Arbeitswerte und Arbeitsorientierungen Jugendlicher

Was die Arbeitswertdimensionen „extrinsisch“ und „intrinsisch“ im Einzelnen bedeuten soll ein Vergleich mit berufsspezifischen Orientierungsschemata von Jugendlichen veranschaulichen. Diese berufsspezifischen Orientierungsschemata schwanken zwischen dem Pol „Subjektorientierung“, die sich durch den starken Wunsch auszeichnet, die eigenen Persönlichkeit auch im Erwerbsleben verwirklichen zu können, und dem Pol „Arbeitsmarktorientierung“, in der die persönlichen Ansprüche an eine sinnvolle und erfüllende Tätigkeit hinter die externen Anforderungen des Arbeitsmarktes zurückgestellt werden (vgl. Oechsle *et al.*, 2006, insbesondere Kap. 4).

Anhand der „Subjektorientierung“ Jugendlicher können intrinsische Arbeitswerte verdeutlicht werden. Eine solche Orientierung schlägt sich in folgenden Aussagen nieder: "Wichtig ist eine Arbeit, "die mich innen erfüllt, wo ich mich geistig, kreativ auslassen kann als auch praktisch etwas umsetzen kann, also das sind mehr ideelle Werte" (Amelie). Oder: "Dass mir das wirklich Spaß macht- das ist das oberste Gebot. (...) ich würde auf jeden Fall den Spaßfaktor über den Verdienstoffaktor stellen" (Felix). In der Subjektorientierung werden also die subjektiven Präferenzen nach Spaß, intellektueller Stimulation, Kreativität und Selbstentfaltung, bei denen es sich alles um intrinsische Arbeitswerte handelt, offen artikuliert und über die materiellen Aspekte des Berufs gestellt (Oechsle *et al.*, 2006, S. 107).

Eine Dominanz der Arbeitsmarktorientierung, die eher extrinsischen Arbeitswerten entspricht, wird im folgenden Statement anschaulich: "Und jetzt in der 13., wo sich meine Freundin damit beschäftigt hat, was sie jetzt nach der Schule machen möchte, bin ich halt mir ihr zusammen über das Beamtentum gestolpert und ich persönlich bin da relativ angetan von, weil es doch Sicherheit bietet, (...) wenn man sich nicht wirklich einen unentschuldbaren Fehler erlaubt, ist der Beruf eigentlich unkündbar" (Oechsle *et al.*, 2006, S. 73). Hier wird vor allem die

Sicherheit, die eine Beamtenstelle bietet, betont; der Beruf als identitätsstiftende Sinnquelle wird nicht in den Blick genommen.

5.3.2.1 Arbeitswerte und generelle Werte

Diese Dualität aus Arbeitsmarkt- und Subjektorientierung findet sich auch in der Betrachtung von Arbeitswerten von Jugendlichen wieder. Arbeitswerte können als Konkretisierungen genereller Wertvorstellungen verstanden werden. Als Wünsche, die vor allem das eigene Handeln und die eigene Biografie betreffen, fallen sie in die Klasse biografischer Ziele, die zusammen genommen die Vorstellung eines gelingenden Lebens bestimmen. Sie sind insofern ethisch und nicht moralisch, als sie in erster Linie die Vorstellungen eines guten Lebens, nicht aber eine gerechte Form des Zusammenlebens konkretisieren.

Bei der Betrachtung der Beziehung von Werten und beruflichen Realitäten sind die Arbeiten von Kohn bezüglich schichtenspezifischer Sozialisation einschlägig (vgl. Kapitel 4). Unter dem Stichwort „schichtenspezifische Sozialisation“ hat Melvin Kohn in den 60er und 70er Jahren empirisch die Rolle von Eigenmotivation und Selbstkontrolle im Gegensatz zu Konformität und Anpassung gegenüber äußeren Autoritäten untersucht (Kohn, 1977). Kohn zeigt, wie die Charakteristika des eigenen Berufs entsprechenden spezifischen Orientierungen - hier: das Maß an Konformität bzw. Selbststeuerung und Autonomie - von den Erwachsenen als Erziehungsziele den Kindern vermittelt werden (Kohn, 1959; Kohn & Schooler, 1969, 1973; Kohn, 1977; Kohn & Schooler, 1982).

Kohns Überlegungen über den Zusammenhang von Autonomie, Konformität und beruflichen Realitäten lassen sich auch auf Arbeitswerte übertragen: „The conditions of occupational life at higher social class levels facilitate interest in the intrinsic qualities of the job, foster a view of self and society that is conducive to believing in the possibilities of rational action toward purposive goals, and promote the valuation of self-direction. The conditions of occupational life at lower social class levels limit men’s view of the job primarily to the extrinsic benefits it provides, foster narrowly circumscribed conception of self and society, and promote the positive valuation of conformity to authority“ (Kohn, 1977, S. 192). Restriktive Arbeitsumfelder lassen die Betroffenen vor allem extrinsische Arbeitsattribute hochschätzen, wohingegen Autonomie gewährende Arbeitsumfelder intrinsische Arbeitswerte fördern.¹⁶

Arbeitswerte weisen eine analoge Beziehung zur Materialismus/Postmaterialismus-Unterscheidung auf. Inglehart hat die hier genannten Arbeitswerte genutzt, um zu illustrieren, dass sich seine Unterscheidung von materiellen und postmateriellen Werten nicht allein auf die politische Sphäre bezieht, sondern sich in der alltäglichen Lebenswelt der Menschen wiederfinden lässt. Materialismus korrespondiert demnach mit extrinsischen, Postmaterialismus mit intrinsischen

¹⁶Kapitel 8 untersucht empirisch diesen hier postulierten Zusammenhang zwischen Kohns Erziehungszielen und Arbeitswerten auf der einen Seite, sowie Arbeitswerten und sozialer Schichtung auf der anderen Seite.

Berufswerten, was er auch empirisch zeigen kann (vgl. Abb. 11 Inglehart, 1977, S. 56).

Auch zum Werte-Instrumentarium von Shalom Schwartz besteht ein direkter Zusammenhang. Schwartz unterscheidet in seinem umfassenden Modell menschlicher Werte zwei Basisdimensionen mit den vier Polen Konservierung, Offenheit gegenüber Wandel, Selbst-Transzendenz und Selbst-Verbesserung (vgl. Kapitel 3). Konservierung und Offenheit beziehen sich darauf, inwieweit man Neuem und Unbekanntem aufgeschlossen gegenüber steht. Selbst-Transzendenz und Selbst-Verbesserung beschreiben eine Achse, die auch mit Altruismus bzw. Selbstlosigkeit gegenüber Eigennutz bzw. Egoismus umrissen werden kann. Eine Korrelationsanalyse zeigt, dass extrinsische Einstellungen positiv mit Konservierung und negativ mit Offenheit korrespondieren, extrinsische Arbeitswerte also tendenziell eine Präferenz für überlieferte Kollektivnormen ausdrücken. Intrinsische Arbeitswerte korrelieren genau umgekehrt mit der gleichen Dimension und stehen eher für Offenheit gegenüber Neuem. Außerdem korrelieren soziale Arbeitswerte positiv mit Selbsttranszendenz und negativ mit Selbstverbesserung, korrespondieren also mit altruistischen und selbstlosen Einstellungen (Ros & Schwartz, 1999). Sie korrelieren auch positiv mit Konservierung, sodass sich in sozialen Berufswerten auch ein konservatives Element ausdrückt.

Der Vergleich mit drei etablierten generellen Werteschemata zeigt die Kompatibilität der Unterteilung von Arbeitswerten in intrinsische, extrinsische und soziale mit generellen Werten insofern, als diese sich in den abstrakteren Werteschemata wiederfinden lassen. Der Vergleich stützt die These, dass es sich bei Arbeitswerten um konkrete Aktualisierungen von generelleren Werten in der Sphäre der Arbeitswelt handelt.

Zugleich hilft der Vergleich, das Bild der drei Arbeitswertdimensionen inhaltlich klarer zu fassen. In Kapitel 3 wurde argumentiert, dass die Wertedimensionen „Postmaterialismus“ (Inglehart) und „Autonomiestreben“ (Kohn) als Ausdruck der subjektiven Seite des Individualisierungsprozesses, als Wunsch nach Selbstentfaltung und Selbstrealisierung verstanden werden können. Insofern lassen sich intrinsische Arbeitswerte ebenfalls als Ausdruck der Subjektivierung der Arbeit bzw. der Individualisierung arbeitsbezogener Ansprüche nach Selbstentfaltung verstehen. Extrinsische Arbeitswerte entsprechen eher einem traditionelleren, materialistischeren, stärker an Konformität ausgerichteten Arbeitsverständnis.

5.3.2.2 Arbeitswerte und Berufswünsche Jugendlicher im neuen Jahrtausend

In Kapitel 3 wurde gezeigt, wie der Wertewandel in der Gesellschaft anscheinend zu einem Stillstand gekommen ist: neue, junge Generationen sind seit einiger Zeit nicht mehr wesentlich postmaterialistischer eingestellt als ihre Elterngeneration. Es scheint, als ob der gesellschaftliche Wunsch nach Selbstentfaltung und individueller Lebensgestaltung zu einem Stillstand gekommen ist. Es gibt sogar

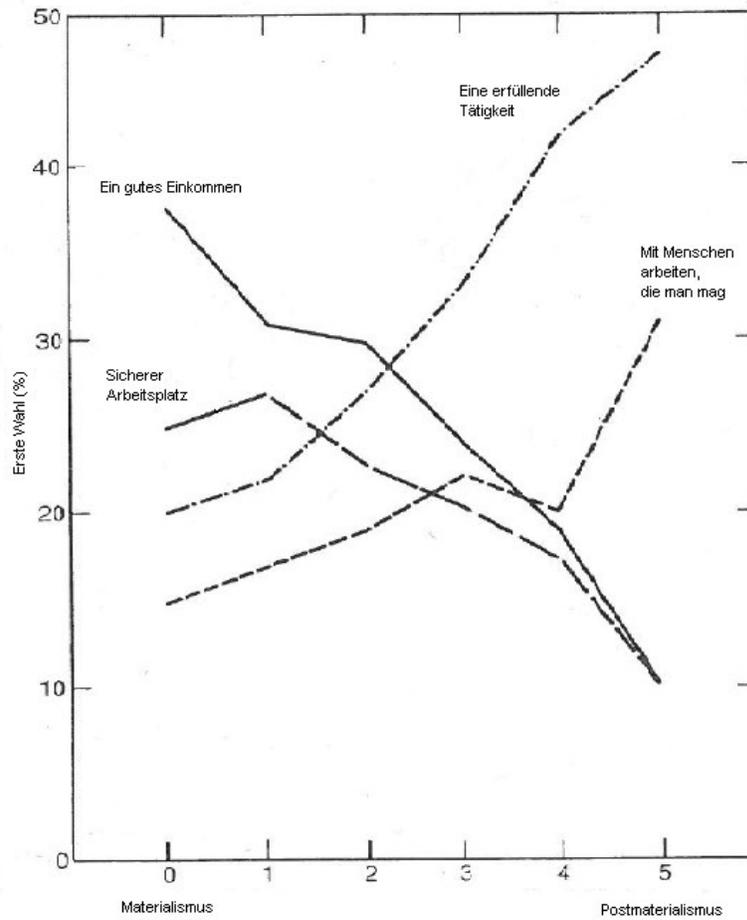


Abbildung 5.2: Arbeitswerte, Materialismus und Postmaterialismus (entnommen aus Inglehart, 1977, S. 56, Übersetzung des Autors). Arbeitswerte sind Antworten auf die Frage: „Dinge die am wichtigsten in einer Stellung sind“, European Community Sample (N=13.484)

Anzeichen eines neuen Konservatismus, einer „neuen Bürgerlichkeit“ unter den Jugendlichen und jungen Erwachsenen, wofür die in den Shell-Studien beobachtete Tendenz zur Wertesynthese zwischen materialistischen und emanzipativen Werten (und der neue Sozialtyp des „Ego-Taktikers“) nur ein Beleg sind. Dabei handelt es sich um einen Trend, der sich mindestens seit Ende der 90er Jahre beobachten lässt. Insofern nicht einfach von einer steten Ausweitung des Wunsches nach Selbstentfaltung in allen gesellschaftlichen Bereichen ausgegangen wird, ist es angebracht, auf die Entwicklungen von Arbeitseinstellungen in jüngerer Zeit einzugehen. Dabei lassen sich Aspekte der angesprochenen Wertesynthese unter Jugendlichen identifizieren.

Jugendliche am Ende der ersten Dekade des neuen Jahrtausends wünschen eine sichere Berufsstellung sowie eine interessante Tätigkeit, in der sie gleichzeitig möglichst selbstständig agieren können. An erster Stelle wünschen sich Jugendliche sichere Arbeitsplätze¹⁷. Dies verwundert kaum, sind diese Jugendlichen doch in einem Zeitraum fast kontinuierlich ansteigender Arbeitslosenquoten aufgewachsen. Fast genauso wichtig ist ihnen jedoch der Wunsch nach einer interessanten Tätigkeit. Damit beweisen sie einen Blick für die schwierigen Realität auf dem Arbeitsmarkt und behalten doch den Wunsch, auch im Beruf etwas tun zu können, das ihnen Spaß bereitet und in dem sie selbstbestimmt die eigenen Interessen verwirklichen können. Insgesamt zeigen sich Jugendlichen bezüglich ihrer Wünsche sehr bodenständig. An Stelle drei und vier liegen die Wünsche nach gesunden Arbeitsverhältnissen und nach genügend freier Zeit für die Familie neben dem Beruf. Dass Familie den Jugendlichen sehr wichtig ist, bestätigt ähnliche Ergebnisse der Shell-Studien (Hurrelmann & Deutschland, 2002, 2006; Hurrelmann & Shell Deutschland, 2010). Der Wunsch, möglichst selbstbestimmt arbeiten zu können, rangiert vor dem Wunsch nach Aufstiegschancen auf Rang 5 bzw. 6, der Wunsch nach sozialen Kontakten ist noch stärker ausgeprägt als der nach einem hohen Einkommen. Auf dem allerletzten Platz rangiert der Wunsch nach ausreichend Freizeit. Dies bestätigt zum Einen die pragmatische Einstellung der Jugendlichen und zeigt zum Anderen ihre starke Arbeitsmotivation. Vor dem Wunsch nach ausreichend Freizeit sind noch der Wunsch nach sozialer Anerkennung platziert, sowie die beiden altruistischen Motive, anderen helfen zu wollen und einen Beruf auszuüben, der für die Gesellschaft wichtig ist.

Zusammengefasst ergibt sich das Bild einer „pragmatischen Generation“, die

¹⁷Alle Jugendlichen, die in SOEP-Haushalten leben und als 17-Jährige selbst eigenständige Befragte werden, werden aufgefordert zu zwölf Eigenschaften möglicher Berufe anzugeben, wie wichtig ihnen diese sind. Die Frage zu Arbeitsorientierungen hat einerseits eine lange Tradition aufzuweisen, andererseits viele Anpassungen erfahren, bis sie ins SOEP aufgenommen wurde. Ihren Ursprung hat die Frage bei Rosenberg (1957) in einer Studie zu Berufswerten, wobei die Frage neun Items umfasste. Das SOEP-Format beruht auf der ALLBUS-Version der Frage, allerdings mit zwei Veränderungen: zum Einen wurde die Antwortskala auf vier Antwortoptionen verkürzt, zum Anderen wurde ein Item zu Vereinbarkeit von Familie und Beruf hinzugefügt („genug Zeit für Familie“). Faktoranalytisch ist es mit Hilfe dieser Fragen ebenfalls möglich, extrinsische, intrinsische und soziale Berufsorientierungen der Jugendlichen als diesen Statements zugrundeliegende Wertorientierungen zu ermitteln. Zur Güte der resultierenden Skalen siehe Weinhardt & Schupp (2011). Zudem wurden die Jugendlichen nach ihren Wunschberufen befragt.

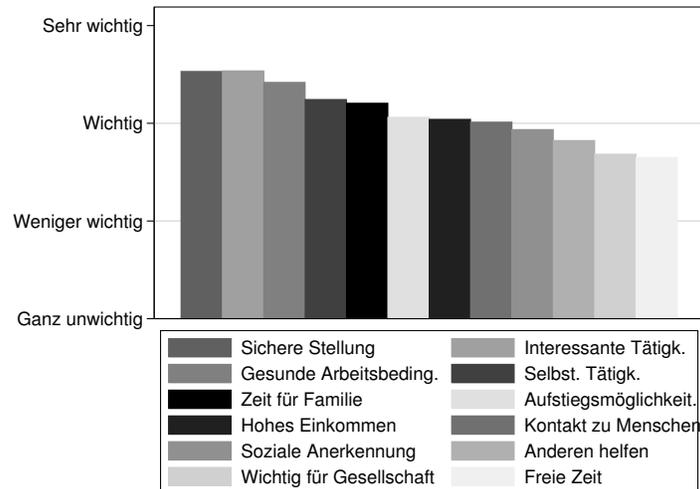


Abbildung 5.3: Wichtigkeit einzelner Berufswerte für Jugendliche im Jahr 2012.
Quelle: SOEP v29, eigene Berechnungen

ihre Wünsche an dem Machbaren ausrichtet und trotzdem versucht, die eigene Selbstverwirklichung nicht zu vernachlässigen. Der Wunsch nach Familie und sozialen Kontakten in einem engeren Netzwerk ist deutlich vorhanden, altruistisch-idealistische Motive finden in diesem Wertemix nur eine untergeordnete Stellung. Ebenso sind hedonistische Einstellungen nur bedingt vertreten: Die Jugendlichen sind leistungs- und zum Verzicht bereit, um beruflichen Erfolg zu haben.

Des Weiteren wurden die zwölf Statements zu erwünschten Charakteristika eines Berufes faktoranalytisch zu drei zusammengehörigen Gruppen zusammengefasst. Die drei Gruppen sind: intrinsische, d. h. materialistisch-instrumentelle Berufaspekte, extrinsische, d. h. selbstverwirklichungs- und subjektorientierte Aspekte sowie sozial-altruistische Aspekte. Faktoranalytisch ergibt sich zudem ein vierter Faktor, der sich auf externe, außerhalb des Berufs liegende Aspekte bezieht und so die Wichtigkeit der Berufstätigkeit im Verhältnis zu anderen Lebensbereichen widerspiegelt.

Insgesamt ist die extrinsische Perspektive unter den Jugendlichen am stärksten ausgeprägt. Das bedeutet, dass im Schnitt Attribute wie eine sichere Anstellung, Aufstiegsmöglichkeiten und ein hohes Einkommen für die Jugendlichen die größte Wichtigkeit besitzen, dicht gefolgt von der intrinsischen Orientierung. Für die meisten Jugendlichen geht somit die funktionale Bedeutung des Berufs in Form der Sicherung von Einkommen Hand in Hand mit dem Wunsch, sich im Berufsleben auch selbst verwirklichen zu können. An dritter Stelle folgt die Berufs-„externale“ Orientierung, die den Wunsch anzeigt, außer-berufliche Interessen nicht zu kurz kommen zu lassen, und an vierter Stelle liegt die soziale Orientierung.

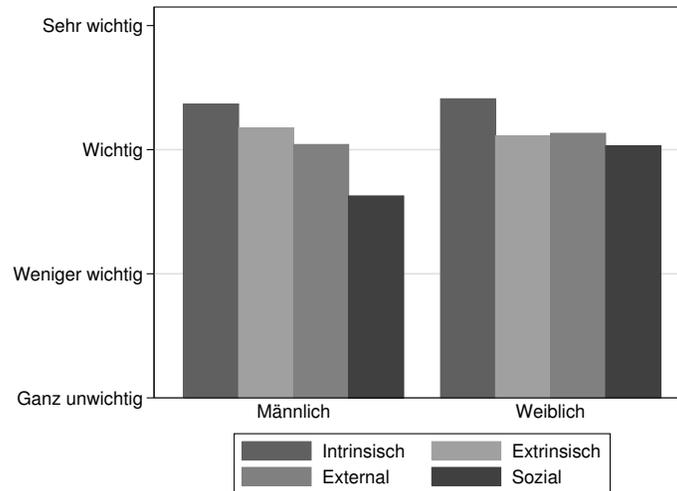


Abbildung 5.4: Berufliche Wertorientierungen im Jahr 2012: Jungen und Mädchen im Vergleich. Quelle: SOEP v29, eigene Berechnungen

Beim Vergleich zwischen männlichen und weiblichen Jugendlichen ist festzuhalten, dass beide Geschlechter zunächst den materiell-instrumentalistischen Aspekt des Berufs betonen und an zweiter Stelle erst den Selbstverwirklichungsaspekt. Jungen und Mädchen liegen hier also gar nicht weit auseinander. Zwei Unterschiede gibt es aber doch: Zum Einen ist der materialistisch-instrumentelle Aspekt bei den männlichen Jugendlichen noch stärker herausgehoben als bei den weiblichen. Zum Anderen steht die sozial-altruistische Orientierung bei Mädchen an dritter Stelle, während sie bei den Jungen an letzter Stelle rangiert. Das Vorurteil einer stärker sozialen Orientierung von Mädchen wird von den vorliegenden Daten demnach zunächst bestätigt und spricht für die Prägenkraft des Geschlechts auch bei subjektiven Merkmalen wie Arbeitswerten.

Betrachtet man dagegen die Wunschberufe von männlichen und weiblichen Jugendlichen werden sehr deutliche Unterschiede sichtbar. Tabelle 5.1 zeigt eine Liste der 20 am häufigsten genannten Wunschberufe Jugendlicher getrennt nach Geschlecht. Zusätzlich ist der zu den gewünschten Berufen zugehörige Holland-Code nach dem RIASEC-Modell angegeben.¹⁸ Bei Berufswünschen, die ein realistisch-praktisches Interesse (R) ausdrücken, handelt es sich zum Beispiel um ElektromechanikerInnen oder PolizistInnen, ein investigativ-forschendes Interesse (I) manifestiert sich in Berufswünschen wie IngenieurIn oder PsychologIn, ein ästhetisch-expressives Interesse (A) bei PublizistInnen und DolmetscherInnen, ein sozial-therapeutisches Interesse (S) im Arztberuf oder der bei SozialarbeiterInnen, ein unternehmerisch-dienstleistendes Interesse (E) bei Einzelhandels- oder

¹⁸Die Kodierung erfolgte nach dem Berufsregister beigelegt zu dem Berufsinteressentest Explorix, der auf Hollands Modell basiert (Jörin *et al.*, 2004).

Hotelkaufleuten und ein konventionell-strukturiertes Interesse (C) schließlich bei Verwaltungs- und Bankfachleuten.

Bei den männlichen Jugendlichen wird die Liste von elektronisch-technischen Berufen im handwerklichen Bereich dominiert, aber auch kaufmännische Berufe sind vertreten. Allein 13 Berufe aus der Liste stehen für ein realistisch-praktisches Interesse. Eine kleine Überraschung stellt der Koch dar, der es mit Platz 11 sogar fast in die Top Ten der Liste schafft. Auffallend ist die Abwesenheit fast jeglicher „sozialer“ Tätigkeiten, allein der Beruf des Physiotherapeuten findet sich auf Platz 13.

Im Gegensatz zu männlichen Jugendlichen ist deren Liste geprägt von Berufen im sozial-therapeutischen Bereich (9) sowie konventionell-strukturierten Bereich (4). Bezeichnend ist, dass sich in der Liste der Top 20 kein einziger technisch-naturwissenschaftlicher Beruf findet. Immerhin findet sich in der Liste auch der Wunsch bei Polizei bzw. Grenzschutz tätig zu sein. Insgesamt jedoch scheinen stereotype, traditionelle, geschlechtsspezifische Rollenbilder aus der Gesellschaft trotz Wertewandels und Individualisierung bei der Formulierung des Berufswunsches Jugendlicher nach wie vor eine große Rolle zu spielen. Vielleicht sind die hohe Platzierung des Kochberufs bei männlichen Jugendlichen bzw. des Polizeiberufs bei weiblichen Jugendlichen zumindest ein kleines Anzeichen, dass es zu einem Aufbrechen geschlechtsspezifischer Rollenvorstellungen im Berufsleben kommt.¹⁹

5.3.3 Arbeitswerte und Berufsinteressen

Ausgehend von Supers Modell des Zusammenhangs von Arbeitswerten und Berufsinteressen sollte sich ein Zusammenhang zwischen beiden Konzepten auch empirisch identifizieren lassen. Abb. 5.5 zeigt die Verteilung der vier Arbeitswertdimensionen über die sechs Berufsinteressengebiete von Holland, identifiziert über Kodierung der geäußerten Berufswünsche der Jugendlichen. Die WertevARIABLEN sind genormt und weisen so einen Mittelwert von 0 und einer Standardabweichung von 1 auf. Die Balken in jedem der Grafen entsprechen der durchschnittlichen Ausprägung der vier Wertedimensionen getrennt nach den RIASEC-Berufsinteressen. So zeigen die Balken z. B. an, dass sich der Mittelwert der intrinsischen Wertedimension unter Jugendlichen, die einen ästhetisch-expressiven Berufswunsch angaben, um .414 Standardabweichungen vom Gesamtmittelwert aller Jugendlichen unterscheidet (Graph oben links). Jugendliche, die einen solchen Berufswunsch äußerten, sind also deutlich intrinsischer eingestellt als der Durchschnitt der Jugendlichen. Auch Jugendliche mit investigativ-forschenden Berufsinteressen sind überdurchschnittlich intrinsisch eingestellt. Dieser Befund passt gut zur Beschreibung dieser beiden Berufsinteressen, scheinen die entsprechenden Berufe doch gute Verwirklichungsmöglichkeiten für eigene Interessen und Ideen zu

¹⁹Aufgrund der großen Zahl unterschiedlicher Berufsgruppen sind einzelne Berufsgruppen nur schwach besetzt, sodass die Fallzahlen leider nicht ausreichen, um den Wandel in Berufswünschen im Zeitverlauf mit den hier verwendeten Daten näher zu betrachten. Eine solche Betrachtung müsste auf eine höhere Aggregationsebene der Berufsvercodung zurückgreifen.

Tabelle 5.1: Die 20 beliebtesten Wunschberufe von männlichen und weiblichen Jugendlichen und die zugehörigen RIASEC-Berufsinteressen

Männliche Jugendliche		Weibliche Jugendliche	
Rang	Beruf	HC	Beruf
1	Tischler, allgemein	R	Erzieherin
2	Grenzschutz-, Polizeibedienstete	R	Krankenschwestern,-pfleger
3	Einzelhandelskaufleute, allgemein	E	Lehrerin
4	Kraftfahrzeugelektriker	R	Rechtsanwältin
5	Elektromechaniker	R	Friseurin, allgemein
6	Kaufmännische Angestellte	C	Arzthelferin
7	Informatiker	I	Psychologin
8	Buerokaufleute, Kontorist	C	Einzelhandelskaufleute
9	Kraftfahrzeugmechaniker	R	Zahnarzthelferin
10	Elektriker, Elektroinstallateur	R	Grenzschutz-, Polizeibedienstete
11	Koch, allgemein	R	Dolmetscherin
12	Bank-, Sparkassenfachleute	C	Bank-, Sparkassenfachleute
13	Physiotherapeut	S	Reiseverkehrskaufleute
14	Industrieelektroniker	R	Buerokaufleute, Kontoristin
15	Soldat	R	Erzieherin in Kindertageseinr.
16	Landwirt	R	Kosmetikerin, allgemein
17	Industriekaufleute	C	Industriekaufleute
18	Flugzeugfuehrer, Pilot	R	Sozialarbeiterin, Sozialpaedagogin
19	Industriemechaniker	R	Altenpflegerin
20	Bäcker	R	Hotelfachleute

Quelle: SOEPv29, eigene Berechnungen basierend auf den Jahren 2000-2012. Anmerkungen: HC = Holland-Code beruflicher Interessen: Realistisch-praktisch (R), investigativ-forschend (I), ästhetisch-expressiv (A), sozial-therapeutisch (S), unternehmerisch-dienstleistend (E) und konventionell-strukturiert (I).

gewähren.

Extrinsische Orientierungen sind bei Jugendlichen mit unternehmerischen und konservativen Berufswünschen überdurchschnittlich ausgeprägt. Auch dies passt gut zu dem Bild der zugehörigen Berufe, die dem Wunsch nach Einkommen, Status und beruflicher Sicherheit entgegenkommen. Außerdem sind Jugendliche mit ästhetischen und sozialen Berufswünschen unterdurchschnittlich extrinsisch eingestellt (.182). Eine soziale Orientierung ist wenig überraschend stark unter Jugendlichen mit einem sozial-therapeutischen Berufswunsch vertreten (-.223 bzw. -.254). Allerdings fällt die Stärke der Abweichung vom Gesamtmittelwert mit fast einer Standardabweichung (.951) überraschend deutlich aus. Ebenfalls überraschend ist die soziale Einstellung der Jugendlichen mit unternehmerischen Berufsinteressen (.303). Wenig sozial zeigen sich Jugendliche mit investigativ-forschendem Interesse (-.213). Für externale Berufswerte lässt sich kein besonderes Zusammenhangsprofil mit den Berufsinteressen feststellen; vor allem Jugendliche mit unternehmerischem und ästhetisch-expressivem Berufsinteresse sind unterdurchschnittlich external eingestellt (-.178 bzw. -.227).

Zusammenfassend ergibt sich ein Bild, dass den theoretischen Link von Berufsinteressen und Arbeitswerten stützt: Die Zusammenhänge ergeben Sinn,

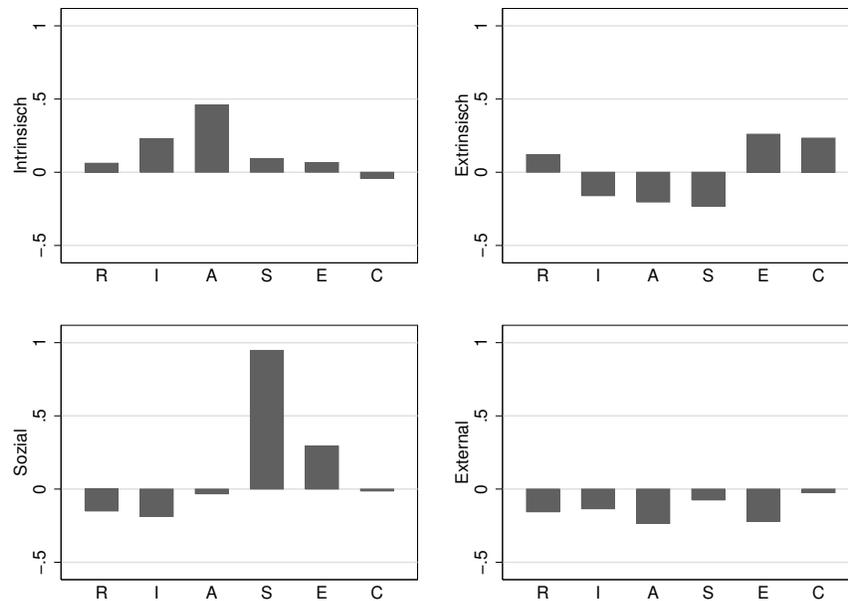


Abbildung 5.5: Arbeitswerte und RIASEC-Berufsinteressen. Quelle: SOEPv29, eigene Berechnungen.

entsprechen den theoretischen Zusammenhängen und sind auch statistisch signifikant²⁰. Daraus lässt sich schlussfolgern, dass Jugendliche mit intrinsischen Arbeitswerten, die wie gesehen eine Tendenz zu Selbstverwirklichung und Subjektorientierung ausdrücken, sich die Verwirklichungschancen vor allem von investigativ-forschenden und ästhetisch-expressiven Berufstypen versprechen. Jugendliche mit extrinsischen Arbeitswerten, die als Arbeitsmarktorientierung bzw. Konformismus interpretiert werden kann, neigen dagegen zu unternehmerischen und konservativen Tätigkeiten und lehnen soziale und künstlerische Tätigkeit eher ab. Die größte Übereinstimmung besteht jedoch zwischen sozialen Arbeitswerten und sozialen Berufen, ein Aspekt, der vor allem bei der Erklärung der Berufswahl von Jungen und Mädchen wichtig erscheint. Dass die externe Wertorientierung kein besonderes Muster in Bezug auf die Berufsinteressen zeigt, ist insofern nicht überraschend, als sich diese Dimension und die zugehörigen Arbeitswerte auch nicht auf Aspekte der Berufe als solche beziehen, sondern auf Aspekte von Berufen zu anderen Lebensbereichen (Familie, Gesundheit). Insofern sind hier auch keine inhaltlich relevanten Zusammenhänge zu erwarten.

²⁰Zur Überprüfung der Signifikanz der Mittelwertunterschiede wurden die entsprechenden Tests durchgeführt.

5.4 Zusammenfassung

Im ersten Abschnitt dieses Kapitels wurden die normativen und werthaltigen Aspekte von Berufen und Berufsrollen diskutiert. Berufe sind einerseits auf Verdienst und Produktivität ausgerichtete Qualifikations- und Rollenbündel, und spielen eine elementare Rolle als Angelpunkte der sozialen Schichtung in der Sozialstruktur. Andererseits stellen Berufe, ausgehend vom mittelalterlichen Gedanken der Berufung, nicht nur ökonomische Erwerbschancen dar, sondern sind zugleich Ausdruck einer ethischen Lebensführung und Ressource für die Aufrechterhaltung einer persönlichen Identität. Als Angehörige einer Berufsgruppe sind die Individuen zugleich moralisch-ethisch in diese eingebunden, die normativen Halt nach innen und Ansehen nach außen bietet.

Die gesellschaftliche Individualisierung hat auch die Arbeitswelt erfasst und der Anspruch nach Selbstverwirklichung wird an den Beruf herangetragen, was die Funktion des Berufs als identitätsstiftende Instanz stärkt. Diese Ansprüche treffen in Organisationen auf neue Arbeitsformen und personalpolitische Instrumente, die diesem Wunsch nach subjektiver Einbindung in den Gesamtprozess der Arbeit entgegen kommen. Gleichzeitig ist dieses Entgegenkommen nicht ohne Kehrseite: der flexible, individuelle, allseits motivierte, unternehmerisch denkende wie handelnde Arbeitnehmer wird zur Norm erhoben und läuft Gefahr, sich selbst zu übernehmen. Trotzdem muss davon ausgegangen werden, dass die Verwirklichung von beruflichen Interessen und Arbeitswerten als Ausdruck von Selbstverwirklichung im Generellen als wichtige Motivation auch für die Berufswahl zu betrachten ist.

Der zweite Abschnitt betont bei der Diskussion verbreiteter Theorien der Berufswahl, dass natürlich objektive institutionelle Gegebenheiten eine wichtige Rolle bei der Berufseinstimmung spielen, dass aber gerade im Zuge der Individualisierung die subjektive Seite dieses Prozesses nicht außer Acht gelassen werden darf. In Erweiterung zu ökonomischen Theorien wird ebenfalls betont, dass der Nutzen eines Berufs nicht nur aus seinen materiellen Rückflüssen besteht, sondern auch und gerade in der Verwirklichung der eigenen Interessen und Werte. Bei der Betrachtung der Berufsfindung als Entwicklungsaufgabe und biografischer Entscheidung in der Statuspassage Schule-Beruf müssen solche berufsbezogenen Interessen und Werte als Ausdruck der Subjektivität der Individuen mitberücksichtigt werden.²¹

Der dritte Abschnitt schließlich vermittelt eine Übersicht über Arbeitswerte, Interessen und Berufswünsche jugendlicher Berufswähler. Ausgehend von der Diagnose der Wertesynthese, die sich für Jugendliche und junge Erwachsene

²¹Es wurde jedoch auch deutlich, wie der Prozess der Berufsfindung eine Anpassung individueller Strebungen an objektive Gegebenheiten beinhaltet. Berufswünsche enthalten ein utopisches Potenzial, das aber abnimmt, je näher die Konfrontation mit dem Ausbildungs- oder Stellenmarkt rückt. Hier ist zu erwarten, dass insbesondere benachteiligte Jugendliche frühzeitig ihre Aspirationen drosseln und so auch im Anspruchsniveau hinter besser ausgestattete Peers zurückfallen. Die subjektive Realität passt sich den objektiven Restriktionen an. Dieser Umstand muss bei der Überlegung berücksichtigt werden, wie Werte und Interessen in den Prozess der Transmission sozialer Ungleichheitspositionen eingreifen.

belegen lässt, ist nicht zu erwarten, dass sich der Individualisierungsprozess fortsetzt wie bisher und die subjektiven Ausblicke auf die Arbeitswelt einfach der Tendenz der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts folgen. Es zeigt sich zum Einen, dass es sowohl Jugendliche gibt, die nach beruflicher Selbstverwirklichung im Sinne einer Subjektorientierung streben, als auch Jugendliche, die als Ausdruck der Anpassung an äußerliche Gegebenheiten eine Arbeitsmarktorientierung verfolgen. Es zeigt sich zum Anderen, dass kein absoluter Gegensatz zwischen diesen beiden Polen, operationalisiert vermittelt durch intrinsischer und extrinsischer Arbeitswerte, mehr besteht. Gleichwohl zeigen sich beim Vergleich der Arbeitswertdimensionen intrinsisch, extrinsisch und sozial mit entsprechenden Berufsinteressen die zu erwartenden Zusammenhänge. Insbesondere investigativ-forschende und ästhetisch-gestaltende Berufe scheinen einer Subjektorientierung und dem Bedürfnis nach Selbstentfaltung entgegen zu kommen. Unternehmerische und konventionelle Berufe werden dagegen von Arbeitsmarkt orientierten, extrinsisch eingestellten Jugendlichen bevorzugt. Diese Befunde lassen darauf schließen, dass Arbeitswerte prägende Kraft für die Herausbildung beruflicher Interessen und die Formulierung konkreter Berufswünsche besitzen. In wie weit Arbeitswerte aber tatsächlich Vorhersagekraft für die Berufseinmündung besitzen und sich auf die realisierten Berufsentscheidungen auswirken, muss im längsschnittlichen Vergleich zu realisierten Berufsoptionen geklärt werden.

Dieses Kapitel war der Verbindung von Werten und Berufen sowie der theoretischen Erläuterung des Berufswahlprozesses gewidmet und dient so als Grundlage, um empirisch die Bedeutung von Werten auf individuelle Lebenslaufentscheidungen am Beispiel der Berufswahl und Berufseinmündung zu untersuchen. Das nächste Kapitel dient im Gegensatz dazu der theoretischen Fundierung des zweiten Untersuchungsziels dieser Arbeit: der Frage, inwieweit Werte eine eigenständige oder vermittelnde Rolle bei der Herausbildung und Vererbung sozialer Ungleichheitspositionen spielen.

Kapitel 6

Statuserwerb und die intergenerationale Transmission sozialer Ungleichheit

Dieses Kapitel ist der gesellschaftlichen Produktion sozialer Ungleichheit gewidmet, um theoretisch die Frage zu erörtern, welche Rolle Werte in diesem Prozess spielen können. Soziale Ungleichheit wird hier verstanden als an Berufspositionen geknüpfte Schicht- und Klassenlagen. Dabei ist insbesondere von Interesse, welche Rolle individuelle Wertvorstellungen in diesem Prozess spielen. Es existiert zwar eine umfangreiche Literatur zur Persistenz sozialer Lagen über Generationen hinweg (Hradil, 1999), aber die Frage inwieweit Werte in diesen Prozess involviert sind, ist empirisch noch weitgehend unerforscht. Lässt sich die Vererbung sozialer Ungleichheitspositionen hauptsächlich auf die Ungleichverteilung materieller Ressourcen wie das elterliche Einkommen zurückführen, oder auch auf andere Elemente wie kulturelle Prägungen und Einstellungen? Wäre letzteres der Fall, so würde sich damit auch der Zusammenhang zwischen Wertvorstellungen und der Schichtung der Gesellschaft erklären. In Kapitel 4 wurde gezeigt, wie Werte und insbesondere der Wunsch nach Selbstverwirklichung und Selbstentfaltung die Angehörigen unterschiedlicher Klassen und Schichten in ihrem Selbstverständnis trennen. Hier wird nun theoretisch erörtert, welche Mechanismen zu einem solchen Zusammenhang von Werthaltungen und sozialer Lage führen können.

Der erste Abschnitt beschreibt zunächst die Entwicklungsstufen, die die Forschung über den Prozess der sozialen Stratifizierung, verstanden als der soziale Produktionsprozess gesellschaftlicher Ungleichheiten, durchlaufen hat und vermittelt die jeweiligen theoretischen Annahmen und empirischen Schwierigkeiten, die mit jeder Stufe verbunden sind. Auf Basis dieser Rückschau wird deutlich, worauf bei der empirischen Betrachtung sozialer Mobilität und des Statuserwerb-

sprozesses geachtet werden sollte.

Anschließend wird kurz auf das deutsche Bildungssystem eingegangen und empirisch der Weg Jugendlicher durch dieses System auf unterschiedlichen Bildungspfaden nachgezeichnet. Anhand der Übergangswege lässt sich die strukturbildende Kraft staatlicher Rahmenbedingungen ermessen. Sie machen aber auch deutlich, dass jenseits sozialstaatlich vorgeprägter Übergangsmuster Raum für individuelles Handeln besteht, das seinerseits zur Herausbildung sozialen Ungleichheitslagen beitragen kann.

Es werden drei Mechanismen vorgestellt, auf denen der soziale Stratifikationsprozess beruht: Erstens, die Herausbildung individueller Unterschiede in produktiven Fähigkeiten, zweitens, die auf unterschiedlichen subjektiven Prämissen und Aspirationen beruhende Selbstselektion in bestimmte Bildungswege, die zur Aufrechterhaltung von Klassenlagen führen, sowieso drittens, die Fremdselektion und Fremdbeurteilung durch mit institutioneller Macht ausgestattete Dritte wie etwa Lehrer und Personalleiter. Die beiden Mechanismen des differentiellen Fähigkeitenerwerbs und der Selbstselektion werden zudem in Beziehung gesetzt zu Boudons Unterscheidung primärer und sekundärer Effekte. Es wird vorgeschlagen, die Prozesse der Fremdselektion im Rahmen dieser Terminologie als tertiäre Effekte zu benennen.

Der zweite Abschnitt dieses Kapitels stellt Faktoren vor, die im Prozess der intergenerationalen Transmission sozialer Ungleichheiten eine Rolle spielen können. Es werden materielle Ressourcen, kognitive wie nicht-kognitive Fähigkeiten, Erziehungsstile, kulturelles Kapital, Sozialkapital und Wertvorstellungen als Faktoren in ihren Wirkungen diskutiert. Dabei wird auch erörtert, ob diese Faktoren eher im Rahmen primärer, sekundärer oder tertiärer Effekte eine Rolle spielen und an welchen Stellen welche Faktoren der Ungleichheitsproduktion wie wirken. Dabei wird besonders auf die Effekte von Wertvorstellungen eingegangen, die primärer, sekundärer oder tertiärer Natur sein können und über den gesamten Bildungsweg junger Menschen auftreten.

6.1 Der soziale Stratifikationsprozess und Mechanismen sozialer Reproduktion

Eines der beständigsten Ergebnisse empirischer Ungleichheitsforschung ist der Einfluss des familiären Hintergrunds auf die Bildungserfolge und die soziale Positionierung junger Menschen. Die Abhängigkeit der sozialen Position von derjenigen der Eltern wird in vielen Studien bestätigt, auch wenn Ausmaß und Entwicklung des Zusammenhangs teilweise Gegenstand der wissenschaftlichen Diskussion sind (vgl. Blossfeld & Shavit, 2011; Breen *et al.*, 2009; Shavit & Blossfeld, 1993). Daraus entwickelt sich die Frage, welche Faktoren bei diesem „sozialen Vererbungsprozess“ die zentrale Rolle spielen.

6.1.1 Soziale Mobilitätsforschung und das Statuserwerbsmodell

In modernen, post-feudalistischen Gesellschaften, haben askriptive Merkmale wie die Zugehörigkeit zu einem gesellschaftlichen Stand oder Geschlecht für die Zuteilung sozialer Positionen zunehmend an Bedeutung verloren. Askriptive Merkmale werden als legitimatorische Grundlage für die Zuweisung sozialer Positionen und des Status in einer Gesellschaft nicht mehr akzeptiert. Erworbene Merkmale wie Bildungstitel sind an deren Stelle getreten, wodurch soziale Ungleichheiten nur noch meritokratisch, d. h. durch Unterschiede in individuellen Anstrengungen, Leistungen, Talenten und Fähigkeiten legitimiert werden können (Solga, 2005). In diesem Sinne wäre es nicht gerechtfertigt, wenn Individuen allein aufgrund der Zugehörigkeit zu einem bestimmten Personenkreis, z. B. eines bestimmten Milieus, sozial besser gestellt wären, da eine solche Zugehörigkeit kein meritokratisches Kriterium darstellt. Forschungen zur Entstehung sozialer Ungleichheiten bemühen sich deshalb häufig, solche Faktoren zu identifizieren, die einen Einfluss auf die Ungleichverteilung sozial erwünschter Güter besitzen, gleichzeitig aber nicht meritokratisch legitimiert werden können.

Es können drei Generationen soziologischer Forschung über soziale Stratifizierung und Mobilität unterschieden werden (vgl. Ganzeboom *et al.*, 1991; Hradil, 1999). Jede Generation ist gekennzeichnet durch eine spezifische Fragestellung, die einher geht mit einer spezifischen Konzeption sozialer Ungleichheit und einer dazu gehörigen Methodologie. Angefangen hat diese Forschungstradition in den 1950er Jahren mit der Betrachtung von Auf- und Abstiegsprozessen von einer Klasse in eine andere. Allerdings kann es bei dieser Betrachtung zu dem Phänomen kommen, dass, in Prozenten ausgedrückt, die Aufwärtsmobilität abnimmt, obwohl insgesamt immer mehr Menschen höheren Klassen zuzuordnen sind. Das liegt an der Tatsache, dass Menschen in höheren Klasse, kaum noch Chancen zum Aufstieg haben, da sie sich schon am oberen Ende der sozialen Hierarchie befinden. So sind die Bevölkerungsbewegungen zwischen den Klassen, in Prozent ausgedrückt an der Gesamtbevölkerung ausgedrückt, immer abhängig von der Verteilung Klassen in der Gesellschaft selbst. Diese Tatsache führt zu wenig vergleichbaren Ergebnissen bei Betrachtungen zwischen Gesellschaften und über die Zeit hinweg. Zudem ist es auf diese Weise nicht möglich, Ursachen von Mobilitätsprozessen zu betrachten. Beides sind erhebliche Defizite, die die erste Generation der sozialen Mobilitätsforschung aufweist.

Die zweite Generation in diesem Forschungsstrang beschäftigt sich daher im Anschluss an Duncan und Blau mit dem Statuserwerbsprozess (Blau & Duncan, 1967). Ziel dieser Forschung ist eine kausale Erklärung des Erwerbs sozialer Positionen im Lebensverlauf von Individuen (vgl. Esser, 2002a, S. 175ff.). Die Frage richtete sich hier vor allem auf den Zusammenhang der elterlichen sozialen Position mit dem Berufsstatus der ersten beruflichen Tätigkeit der Heranwachsenden. Statt nur Zusammenhänge zwischen Herkunft und Berufserfolg zu beschreiben, wollte die Statuserwerbsforschung die ursächlichen Mechanismen von Mobilität und Statusvererbung aufgrund aller beteiligten Faktoren im Lebenslauf verstehen.

Das zugrunde liegende Ungleichheitskonzept war hier Status- und Schichtzugehörigkeit. Die soziale Herkunft wird nur noch als einer von vielen Einflüssen betrachtet, denen die Individuen in Kindheit und Adoleszenz ausgesetzt sind. In vielen Studien wurden auch weitere Variablen (geistige Fähigkeiten, Motivation, Wohnort, Religionszugehörigkeit oder Familienentwicklung) einbezogen. Mit Hilfe von Pfadanalysen und Regressionsgleichungen wurden die direkten und die indirekten Effekte dieser Merkmale auf Statuserwerb und erreichte Berufspositionen errechnet. Die ermittelten Regressionskoeffizienten zwischen elterlichem Status, dem Status des ersten Berufs, sowie dem Status im Alter von 30 Jahren geben so die Stärke des Zusammenhangs zwischen dem sozialen Status der Heranwachsenden und dem der Eltern an (Featherman *et al.*, 1975; Sewell *et al.*, 1969; Sewell & Hauser, 1972; Warren & Hauser, 2002).

Die dritte Generation der Sozialstrukturforschung findet ihre Hauptvertreter in Goldthorpe & Erikson (1993). Sie kehren konzeptionell zu einem durch Weber erweitertem Klassenbegriff zurück und kritisieren auf dieser Grundlage die Statuserwerbsmodelle. Dieser Vorstellungen nach lassen sich soziale und berufliche Unterschiede nicht adäquat mit einem Kontinuum von Statusunterschieden beschreiben. Soziale Unterschiede sind vielmehr in Klassen strukturiert, die sich als Einheiten gegen andere Klassen definieren und abgrenzen. Unterschiede zwischen Klassen sind eher qualitativer als quantitativer Natur und auch nicht zwangsweise in ein hierarchisches Verhältnis zu bringen. Daraus ergibt sich auch methodisch ein anderes Vorgehen: anstatt Pfadmodelle und Regressionskoeffizienten werden Übergangstabellen zwischen Herkunfts- und Zielklasse mittels multinomialen Logitmodellen berechnet und die Zusammenhänge vermittels Chancenverhältnissen (Odds-Ratios) beschrieben.

Allerdings kehren in diesen Forschungen die Schwierigkeiten der Datengrundlage der ersten drei Generationen wieder: Es handelt sich stets um Querschnittdaten erhoben zu einem Punkt in der Zeit. Bei der Berechnung von Zusammenhangsstarkeiten der sozialen Position zwischen Eltern und Kindern wird so implizit die Annahme getroffen, dass die Prozesse der sozialen Positionierung über die Generationen hinweg konstant bleiben. Dies muss aber keineswegs der Fall sein und ist auch nicht plausibel. Zum Beispiel hat sich durch die erhöhte Bildungsbeteiligung weiter Teile der Bevölkerung das Berufseintrittsalter nach hinten verschoben. Es macht Sinn, sich die Abhängigkeit der sozialen Position von der der Eltern erst anzuschauen, wenn diese sich im Lebensverlauf nicht mehr deutlich ändert, d. h. wenn „berufliche Maturität“ eingesetzt hat. Damit ist nicht eine psychosoziale Eigenschaft von Individuen gemeint, sondern der Punkt in der Karriere eines Menschen, an dem er seine finale Berufsposition erreicht hat (vgl. Bukodi & Goldthorpe, 2011). Wenn der Zeitpunkt beruflicher Maturität zwischen Geburtskohorten variiert, hat dies Auswirkungen auf die empirische Untersuchung des Stratifikationsprozesses. Um diese Prozesse zwischen Generationen vergleichen zu können, müssten die Individuen zu dem Zeitpunkt beobachtet werden, die dem Alter entspricht, in dem die Angehörigen der gleichen Geburtskohorte üblicherweise ihre berufliche Maturität erreichen. Um allerdings solche Kohorten spezifischen Unterschiede erfassen zu können, ist die Erhebung und Untersuchung

von Längsschnittdaten erforderlich.

Aus diesem Grund sind in der vierten Generation der soziologischen Mobilitätsforschung um Mayer und Blossfeld seit den 1980er Jahren retrospektiv die Karrierepfade unterschiedlicher Geburtskohorten erhoben worden, um generationenspezifischen Unterschieden besser gerecht werden zu können (Blossfeld, 1986; Mayer, 1990). Als Methode der Wahl wurden Ereignisanalysen verwendet, bei denen die Dauer bis zum Erreichen eines bestimmten Status bzw. der ersten Berufsposition als abhängige Variable dient. Mit der Hinzunahme von Kovariaten kann methodisch zusätzlich die Abhängigkeit dieses Prozesses von sozialen Hintergrundvariablen ermittelt werden.

Eine weitere Generation, die in ähnlicher Weise die Prämissen und Herangehensweisen ihrer Vorgängergeneration in Frage gestellt hätte, ist laut Ultee seit dem nicht in Sicht. Dies mag damit zusammenhängen, dass seit den 1980er die Bedeutung sozial-hierarchischer Konzepte, wie sie Klassen und Schichten darstellen, für die soziale Ungleichheitsforschung insgesamt angezweifelt wurde (vgl. Kapitel 4.1). Insgesamt lässt sich festhalten, dass die Wahl der Modelle und der Methoden der sozialen Mobilitätsforschung von der jeweiligen Konzeption sozialer Ungleichheiten abhängt, die vertreten wird. Die Betrachtung von Längsschnittdaten birgt den großen Vorteil, Kohortenunterschiede bei der Betrachtung solcher Prozesse identifizieren zu können.

6.1.2 Strukturelle Merkmale der Berufseinmündung

Dieser Abschnitt schildert die gesellschaftliche Rahmung des Bildungs- und Berufseinmündungsprozesses anhand des Bildungssystems und des Arbeitsmarktes, als den beiden für diese Statuspassage entscheidenden gesellschaftlichen Institutionen. Der Übergang von der Schule in den Beruf ist als eine entscheidende Phase im Lebenslauf eines jeden Menschen zu verstehen. Dabei werden die institutionellen Bedingungen und Anforderungen deutlich, denen Jugendliche bei ihrer Berufswahl unterworfen sind. Zudem ist die Kenntnis der gesellschaftlichen Rahmung des Übergangsprozesses von der Schule in den Beruf unerlässlich, um die Mechanismen, die bei der Reproduktion sozialer Ungleichheit in Deutschland eine Rolle spielen, verstehen zu können. Dabei zeigt sich, dass die Übergänge von der Schule in den Beruf in jüngster Zeit verschlungener geworden sind. Jugendliche nehmen sich verstärkt Auszeiten, probieren sich aus und nehmen dafür auch Umentscheidungen bei der Ausbildungswahl in Kauf. Vor allem der Weg in Ausbildung verläuft heute weniger geradlinig als dies früher der Fall war (vgl. hierzu etwa Buechtemann *et al.*, 1993; Solga & Trappe, 2000; Schoon & Silbereisen, 2009; Beicht & Ulrich, 2008)

6.1.2.1 Zwei Schwellen zwischen Schule und Erwerbssystem

Generell wird von zwei Schwellen ausgegangen, die Jugendliche auf ihrem Weg in den Beruf meistern müssen: den Übergang von der Schule in die Berufsausbildung (Lehre oder Studium) und den Übergang von der Berufsausbildung in eine

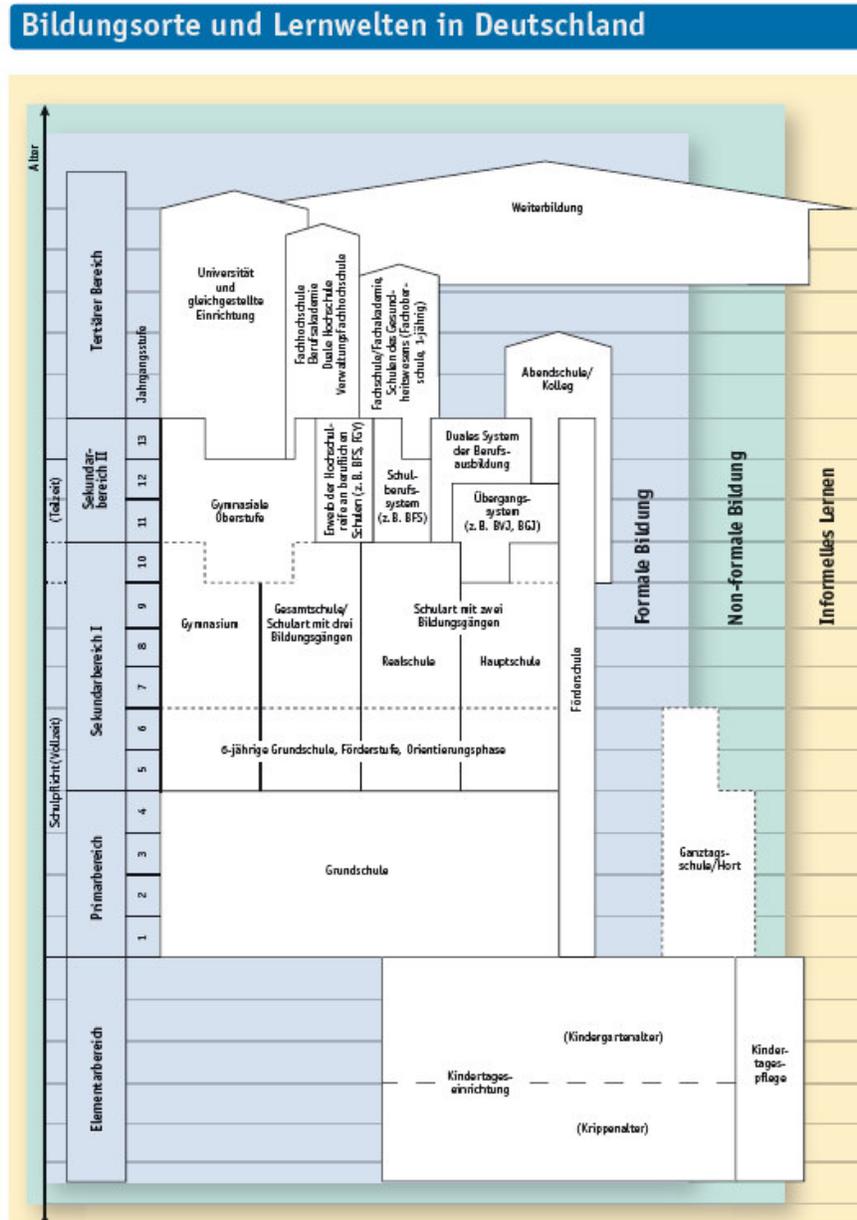


Abbildung 6.1: Das deutsche Ausbildungssystem im Überblick (Bildungsbericht, 2012, S. XI)

tatsächliche Beschäftigung. Die Wege in den ersten Arbeitsmarkt können sehr unterschiedlich ausfallen, allerdings gibt es traditionellerweise zwei "Standardwege" in den Arbeitsmarkt, die auf der für Deutschland typischen Verschränkung des traditionell dreigliedrigen Schulsystems mit dem System der Berufsausbildung in der Form des Dualen Systems zurückzuführen ist (vgl. Abb. 6.1). Dabei ist zu beachten, dass das deutsche Bildungssystem föderal organisiert ist und die Entscheidungen über die konkrete Ausgestaltung des Schulwesens den einzelnen Bundesländern obliegt.

Das deutsche Schulsystem unterscheidet zumindest in Westdeutschland klassischerweise drei Schulformen der Sekundarstufe: die Hauptschule, die Realschule und das Gymnasium (in Ländern der ehemaligen DDR teilweise nur Mittelschule und Gymnasium wie in Sachsen und Thüringen). Der Übergang von der Grundschule als primärer Bildungseinrichtung in den Sekundärbereich erfolgt meist mit 10 Jahren nach dem 4. Schuljahr¹, teilweise aber auch erst nach dem 6. Schuljahr (so zum Beispiel in Berlin). Die Gesamtdauer des Schulbesuchs ist von der besuchten Schulform abhängig: 9 Jahre für die Hauptschule, 10 Jahre für die Realschule und 13 Jahre für das Gymnasium (wobei sich seit einiger Zeit bundesweit ein von der Politik betriebener Prozess der Verkürzung der Gymnasialbildung auf 12 Jahre vollzieht). Darüber hinaus gibt es in einigen Bundesländern Gesamtschulen, die versuchen die starke Trennung zwischen den Schulformen aufzubrechen und stattdessen eine interne Differenzierung anhand der Leistungsstärke der Schüler durchzuführen.

Die drei Schulformen unterscheiden sich hinsichtlich der dort möglichen Bildungsabschlüsse: Hauptschulabschluss, Mittlere Reife² und Abitur. Das Abitur berechtigt als Zeugnis der allgemeinen Hochschulreife prinzipiell zum Studium an einer Hochschule. Daneben gibt es die Fachhochschulreife, die als Abschluss auf spezialisierten Gymnasien mit auf 12 Jahren verkürzter Schulzeit erworben wird und zum Studium nur bestimmter Fächer berechtigt an bestimmten (Fach-)Hochschulen berechtigt. Schulabschlüsse können auch nach erstmaligem Verlassen der Schule auf dem zweiten Bildungsweg z. B. an Abendgymnasien nachgeholt werden.

Jugendliche, die eine Hauptschule oder Realschule besucht haben, absolvieren danach typischerweise eine betriebliche Ausbildung im so genannten „Dualen System“, in der sie unter Anleitung in einem Betrieb praktische Fertigkeit erlernen und gleichzeitig durch den Besuch einer Berufsschule weitere Grundlagen und Rahmenbedingungen ihrer Arbeit vermittelt bekommen. Nach zweieinhalb bis drei Jahren ist die Ausbildung üblicherweise beendet und viele der Auszubildenden beginnen anschließend im Alter von etwa 19 Jahren ihre erste Beschäftigung. Dies geschieht in der Regel bei der Firma, bei der sie ihre Ausbildung absolviert haben (2010 lag die Übernahmequote für Gesamtdeutschland bei etwa 62 % (Bildungsbericht, 2012, Tab. E5-7web)). Diese Verzahnung der schulischen Berufsausbildung mit praktischer Ausbildung direkt in Betrieben, die zu einem

¹Die Einschulung erfolgt in Deutschland in der Regel mit sechs Jahren.

²Hier variiert die Bezeichnung zwischen den Bundesländern. In Berlin, Hessen und Bremen ist etwa die Bezeichnung Mittlerer Schulabschluss (MSA) gebräuchlich.

hohen Anteil zugleich auch die zukünftigen Arbeitgeber darstellen, führen vielfach zu einem relativ unproblematischen Übergang der Auszubildenden in den Arbeitsmarkt. Die Besonderheit dieses Systems wird oft angeführt, um die im internationalen Vergleich sehr niedrigen Arbeitslosenquoten unter Jugendlichen in Deutschland zu erklären.³ Dieser positive Aspekt des Dualen Systems und des damit verbunden, vorgeschalteten mehrgliedrigen Schulsystems wird allerdings durch eine andere Besonderheit des deutschen Ausbildungssystems konterkariert: dessen geringe soziale Durchlässigkeit, die in vielen Studien bestätigt wird.⁴

Für Gymnasiasten, deren Abschlussqualifikation die allgemeine Hochschulreife darstellt, war traditionellerweise der Besuch einer Hochschule vorgesehen. Der Abschluss des Gymnasiums erfolgt üblicherweise im Alter von 19 Jahren und der des Studiums, je nach Regelstudienzeit (üblicherweise 8-10 Semester) und Geschlecht mit etwa 25 Jahren. Seit Jahren steigt allerdings die Zahl derjenigen Jugendlichen, die nach dem Abitur eine Ausbildung anstreben, sodass Realschüler nun häufig mit Abiturienten um Ausbildungsplätze konkurrieren müssen.⁵ Darüber hinaus gibt es Jugendliche, die direkt nach der Schule, üblicherweise der Hauptschule, ohne weitere Ausbildung in gering qualifizierten Berufen in den Arbeitsmarkt eintreten.

Die soziale Realität entsprach jedoch nie genau diesen typisierten Übergangsverläufen, auch wenn diese für lange Zeit die gesellschaftlichen Normvorstellungen eines Überganges in den Beruf bestimmten. Gesellschaftliche Entwicklungen wie die zunehmende Erwerbsbeteiligung von Frauen, die entstehende Massenarbeitslosigkeit in den 80er und 90er Jahren, die soziale und wirtschaftliche Globalisierung, das Aufkommen des tertiären Sektors und die Abnahme der Nachfrage nach gering qualifizierten Arbeitsplätzen⁶ haben ebenfalls Auswirkungen auf den beruflichen Einmündungsprozess. Dazu kommt die allgemeine Erhöhung der Bildungsbeteiligung weiter Teile der Bevölkerung, die gleichzeitig eine "Inflation" an Bildungsabschlüssen und eine allgemeine Verzögerung des Eintritts in den Arbeitsmarkt mit sich bringt. Zwei weitere zu beobachtende Trends sind, erstens, der Niedergang der Hauptschule, die sich immer mehr zu einer Restschule entwickelt hat (Bos *et al.*, 2010), sowie, zweitens, die Tatsache, dass immer mehr Schüler mit Abitur nicht studieren, sondern sich entscheiden eine Ausbildung abzuschließen. Dies führt zu einem verschärften Wettbewerb für Schülerinnen und Schüler mit niedrigeren Schulabschlüssen. Die Übergänge ins Berufssystem sind zudem durch das Geschlecht der jungen Erwachsenen strukturiert, und die Pflicht, Wehr- oder Zivildienst für Männer (bis zum Jahr 2012) ist nur ein Grund dafür. Aufgrund all dieser gesellschaftlicher Entwicklungen sind

³So lag die Jugendarbeitslosigkeit in Deutschland im Dezember 2013 laut Eurostat mit 7,4 % bei nur etwa einem Drittel des EU-Mittelwerts von 23,2 %.

⁴So lag im Schuljahr 2010/2011 der Anteil an Schülern, die in der Sekundarstufe I zwischen der fünften und zehnten Klasse die Schulform wechselten, jährlich je nach Bundesland nur zwischen 1,3 % (Baden-Württemberg) und 6,1 % (Bremen), wobei Abstiege etwa doppelt so häufig auftraten als Aufstiege (vgl. Bellenberg, 2012).

⁵Im Jahr 2000 lag der Anteil der (Fach-)Abiturienten an neuen Auszubildenden im Dualen System noch bei 15,7 %, im Jahr 2010 schon 20,2 % (Bildungsbericht, 2012, S.103).

⁶Zu diesen Entwicklungen vgl. auch Kapitel 5.1.

die Übergänge von der Schule in den Beruf in den vergangenen drei Jahrzehnten vielfältiger und komplexer geworden (Konietzka, 2009; Furlong & Cartmel, 2007; Kerckhoff, 1995; Konietzka, 2002; Konietzka *et al.*, 2007).

6.1.2.2 Bildungswege junger Erwachsener in Deutschland

Basierend auf SOEP-Daten für Jugendliche und junge Erwachsene der Jahre 2000-2010 wird diese Vielfalt der Übergänge empirisch anschaulich gemacht (Abbildung 6.2). Die Übergangswege der ersten und zweiten Schwelle des Berufseintritts von 17-26 Jährigen werden anhand des jährlichen schulischen und beruflichen Status operationalisiert. Dabei wird die große Vielfalt an Übergängen von der Schule in die Arbeitswelt in dieser Altersgruppe deutlich.

Es zeigt sich zunächst, wie stark Übergänge Jugendlicher von der Schule ins Erwerbsleben sozialstaatlich strukturiert sind. Die Auswirkungen des dreigliedrigen Schulsystems sind deutlich anhand der Differenzen bei den Pfaden beruflicher Ausbildung (ohne Qualifikation, Berufsschule und Ausbildung oder Hochschule) und bei der Zeit des Eintritts in den Arbeitsmarkt zu erkennen. Man sieht auch, dass nur etwa ein Drittel aller jungen Erwachsenen im Alter von 23 bereits begonnen haben, Vollzeit zu arbeiten; ein Wert, der sich bis zum 26 Lebensjahr auf etwa die 50 % erhöht. Das Geschlecht wirkt an diesem Übergang, abgesehen von dem bis 2012 existierenden Militär- oder Zivildienst für männliche Jugendliche, vergleichsweise wenig strukturbildend, wobei dennoch Unterschiede bei Erwerbsbeteiligung, Teilzeitbeschäftigung und betrieblicher Ausbildung zu verzeichnen sind. Gleichzeitig lassen diese strukturellen Merkmale genügend individuelle Spielräume beim Übergang ins Erwerbsleben, für deren Erklärung individuelle Merkmale und subjektive Deutungsmuster wichtig sind.

6.1.3 Mechanismen sozialer Reproduktion

Es gibt unterschiedliche Mechanismen die zur sozialen Reproduktion von Status und Klassenlagen beitragen und die grob in drei Kategorien eingeteilt werden können: Individuelle Unterschiede in der Ausstattung mit „Humankapital“, Selbstselektion und Fremdselektion. Zunächst wird jedoch auf die in der Literatur häufig anzutreffende Unterscheidung von primären und sekundären Bildungseffekten eingegangen.

6.1.3.1 Primäre und sekundäre Klasseneffekte

Nach Boudon (1974, S. 29ff.) sind im Prozess der sozialen Stratifizierung primäre Effekte von sekundären Effekten zu unterscheiden.⁷ Diese Differenzierung ist im vorliegenden Kontext interessant, weil sie unmittelbar als Kritik an Ansätzen intendiert ist, bei denen klassenspezifische Werte zur Erklärungen klassenspezifischer Bildungsunterschiede herangezogen werden.

⁷Vgl. zur Unterscheidung von primären und sekundären Effekten auf Bildungsentscheidungen auch Relikowski (2012).

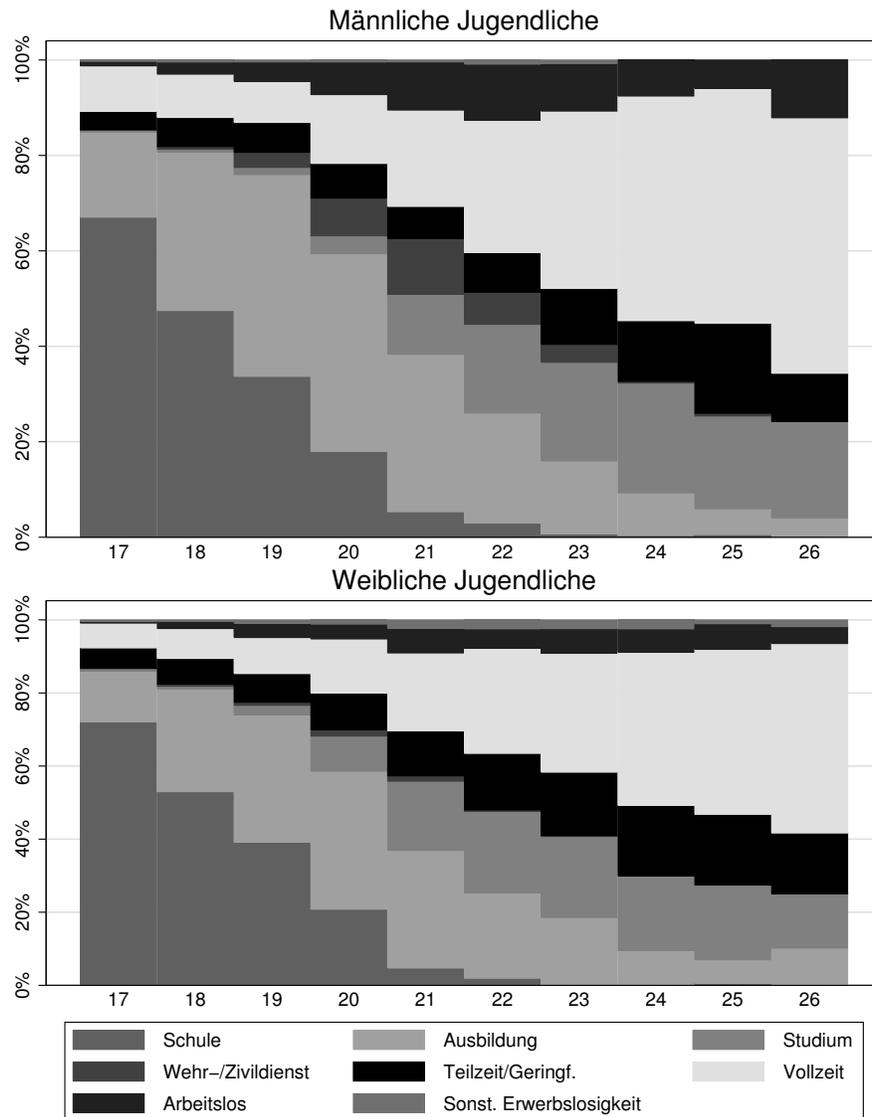


Abbildung 6.2: Übergänge in den Arbeitsmarkt von 17-26jährigen nach Geschlecht in Deutschland. Quelle: SOEPv29, eigene Berechnungen. Anmerkungen: Balken geben den prozentualen Anteil des jeweiligen Status wieder.

Primäre Effekte sind solche, in denen der soziale Hintergrund sich unmittelbar auf die akademische Leistungsfähigkeit (ökonomisch gesprochen: das „Humankapital“) von Kindern und Jugendlichen auswirkt. Die materielle Ausstattung einer Familie z. B. hat einen positiven Einfluss auf die Herausbildung von kognitiven und nicht-kognitiven Fähigkeiten, die ihrerseits wichtig sind für den Erfolg in der Schule und auf dem Arbeitsmarkt (siehe unten Abschnitt 2). Materiell besser ausgestattete Eltern sind tendenziell eher in der Lage, alle benötigten und gewünschten Schulmaterialien zur Verfügung zu stellen, bei schulischen Schwierigkeiten einen Nachhilfelehrer zu engagieren, oder eine funktionale Lernumgebung (zum Beispiel in Form eines eigenen Zimmers) bereit zu stellen.

Sekundäre Effekte sind solche, in denen sich der soziale Hintergrund auf Entscheidungen über weiterführende Bildungswege auswirkt, und zwar unabhängig von der akademischen Leistungsfähigkeit. Nach Boudon kommt es bei der Überlegungen über einen weiterführenden Schulbesuch hauptsächlich auf die mit den jeweiligen Alternativen verbundenen Vorteile und Kosten und den daraus resultierenden Nutzen der einzelnen Alternativen an (vgl. die Ausführungen zu Humankapital und Investitionen in Bildung in Kapitel 5.2). Diese herkömmliche Deutung primärer und sekundärer Effekte bewegt sich entlang der Differenzierung zwischen solchen Einflussfaktoren der Herausbildung produktiver, auf dem Arbeitsmarkt verwertbarer Fähigkeiten und den Einflussfaktoren, die die Wahl weiterführender Bildungswege beeinflussen.

Diese Unterscheidung lässt sich abstrakter beschreiben als eine Unterscheidung zwischen solchen Effekten, die außerhalb des Einflussbereichs der Heranwachsenden liegen und deren „Ausstattung“ mit Humankapital beeinflussen (primäre Effekte) und solchen, die auf Handlungsentscheidungen der Heranwachsenden selbst beruhen (sekundäre Effekte). Boudons Hauptanliegen ist es, die Bildungswahl als gezielte Kalkulation der Kosten und Nutzen der weiterführenden Bildungswahl zu deuten (wozu auch der Abbruch eines Bildungsweges gehört). Der springende Punkt ist, dass sich Kosten und Nutzen in Abhängigkeit von der sozialen Position unterscheiden, die Heranwachsende und ihre Familien einnehmen. Während ein Universitätsstudium für ein Kind aus der Mittelschicht keinen besonderen Statusgewinn erzielt, eventuell gerade die Erwartungen der Familie und dem sonstigen Umfeld an eine „normale“ Ausbildung erfüllt, ist für ein Kind aus der Arbeiterschicht damit ein deutlicher Zugewinn an Status und Prestige verbunden. Mit umgekehrten Vorzeichen gilt das gleiche z. B. für eine Handwerkslehre. Ökonomisch betrachtet unterscheiden sich also sowohl der subjektiv erwartete Nutzen, der mit einem bestimmten Bildungsgang verbunden ist, als auch die damit verbundenen Kosten entsprechend der sozialen Lage, in der sich die Jugendlichen befinden. Auf diese Weise will Boudon klassenspezifische Bildungsunterschiede dadurch erklären, dass er sie auf Entscheidungsprozesse unter individueller Nutzenmaximierung der Betroffenen zurückführt und die Bedingungen dieser Entscheidungen nach sozialer Lage variiert. Klassenspezifische Werte als Erklärungsfaktor schließen dagegen seiner Meinung nach die individuelle Nutzenbetrachtung aus.

An diese Überlegungen schließen Breen & Goldthorpe (1997) an und argumentie-

ren ebenfalls gegen den Einfluss kultureller Faktoren in diesem Zusammenhang. Auch sie machen klassenspezifische Bildungsunterschiede an klassenspezifischen Kosten-Nutzen-Kalkülen fest und versuchen sekundäre Bildungsungleichheiten im Bezugsrahmen der Rational-Choice-Theorie zu erklären (vgl. Kapitel 2). So führen sie eine weitere Überlegung ein: dass der Nutzen eines sozialen Aufstiegs nicht gleichgewichtig ist mit den Kosten eines sozialen Abstiegs. Anders ausgedrückt: Es ist nicht unbedingt sozialer Aufstieg und die Verbesserung des sozialen Status der Kinder, sondern die Angst eines sozialen Abstiegs, der die Bildungswahl entscheidet.

6.1.3.2 Differentielle Entwicklung meritokratisch legitimierter Kompetenzen

Effekte der Transmission sozialer Ungleichheit können auch danach unterschieden werden, ob sie auf der klassen- und schichtenspezifischen Herausbildung meritokratisch legitimierter Merkmale basieren, Folgen eigener Entscheidungen sind oder das Produkt der Entscheidungen Dritter.

Moderne Gesellschaften mit liberalen Marktwirtschaften streben die Verteilung sozialer Positionen nach individueller Leistung. Auf diese Weise erscheint die resultierende Verteilung zugleich meritokratisch legitimiert. Leistungsfördernde Eigenschaften und Merkmale werden zu Faktoren der Transmission sozialer Lebenslagen und Schichten, wenn diese Eigenschaften und Merkmale selbst sozialstrukturell differenziert herausgebildet werden. Schulische und akademische Leistungsfähigkeit z. B. werden von Unternehmen als Humankapital erachtet und entsprechend honoriert. Schulische und akademische Leistungsfähigkeit sind aber unter anderem vom sozialen Hintergrund der Schüler und Studenten abhängig. So werden meritokratisch legitimierte Eigenschaften und Merkmale zu Transmissionsriemen der sozialen „Vererbung“ sozialer Ungleichheit. Die daraus resultierenden Effekte sind in erster Linie primäre Effekte im oben beschriebenen Sinne.

6.1.3.3 Selbst-Selektion und Fremd-Selektion

Im Sinne sekundärer Effekte können auch die eigenen, freien Entscheidungen von Individuen zur Selbstselektion in die soziale Lage der eigenen Herkunft führen. Das kann durch klassenspezifischen Aspirationsunterschiede bezüglich Bildungsabschlüssen und beruflichen Tätigkeiten geschehen, wenn z. B. ein Kind aus der Arbeiterschicht, vermittelt über das soziale und familiäre Umfeld, von sich aus keinen höheren Bildungsabschluss anstrebt. Handeln gemäß den eigenen Präferenzen führt so einer quasi-automatischen Selektion in klassen- und schichtengebundene Bildungswege.

Schließlich gibt es auch Effekte, die auf dem selektiven und selektierenden Handeln Dritter beruhen. Damit die Entscheidungen Dritter Einfluss auf individuelle Bildungsverläufe und soziale Mobilität ausüben können, müssen diese Dritten über privilegierte Positionen und bestimmte Ressourcen verfügen. Es handelt

sich dabei häufig um „Gatekeeper“, die über formelle und informelle Mitgliedschaften in Netzwerken, Institutionen und Organisationen wachen. Das können Lehrer sein, die eine Schulempfehlung beim Übergang von der Schule auf eine weiterführende aussprechen, oder um Personalleiter, die nicht nur über einzelne Einstellungen entscheiden, sondern auch über die Leitlinien der Personalpolitik einer Organisation insgesamt. Auch der Effekt der sozialen Schließung von Berufsgruppen kann darunter gefasst werden. Solche Effekte der Fremdselektion werden deshalb insbesondere bei institutionellen Übergängen akut, so etwa beim Wechsel zwischen Bildungsinstitutionen oder beim Eintritt in den Arbeitsmarkt. Allerdings hat Fremdselektion nicht notwendigerweise diesen formalen, institutionalisierten Charakter. Auch der Zugang zu informellen Netzwerken kann beschränkt sein, in dem die Zugehörigkeit an die informelle Kooptation durch bestehende Mitglieder gebunden ist. Netzwerke können wiederum selbst mit einer Privilegierung im Prozess der Statuszuweisung einher gehen.

Die Frage der Selektion durch Dritte wird besonders relevant, insofern sich die Merkmale, die dieser Fremdselektion zu Grunde liegen, selbst nicht meritokratisch legitimieren lassen. Am augenfälligsten wird eine solche Fremdselektion im Falle von sexistischer und rassistischer Diskriminierung. Ganz ähnlich können aber auch feine kulturelle Unterschiede wirken (vgl. Kapitel 4 zu Bourdieu und Klassengeschmack). Gleichzeitig sind in diesem Fall auch Kombinationen aus Fremd- und Selbstselektion möglich: Ein Individuum vermag aufgrund feiner kultureller Unterschiede erst gar kein Verlangen verspüren, sich einem bestimmten Netzwerk zugehörig zu fühlen.

Korrespondiert die differentielle Herausbildung von Humankapital mit primären Effekten und die Selbstselektion von Individuen mit sekundären Effekten, so kann bei Transmissioneffekten, die auf Fremdselektion basieren, von tertiären Effekten gesprochen werden. Diese Bezeichnung ist nicht chronologisch zu verstehen, sondern analytisch. So stellt etwa eine Lehrerempfehlung eine Fremdselektion hier im Sinne tertiärer Effekte dar, fällt aber in einen Abschnitt der Kindheit bevor die Schüler meist in der Lage sind, eigene Bildungsentscheidungen zu treffen. Insofern ist die Unterscheidung konzeptioneller Natur, die nicht unbedingt der chronologischen Abfolge entspricht.

6.2 Einflussfaktoren auf soziale Reproduktion und Mobilität

Im Folgenden werden kurz Faktoren diskutiert, die in der Literatur zu sozialer Reproduktion, Stratifikation, Mobilität und dem Statuserwerb junger Menschen eine Rolle spielen. Hier werden auch einige Faktoren detaillierter vorgestellt, die schon in Kapitel 5 als Einflussfaktoren der Berufswahl genannt wurden: materielle Ressourcen, kognitive Fähigkeiten, nicht-kognitive Fähigkeiten (Kontrollüberzeugungen und Persönlichkeitsmerkmale), Aspirationsniveaus, Erziehungsstile, kulturelles Kapital und Werte. Am Ende dieses Abschnitts wird zudem ein

Überblick gegeben, wie diese Faktoren zu den drei eben erörterten Mechanismen sozialer Reproduktion in Beziehung stehen.

6.2.1 Materielle Ressourcen

Materielle Ressourcen können sich sowohl auf primäre, als auch auf sekundäre Effekte auswirken. Für gewöhnlich sind niedrigere soziale Positionen von höheren sozialen Position unter anderem durch ihre Ausstattung mit materiellen Ressourcen, also Einkommen und Vermögen, voneinander zu unterscheiden. Allein dies kann zur Vererbung sozialer Ungleichheitspositionen beitragen, denn schulische Ausbildung und vor allem ein Hochschulstudium sind für Eltern mit Kosten, d. h. der Investition materieller Ressourcen, verbunden, z. B. wenn das Kind für die Zeit des Studiums weiter auf finanzielle Unterstützung angewiesen ist und nichts zum Haushaltseinkommen beitragen kann. So zeigt sich z. B., dass sich die Anzahl der Kinder im Haushalt negativ auf die Bildungschancen dieser Kinder auswirkt. Je mehr Kinder in einem Haushalt leben, desto geringer gewöhnlich ist der Anteil des Haushaltseinkommens, der von den Eltern für Bildungsausgaben aufgewendet werden kann.⁸ Zudem kann sich die materielle Ressourcenausstattung auch über andere Wege auf den schulischen Erfolg auswirken, z. B. über die Bereitstellung von Schulmaterial, Nachhilfe, oder einem eigenem Zimmer, in dem ungestört Hausaufgaben gemacht werden können. In dieser Hinsicht wirken materielle Ressourcen über primäre Effekte. Sie können aber auch im Sinne sekundärer Effekte wirken, insofern Bildungsentscheidungen von den damit verbundenen Kosten abhängen: Mit größerer familiärer Unterstützung im Hintergrund kann man sich längere und teurere Ausbildungszeiten sowie den damit verbundenen Aufschub eigenen Einkommens leichter leisten.

6.2.2 Kognitive Fähigkeiten

Seit je her wird kognitiven Fähigkeiten, im allgemeinen Sprachgebrauch „Intelligenz“, ein positiver Einfluss auf Karriere und beruflichen Erfolg nachgesagt (Bowles & Gintis, 2000; Hall & Farkas, 2011). Kognitive Fähigkeiten drücken sich unter anderem im Erfassen logischer Zusammenhänge, räumlichem Vorstellungsvermögen und der Lesekompetenz aus. Teilweise wird in der Psychologie von einem generellen Faktor der allgemeinen Intelligenz ausgegangen, der g-Faktor genannt wird ("g" für "general" Spearman, 1904). Dieser Faktor beschreibt eine generelle, unterschiedliche Leistungsbereiche wie z. B. Erfassung komplexer Zusammenhänge, Verarbeitungsgeschwindigkeit, beeinflussenden Kompetenz.

Psychologische Intelligenztheorien gehen davon aus, dass kognitive Kompetenzen zu einem großen Teil angeboren sind, aber auch durch Interaktionen mit der Umwelt geformt werden können. Zur Untersuchung dieser Faktoren, wird zwischen kristallinen und fluiden kognitiven Fähigkeiten unterschieden (Cattell, 1963).

⁸Das Geschwister daneben auch einen gegenteiligen, positiven Effekt haben können zeigt Helbig (2013).

Die fluide Intelligenz ist angeboren bzw. vererbt und kann nicht durch die Umwelt beeinflusst werden. Zu ihr gehören geistige Kapazität und generelle Auffassungsgabe. Die kristalline Intelligenz umfasst alle Fähigkeiten, die im Laufe des Lebens erlernt bzw. durch die Umwelt bestimmt werden. Dabei ist die kristalline von der fluiden Intelligenz abhängig. Sie umfasst sowohl explizites Wissen (z. B. Sprachfertigkeiten und Faktenwissen), als auch implizit Gelerntes (bestimmte Verhaltensweisen und Bewegungsabläufe wie z. B. Sport).

Teilweise wird argumentiert, dass die Betrachtung von ein oder zwei übergeordneten Intelligenzfaktoren zu kurz greift und Intelligenz spezifischer als Zusammensetzung verschiedener Einzelkompetenzen betrachtet werden muss. Thurstone (1934; 1947) hat dafür ein Modell von sieben Primärfaktoren der Intelligenz (primary mental abilities) vorgeschlagen: räumlich-visuelles Vorstellungsvermögen (spatial thinking), Wahrnehmungs- von Verarbeitungsvermögen von Objekten und deren Verbindungen (perceptual speed), rechnerisch-mathematische Fähigkeiten (numerical ability), Gedächtnisleistung (memory), logisches Schlussfolgern (reasoning), Wortflüssigkeit (das Finden von Synonymen - word fluency) und die Fähigkeit, verbale Beziehungen zwischen Wörtern richtig verstehen und interpretieren können (verbal relations). Insgesamt gibt es eine Vielzahl von psychologischen Intelligenztheorien, die jedoch meist in der einen oder anderen Weise auf diese drei Ansätze aufbauen.

6.2.3 Nicht-kognitive Fähigkeiten

Allgemein hat sich in den letzten Jahren in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften ein großes Interesse für nicht-„rationale“, individuelle Determinanten des Verhaltens entwickelt. So soll prinzipiell die Beziehung zwischen psychologischen Merkmalen wie der Persönlichkeit auf der einen, und Meinungen, Einstellungen und Präferenzen auf der anderen Seite erforscht werden.⁹ Weiterhin sind Persönlichkeitsunterschiede als allgemeine erklärende Variable für Handlungserfolge z.B auf dem Arbeitsmarkt von Interesse. Darüber hinaus ist der Ursprung, bzw. die intergenerationale Transmission solcher Merkmale von großem Interesse (z.B. Anger, 2011; Farkas, 2003).

6.2.3.1 Kontrollüberzeugungen

Ein vieldiskutiertes Beispiel nicht-kognitiver Fähigkeiten sind Kontrollüberzeugungen („Locus of Control“). Personen unterscheiden sich darin, wie viel Kontrolle sie sich über den Erfolg der eigenen Handlungen zuschreiben: ob sie glauben, dass der persönliche Handlungserfolg von persönlichen oder von externen Faktoren abhängt. Das Konzept der Kontrollüberzeugungen bezieht sich auf den Umfang indem Personen meinen, ihr Leben selbst bestimmen zu können bzw. umgekehrt von Faktoren abhängig zu sein, die außerhalb ihres Einflussbereichs liegen (Rotter, 1966). Kontrollüberzeugungen können internal

⁹Einen breiten Überblick über die ökonomische Interpretation nicht-kognitiver Fähigkeiten bieten (Heckman & Rubinstein, 2001; Heckman *et al.*, 2006)

oder external gerichtet sein.¹⁰ Menschen, deren Kontrollüberzeugung internal ausgerichtet ist, glauben, dass ihr Leben Ergebnis ihrer eigenen Entscheidungen und ihres eigenen Verhaltens ist. Menschen deren Kontrollüberzeugung external ausgerichtet ist, glauben, dass das, was ihnen im Leben zustößt, außerhalb der eigenen Kontrolle liegt. Personen mit internal gerichteten Kontrollüberzeugungen tendieren dagegen dazu, sich höhere Ziele zu setzen, in schwierigen Situationen länger durchzuhalten und ihr Ziel erfolgreich zu verfolgen (Strauser *et al.*, 2002). Eine stärker interne Kontrollüberzeugung sollte sich folglich positiv auf den individuellen Arbeitsmarkterfolg auswirken.

Kognitive wie nicht-kognitive Fähigkeiten sind Bestandteil dessen was Ökonomen als „Humankapital“ bezeichnen; sie sind also eng mit primären Effekten verzahnt. In Bezug auf die Vererbung sozialer Ungleichheiten ist zu Fragen, welche anderen klassen- und schichtspezifischen Faktoren zu einer unterschiedlichen Entwicklung dieser Fähigkeiten führen. Die Messung kognitiver Fähigkeiten hilft bei der Identifizierung sekundärer und tertiärer Bildungseffekte, denn diese wirken sich definitionsgemäß bei Personen gleicher akademischer Leistungsfähigkeit aus.

6.2.4 Aspirationen und Statuserhaltsstreben

Bei Aspirationen handelt es sich um individuelle Handlungsziele. Im Kontext sozialwissenschaftlicher Forschung zu sozialer Mobilität wird vor allem auf Berufs- und Bildungsaspirationen eingegangen, die sich im angestrebten Ausbildungsgrad und dem anvisierten Beruf niederschlagen. Wie sich zeigt, weisen diese Aspirationen einen sozialen Gradienten auf: Kinder aus höheren Schichten äußern häufiger höhere Aspirationen als Kinder aus niedrigeren Schichten, d. h. sie streben eine höhere Ausbildung an und wünschen sich Berufe, die einen höheren sozio-ökonomischen Status aufweisen (Schoon & Parsons, 2002; Sewell *et al.*, 1957). Schon auf der Ebene der Aspirationen spielt sich also eine sozialer Scheidungsprozess ab, der auf Selbstselektion durch die Betroffenen selbst beruht. Studien zeigen zudem deutlich den Zusammenhang der Bildungs- und Berufsaspirationen von Eltern und deren Kindern (Jodl *et al.*, 2001). Jugendliche aus Familien mit unterschiedlichem sozialem Status unterscheiden sich zudem hinsichtlich Risikoeinstellungen und Unternehmertum, was sich ebenfalls in unterschiedlichen Berufswünschen artikuliert (Halaby, 2003).

Aus dem Motiv des Statuserhalts, bzw. der Angst vor Statusverlust folgt für Eltern das Ziel, dass ihre Kinder mindestens den gleichen sozialen Status erreichen sollten wie sie. Vermeidung sozialen Abstiegs wird so prägend für die Aspirationen sowohl der Eltern als auch der Kinder und Jugendlichen. Breen & Goldthorpe (1997) führen dieses Motiv als „relative Risikoaversion“ in die Literatur zur Reproduktion von klassenspezifischen Bildungsungleichheiten ein. Dieses Motiv des Statuserhalts führt zu einem gewissen Konservatismus bei

¹⁰Anfänglich wurden Kontrollüberzeugung unidimensional konzeptionalisiert, wobei „internal“ und „external“ entgegengesetzten Pole der gleichen Dimension bilden (Rotter, 1966). Jüngere Ansätze gehen davon aus, dass Internalität und Externalität zwei unterschiedliche Dimensionen des gleichen Konstrukts bilden.

Entscheidungen über Bildungswege, die als mit Kosten und Risiken versehene Bildungsinvestitionen gesehen werden können. Durch das Statuserhaltungsmotiv werden die Kosten und Risiken eines Statusverlusts größer eingeschätzt, als die möglichen Gewinne bei einem Statuszuwachs. Die subjektiven Kosten und Nutzen von Bildungsentscheidungen variieren so entsprechend der Klassenlage und führen bei Angehörigen niedrigerer Schichten häufiger zur Wahl niedrigerer Bildungswege¹¹. So kommt es selbst bei gleicher akademischer Leistungsfähigkeit zur Reproduktion und Verfestigung klassenspezifischer Ungleichheiten. Aspirationen und Statusbewahrung wirken im Sinne eines sekundären Bildungseffekts: Sie bestimmen den inhaltlichen Wunsch bezüglich zukunftsweisender Bildungsentscheidungen, welche Abschlüsse als wünschenswert angesehen werden und welche nicht.

6.2.5 Erziehungspraktiken: „Natürliches Wachstum“ und „konzertierte Kultivierung“

Bei der sozialen und kulturellen Reproduktion der Gesellschaft spielen auch die Erziehungsstile und Praktiken von Eltern eine wichtige Rolle. Während Kohn allein die Einstellungen zu verschiedenen Erziehungszielen erhoben hat (vgl. Kapitel 4 oben), betrachtet Lareau in ihren qualitativen Untersuchungen die tatsächlichen Erziehungspraktiken von Eltern. Sie unterscheidet zwei Erziehungsstile, die sie jeweils in unterschiedlichen Klassen und Schichten verortet (Lareau, 2002). Der Erziehungsstil, den sie „konzertierte Kultivierung“ („concerted cultivation“) nennt, prägt das Erziehungsverhalten der Mittelschicht. Hier hegen Eltern von Anfang an den Anspruch, etwas aus ihren Kindern zu machen und sie so zu sozialisieren, dass diese über gute Startbedingungen und gute Chancen im Leben verfügen. Die Bemühungen der Eltern eben dies zu erreichen beschreibt Lareau als konzertierte, d. h. gezielte und geplante Aktion zur Kultivierung ihrer Kinder. Dafür greifen Eltern tief in die Freizeitgestaltung und das soziale Umfeld ihrer Kinder ein. Es werden besonders solche Aktivitäten und Kontakte gefördert und gefördert, die als potentiell hilfreich für den späteren Lebensweg erachtet werden. Dabei kann es sich um das Erlernen eines Instrumentes oder das Ausüben einer Teamsportart handeln. Gleichzeitig wird auf die sozialen Beziehungen der Kinder geachtet: Gleichaltrige dürfen das Kind nicht durch deviantes Verhalten gefährden, sondern sollten im Gegenteil durch eigene Ambitionen und erfolgreiche Eltern die Entwicklung der Kinder positiv unterstützen. Auf diese Weise ist die Freizeitgestaltung von Kindern aus der Mittelschicht im Extremfall minutiös durchgeplant, über die genaue Zeitverwendung bis hin zu den sozialen Kontakten der Kinder in Schule und Freizeit.

Den zweiten Erziehungsstil, den Lareau „natürliches Wachstum“ („natural grow-

¹¹Gestützt wird diese Annahme durch Forschungsergebnisse sozialpsychologischer Entscheidungsforschung, wonach eine Entscheidungssituation, die als Verlust gerahmt ist, stärkere Risikobedenken auslöst, als wenn die Entscheidungssituation über mögliche Gewinne gerahmt ist, obwohl außer der Rahmung sich die objektiven Parameter der Rahmung nicht voneinander unterscheiden (Tversky & Kahneman, 1981, 1986)

th“) nennt, ist vor allem in Familien der Arbeiterschicht zu finden. Die herrschende Sicht auf die Erziehung der Kinder ist dort, dass Kinder am besten gedient ist, wenn man sie beim Ausleben der eigenen Interessen und Fertigkeiten im Spiel und im Zusammenleben mit anderen möglichst nicht einschränkt. Nach der vorherrschenden Ansicht dieser Eltern führt dieses automatische, natürliche Wachstum der Kinder, die so ihren Neigungen weitgehend selbst überlassen bleiben, am ehesten zu Lebensglück, die deshalb auch nicht aktiv in das Freizeitverhalten oder die sozialen Kontakte ihrer Kinder eingreifen.

Die unterschiedliche Behandlung seitens der Eltern wirkt sich auf die Kinder aus. Kinder aus der gehobenen Mittelschicht weisen einen besonderen Habitus, ein besondere Anspruchshaltung im Umgang mit Autoritäten und Institutionen auf. Dieser „sense of entitlement“ (Lareau, 2002, S. 82) bedeutet im Selbstbild der Kinder, nicht Bittsteller und Untergebener öffentlicher Stellen wie Behörden oder Schulen zu sein, sondern selbstbewusst Ansprüche zu stellen und Leistungen anderer einzufordern. Diese besondere Anspruchshaltung wird im familiären Umgang zwischen Eltern und Kindern eingeübt: „[...] it was the middle-class kids, Black and white, who squabbled and fought with their siblings and talked back to their parents. These behavior were simply not tolerated in working-class and poor families, Black or white“ (Lareau, 2002, S. 241). Durch das rigide Einschreiten der Eltern der Arbeiterklasse wenn Kinder streiten und frech gegenüber ihren Eltern sind, wird den Kindern die Autorität der Eltern verdeutlicht und symbolische Unterwerfung gefordert, was sich auch auf den Umgang in anderen Sozialbeziehungen auswirkt¹². Die größere Toleranz von Mittelklasseneltern gegenüber dem losen Mundwerk ihrer Kinder kann als der von elterlicher Seite durchaus gewollte Versuch verstanden werden, Autoritäten in Frage zu stellen. Eigene Ansprüche im Medium der Sprache selbstbewusst vortragen zu können, hilft auch später im Leben die eigene soziale Position aktiv zu verteidigen.

Der Erziehungsstil der konzertierten Kultivierung wirkt sich seiner Intention nach über alle drei der hier beschriebenen Mechanismen aus. Es ist gerade das Ziel dieses Erziehungsstils, den Erwerb produktiver Fähigkeiten und die Eigenmotivation der eigenen Kinder zu fördern, sowie soziale Kontakte zu knüpfen, die sich in Zukunft positiv auf das Leben der Kinder auswirken. Die sich daraus ergebenden Anspruchshaltung des sogenannten „sense of entitlement“ wirkt in die gleiche Richtung: es wirkt sich positiv auf Aspirationen aus und befördert die Aufnahme in privilegierte Netzwerke.

6.2.6 Kulturelles Kapital

Bourdieu analysiert die französische Gesellschaft als eine moderne Klassengesellschaft (Bourdieu, 1987, vgl. Kapitel 3). Klassen versteht Bourdieu als gesellschaftliche Gruppen, die in einem antagonistischen Verhältnis zueinander stehen und um die Vormachtstellung im sozialen Gefüge kämpfen. Kulturelles

¹²Hier findet sich Konformitätsorientierung gegenüber Autoritäten, die schon Kohn für die unteren sozialen Schichten diagnostiziert hatte (vgl. Kapitel 4 oben).

Kapital ist dabei neben ökonomischem Kapital der entscheidende Faktoren zur Differenzierung sozialer Klassen. Er verbindet diese Ansicht mit Webers Idee einer Status-Gruppe, die sich durch bestimmte Arten der "Ästhetisierung des Alltags" von anderen unterscheidet. Die Position, die eine Person in der sozialen Struktur einnimmt, bestimmt nach Bourdieu auch ihre Lebensweise und ihren Lebensstil, der sich in Kleidung, Inneneinrichtung, Ernährungsgewohnheiten, ästhetischen Vorlieben sowie der Ausübung von Freizeitangeboten und Hobbys ausdrückt.

Das Konzept des kulturellen Kapitals geht auf Bourdieus Theorien zu sozialer und kultureller Reproduktion zurück und wurde im Besonderen zur Erklärung klassendifferenzierter Bildungserfolge herangezogen (Bourdieu, 1990b). Kulturelles Kapital kann unterschieden werden in formalisiertes kulturelles Kapital, das z. B. in Form von Bildungstiteln und Abschlüssen zertifiziert wird, und informelles kulturelles Kapital, das innerhalb der Familie weitergegeben wird und sich vor allem im ästhetischen Geschmack äußert. Geschmack beweist der Eingeweihte im praktischen Wissen des richtigen Umgangs mit ästhetischen Produkten, sowohl im Bereich des Alltäglichen wie etwa dem Essen, oder im Bereich des Besonderen wie in der Kunst.

Die nicht immer eindeutigen Erläuterungen Bourdieus zu kulturellem Kapital haben unterschiedliche Interpretationen hervorgerufen. Die einfachste und in der empirischen Literatur vorherrschende Interpretation ist die von kulturellem Kapital als einem Hochkulturschema, bei dem das Vorhandensein von kulturellem Kapital mit dem Geschmack für „höhere“ kulturelle Produkte wie z. B. Oper, klassische Musik oder Theater gleichgesetzt wird (z.B. Chan & Goldthorpe, 2005).

Eine zweite Interpretation versteht kulturelles Kapital als die Fähigkeit, mit bestimmten kulturellen und symbolischen Codes in der angebrachten Art und Weise umgehen zu können und auf diese in legitimer Form reagieren zu können. Nach diesem Ansatz stellt das Hochkulturschema nur eine bestimmte symbolische Ordnung dar, die vor allem in privilegierten sozialen Schichten Verbreitung findet. Privilegierung zeichnet sich durch den gekonnten Umgang mit Kunstwerken aus und wird dadurch von anderen Privilegierten erkannt und positiv sanktioniert. Kulturelles Kapital dient damit, als das Vermögen, sich der symbolischen Codes der Oberschicht zu bedienen, der sozialen Ab-, Ein- und Ausgrenzung, der Zuweisung von Insider- oder Outsiderstatus (Aschaffenburg & Maas, 1997; DiMaggio, 1982; DiMaggio & Mohr, 1985; Graaf *et al.*, 2000; Lamont & Fournier, 1992; Lareau & Lamont, 1988; Lareau & Weininger, 2007; Mohr & DiMaggio, 1995). So kann kulturelles Kapital über den Mechanismus der Fremdselektion einen Einfluss auf die Übernahme sozialer Positionen ausüben.

Schließlich gibt es einen Strang der Literatur, der kulturelles Kapital in Beziehung zur Genese instrumenteller Fähigkeiten und Fertigkeiten setzt. Ein klassisches Beispiel ist hier das Erlernen eines Instruments. Dies vermittelt neben der Einübung in kulturelles Wissen und symbolische Codes auch „Sekundärtugenden“ wie Selbstdisziplin, Konzentrationsvermögen und Anregung der Fantasie (Adams & Raisborough, 2011; Bowman *et al.*, 2009). Diese Fähigkeiten wiederum wirken sich positiv auf schulischen Erfolg aus und haben so einen „primären“ Effekt im

Statuserwerbsprozess.

6.2.7 Soziales Kapital und soziale Netzwerke

Soziales Kapital bezeichnet sowohl das Netzwerk sozialer Beziehungen, in die ein Individuum eingebunden ist, als auch die sich daraus ergebenden Möglichkeiten und Potentiale (Bourdieu, 1983). Soziales Kapital bezieht sich auf Akte gegenseitiger Anerkennung, Unterstützungs- und Hilfeleistung zwischen Individuen sowie deren gemeinsam geteilten Wissensvorrat: Sowohl die Akte gegenseitiger Unterstützung als auch das geteilte Wissen bilden Ressourcen, die individuelles Handeln ermöglichen und Handlungsspielräume erweitern. Zur Aufrechterhaltung sozialen Kapitals bedarf es allerdings der wechselseitigen Gewährung und Zusage dieser Ressourcen in sozialen Beziehungen. Diese gründen sich auf dem reziproken Austausch von Aufmerksamkeiten, Geschenken und Gefälligkeiten (Coleman, 1991).

Netzwerke als Ausdruck sozialen Kapitals differieren je nach der Stärke der internen Bindungen. Granovetter (1973) unterscheidet stark integrierte, eng verknüpfte Netzwerke wie Familie und Freundschaft („strong ties“) von weniger integrierten, loseren Netzwerken wie z. B. flüchtigen Bekannten („weak ties“). Dabei sind keineswegs nur die Netzwerke mit besonders starken und direkten Verbindungen einflussreich. Sondern es sind gerade auch die schwächeren und entfernteren sozialen Beziehungen, die, wie Granovetter zeigt, z. B. bei der Suche nach einem Arbeitsplatz behilflich sein können. Soziales Kapital besteht also in der Zugehörigkeit zu sozialen Netzwerken, die Wissen und Beziehungen bereitstellen. Hier ist der Mechanismus der Fremdselektion von Bedeutung – nur wer von den anderen Mitgliedern eines Netzwerks anerkannt wird, gehört dazu und kann dessen Vorteile nutzen.

6.2.8 Wertvorstellungen

In Kapitel 4 wurde gezeigt, wie unterschiedliche Schichten und Klassen in ihrem jeweiligen Wertehorizont variieren und diese auch zur gegenseitigen Zuweisung von Anerkennung und Missachtung nutzen. Werte. Insbesondere der Wunsch nach Selbstverwirklichung und Selbstentfaltung trennt die Angehörigen unterschiedlicher Klassen und Schichten in ihrem Selbstverständnis. Das vorhergehende Kapitel 5 zeigte darüber hinaus auf, welche Rolle Werte bei der Berufswahl spielen. Aber in wie fern spielen Werte als Transmissionriemen der Persistenz sozialer Ungleichheitslagen eine Rolle? Dies wird im Folgenden detailliert theoretisch beleuchtet. Wie andere Faktoren können Werte über drei Mechanismen wirken: durch direkte Selbstselektion in sozial stratifizierte Berufe, durch die Beförderung von funktional förderlichen sonstigen Fähigkeiten und Einstellungen sowie durch soziale Schließung, als Fremdselektion.

6.2.8.1 Primäre Effekte

Wie Werte auf die Fähigkeitenproduktion einwirken können, kann mit Kohn anschaulich gemacht werden. Hier sind es die elterlichen Erziehungsziele, die sich auf den Werthaushalt und die Persönlichkeitsbildung ihrer Kinder auswirken und in ihnen den Wunsch nach Autonomie sowie Selbstentfaltung wecken. Dieses Autonomiestreben stärkt die Fähigkeit zu Handlungsautonomie und Selbststeuerung, die es wiederum ermöglichen, in einer mit Handlungsspielräumen ausgestatteten beruflichen Position diese kompetent und erfolgreich auszufüllen.

6.2.8.2 Sekundäre Effekte

Die Wahl eines bestimmten Berufes hängt von speziellen Berufsinteressen ab, in denen sich generelle Arbeitswerte ausdrücken. Im letzten Kapitel wurde dabei insbesondere auf qualitative Unterschiede zwischen Berufen wie deren inhaltliche Tätigkeiten eingegangen. Aber inwiefern können sich Werte auch auf die Wahl von Berufen, die mit unterschiedlichen Schichten verbunden sind, auswirken?

Die über Werte vermittelte Selbstselektion führt über die Eigenschaften der sozial stratifizierten Berufe. Je höher der sozio-ökonomische Status eines Berufs, desto größer das Maß an Verantwortung hinsichtlich Personal und Finanzen sowie der Autonomie am Arbeitsplatz und desto größer ist auch die Chance, eigene Ideen in den Arbeitsprozess einzubringen. Berufe mit niedrigem sozialem Status zeichnen sich hingegen gerade durch geringe Verantwortung, wenig Autonomie und wenig inhaltliche Spielräume aus. Zur Untermauerung der Idee, dass Verwirklichungschancen im Beruf sozial stratifiziert sind, gibt Abb.6.3 empirisch den Zusammenhang zwischen dem sozio-ökonomischen Berufsstatus und einzelnen Berufscharakteristika, die Selbstentfaltung im Beruf fördern oder hindern, wieder. Im Rahmen der Erwerbstätigenbefragung 2006 wurden 20.000 Arbeitnehmer zu ihren Arbeitsumständen und Arbeitsbedingungen befragt (Hall & Tiemann, 2009). Sie wurden dabei unter anderem auch gefragt, wie häufig (1) ihnen ihre Arbeitsdurchführung bis ins Einzelne vorgeschrieben ist, (2) sich der gleiche Arbeitsgang bis in alle Einzelheiten wiederholt, (3) sie vor neue Aufgaben gestellt werden, in die sie sich erst hineindenken müssen, (4) sie Verfahren verbessern und neue ausprobieren können, (5) sie verschiedenartige Dinge und Vorgänge gleichzeitig im Auge behalten müssen, (6) sie ihre Arbeit selbst planen und einteilen können, (7) sie Einfluss auf die Arbeitsmenge haben, und (8) sie selbst entscheiden können, wann sie Pause machen¹³. Abb.6.3 gibt die Korrelationen zwischen den genannten beruflichen Attributen und dem beruflichen Status (gemessen am ISEI, siehe unten) wieder. Je höher der berufliche Status, desto seltener ist die Arbeitsdurchführung detailliert vorgeschrieben ($r=-.19$) und desto weniger repetitiv ist die Tätigkeit ($r=-.28$), aber desto häufiger muss man sich in neue Aufgaben hineindenken ($r=.26$), über neue Verfahren nachdenken ($r=.22$), Verschieden Vorgänge gleichzeitig im Auge behalten ($r=.25$), kann den Arbeitsablauf ($r=.25$) und die Arbeitsmenge selbst planen ($r=.12$) und autonom

¹³Die vorgegebenen Antwortmöglichkeiten waren "häufig" "manchmal", "selten", oder "nie".

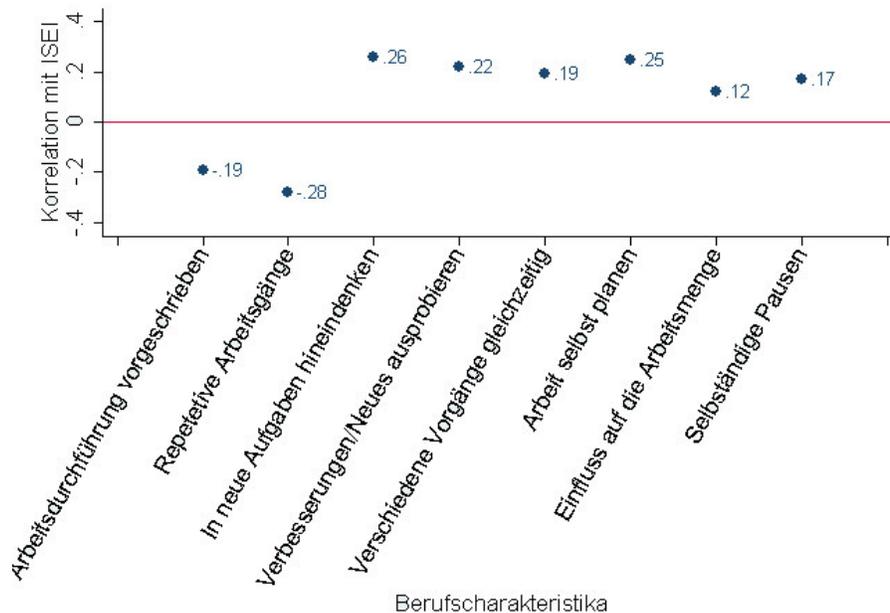


Abbildung 6.3: Berufscharakteristika und sozialer Status. Quelle: Erwerbstätigenbefragung 2006 (Hall & Tiemann, 2009), eigene Berechnungen.

über Pausen entscheiden (.17). Zusammengefasst lässt sich also sagen, je höher der Status eines Berufs, desto mehr individuelle Handlungsspielräume bietet die Tätigkeit, und desto abwechslungsreicher und mental herausfordernder ist sie. Deshalb werden junge Menschen mit einer postmaterialistischen Wertorientierung zu solchen Berufen tendieren. Dies sind aber zugleich sozio-ökonomisch höher stehende Berufe.

6.2.8.3 Tertiäre Effekte

Die Wirkung tertiärer Effekte besteht, wie erläutert, in der Fremdselektion bzw. Kooptation durch die „Gatekeeper“ von Institutionen, Netzwerken und Organisationen. Kooptation bedeutet hierbei die Akzeptanz bzw. Anerkennung als Mitglied und Zugehöriger seitens der schon bestehenden Mitglieder. In diesem Prozess, den Bourdieu (1987) am Beispiel der Verfügung über kulturelles Kapital und den Distinktionsgewinn gehobener Schichten anschaulich macht, können auch Werte eine entscheidende Rolle spielen. Wie Lamont (1992) gezeigt hat, werden gerade auch über moralisch-ethische Wertvorstellungen Schichtzugehörigkeiten definiert, sowohl die eigene, als auch die Anderer. Auf diese Weise entfalten Werte über den Modus der Fremdselektion tertiäre Effekte. Eine solche auf Werten basierende Selbst- und Fremduzuweisung eines Insider- bzw. Outsiderstatus kann

z. B. auch in der Schule erfolgen.

Soziale Schließung muss nicht nur direkt an Übergängen und Eintritten in Organisationen und Institutionen erfolgen, die eine Aufstiegskarriere bedeuten würden. Sie kann sich auch als kontinuierlicher Prozess im institutionellen Alltag vollziehen. In seiner klassisch gewordenen, ethnographischen Studie „Learning to Labour“ untersucht (Willis, 1981), wie es dazu kommt, dass junge Männer aus der Arbeiterklasse wie ihre Eltern Arbeiterberufe ergreifen. Nach Willis ist dafür der Komplex Schule entscheidend, beziehungsweise die Inkompatibilität der Lebensvorstellungen der Kinder aus der Arbeiterklasse mit den jeweiligen Vorstellungen, die in der Schule von den Lehrern gefordert und vermittelt werden und die eher der Mittelschicht entsprechen. Die Zurückweisung der Lebensvorstellungen der Arbeiterkinder durch die Institution Schule führt wiederum zu einer Zurückweisung der Schule und derer Inhalte seitens der Arbeiterkinder. Aus dieser gegenseitigen Zurückweisung resultieren schlechte Schulnoten, weitere Zurückweisungen auf beiden Seiten und schließlich die Entscheidung, keine weiterführenden Schulzweige zu besuchen bzw. die Schule vorzeitig abzubrechen. So führt die Inkompatibilität der kulturellen Vorstellungen der Kinder aus der Arbeiterklasse mit den Vorstellungen der Lehrer aus der Mittelschicht, die auch in der Schule als Institution verkörpert sind, dazu, dass diese Kinder die nötigen Eintrittsqualifikationen für höhere Berufe nicht erwerben, bzw. gar nicht erst anstreben. In gewisser Weise wählen sie daher freiwillig den Weg ihrer Eltern, d. h. einen Arbeiterberuf.¹⁴ Es ist ein sich gegenseitig verstärkender Prozess der Fremd- und Selbstselektion, der zur Verfestigung von Ungleichheitspositionen führt.

6.2.8.4 Geistige und körperliche Arbeit

Eine der zentralen Differenzen, auf der die Selbst- und Fremdselektion in unterschiedliche Schichten basiert, ist die unterschiedliche Wertschätzung von praktischem bzw. theoretischem Wissen. Schon für Marx war die Trennung von geistiger und körperlicher Arbeit ein erstes Unterscheidungsmerkmal von Klassenpositionen. So beobachtet Willis (1981, S. 56, Hervorhebung im Original): „The rejection of school work by 'the lads' and the omnipresent feeling on the shop floor, and in the working class generally, that practice is more important than theory... The shop floor abounds with apocryphical stories about the idiocy of purely theoretical knowledge. Practical ability always comes first and is a condition of other kind of knowledge.“¹⁵

Es muss jedoch auch gesagt werden, dass es gerade der harte, fremdbestimmte

¹⁴In ganz ähnlicher Weise schildern Bourdieu und Passeron (1990b) den Effekt divergierender kultureller Vorstellungen und Praktiken zwischen Schülern und Lehrern in der Schule und illustrieren so den Einfluss kulturellen Kapitals auf den Erwerb von Bildungstiteln.

¹⁵In ähnlicher Weise werden Geld und Einkommen symbolisch aufgewertet: Als konkreter, greifbarer Ausdruck der Tatsache, dass man im Zweifelsfall für sich selbst aufkommen kann, dienen beide als Zeichen von Unabhängigkeit und Selbstständigkeit. Es handelt sich so also nur scheinbar um einen Wertmaterialismus bzw. Gegenwartspräferenz und mangelnden Belohnungsaufschub.

Charakter körperlich schwerer Arbeit ist, der eine Grundmotivation für den Wunsch nach sozialem Aufstieg darstellt, und zwar sowohl auf Seiten der Eltern, als auch auf Seiten der Kinder selbst. Es ist daher nicht auszuschließen, dass es sich bei der Erhöhung und Verklärung physischer Arbeit um eine (unbewusste) Strategie handelt, um mit den Härten dieser Form von Arbeit klar zu kommen und gleichzeitig Würde und Selbstrespekt zu wahren.

Der kulturelle Miss-Match zwischen den Wertvorstellungen der Arbeiterschicht und denen der Mittel- und Oberschicht und wie er sich in Bildungsinstitutionen verkörpert, kann also zu einer Spirale aus gegenseitigen Ablehnungen führen, sodass der Bildungserfolg in der Schule letztlich ausbleibt. Solche sind auch später im Lebenslauf, etwa an der Universität oder am Arbeitsplatz denkbar. Auch wenn ein Kind aus der Arbeiterschicht ein Studium schon aufgenommen hat, kann die unterschiedliche Ausstattung mit kulturellem Kapital, wie auch der unterschiedliche Werthorizont, zur Entfremdung von den hauptsächlich aus der Mittelschicht stammenden Kommilitonen führen. Dieser Umstand erschwert nicht nur den Lernerfolg, sondern lässt möglicherweise auch ein frühzeitiges Ausscheiden aus dem Studium als Option erscheinen. Hier kommt besonders die unterschiedliche Ausstattung mit kulturellem Kapital und einem anderen Wertehaushalt zum tragen. Denn nicht nur in Bezug auf die sozial-strukturelle Herkunft ist das Kind aus der Arbeiterschicht in der Minderheit. Auch die ästhetischen Vorlieben, politischen Präferenzen und Vorstellungen eines gelungenen Lebens generell werden im Zweifelsfall anders ausfallen, als bei den Kommilitoninnen und Kommilitonen aus der Mittelschicht. All dies kann zu einer Entfremdung führen, mit dem Leben an der Universität und den Menschen dort und sich in schlechteren Studienleistungen oder gar Abbrüchen äußern (Aries & Seider, 2005; Lehmann, 2010; Seider, 2008).

6.2.8.5 Werte und kulturelles Kapital

Ähnliche Prozesse, wie die von Willis besprochenen über das Aufeinanderprallen unterschiedlicher Klassenkulturen in der Schule hat auch Bourdieu beschrieben, hier allerdings unter dem Stichwort des „kulturellen Kapitals“. Wo liegen also Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen Wertvorstellungen und kulturellem Kapital? Wie schon in Kapitel 4 dargelegt, dass es sich bei kulturellem Kapital im weiteren Sinne um die intime Kenntnis eines sozial legitimierten symbolischen Codes handelt, also dessen, was in einer Gesellschaft als Hochkultur angesehen wird. Dies wirkt entweder dadurch, dass es Fähigkeiten fördert, die funktional im Hinblick auf den Erwerb von Wissen, Fähigkeiten, Fertigkeit und Bildungstiteln sind oder durch soziale Schließung, indem Personen, die den notwendigen symbolischen Code beherrschen, Einlass zu sozialen Positionen gewährt wird. Kulturelles Kapital findet zudem seinen Ausdruck in bestimmten ästhetischen Präferenzen. Bei den hier angesprochenen Werten handelt es sich im Gegensatz dazu um Präferenzen, die die eigenen Lebensumstände betreffen, sowie die sozialen und politischen Rahmenbedingungen dazu. Sie wirken in erster Linie, in dem sie Handeln leiten. Allerdings können die beiden anderen Kanäle: derjenige der

differentiellen Fähigkeitenentwicklung sowie derjenige, der soziale Schließung, ebenfalls über diese Werte funktionieren. Selbstdisziplin ist ein Wert und wenn dieser auch gelebt wird, kann sich dies positiv auf schulische Leistungen etc. auswirken. Zudem können in Schule und Beruf Lehrer, Vorgesetzte und Kollegen „Zugehörige“ zum eigenen Kreis nicht nur an deren ästhetischen Präferenzen und richtigen Umgang mit kulturellen Produkten erkennen, sondern auch am gemeinsam geteilten Verständnis über ein gutes und erfolgreiches Leben.

Unterschiede erkennt man auch in den Wirkungsweisen: Während Werte sich über primäre, sekundäre und tertiäre Effekte auswirken können, bezieht sich die Wirkung kulturellen Kapitals hauptsächlich auf die Entwicklung produktiver Fähigkeiten und Fremdselektion, weniger jedoch auf die Selbstselektion in unterschiedliche Bildungskarrieren.

6.3 Zusammenfassung

Dieses Kapitel thematisierte die Rolle, die Wertvorstellungen bei der intergenerationalen Transmission sozialer Ungleichheit spielen. Ohne eine fundierte Kenntnis der Ursachen sozialer Ungleichheit ist die Entwicklung geeigneter Programme und Interventionsmethoden zum Abbau sozialer Ungleichheit nicht möglich. Daher ist es notwendig, die Mechanismen zu studieren, über die soziale Benachteiligungen von einer Generation an die nächste weitergegeben werden. Es wurde daher untersucht, inwieweit Wertvorstellungen, die der sozialen Lage der Eltern entspringen, Teil der sozialen Herkunft sind, die zu einer ungleichen Verteilung von Lebenschancen führen. Die Frage nach den Mechanismen des Zusammenhangs von Werten und sozialer Lage wurde hier mit der Frage nach anderen Faktoren, die zu einer Reproduktion sozialer Ungleichheitslagen führen, verbunden.

Der erste Abschnitt gab einen Überblick über die Forschungen zu sozialer Mobilität und dem Staterwerbungsprozess. Es wurde zudem in die Unterscheidung primärer, sekundärer und tertiärer Effekte bei der Erklärung von Bildungsunterschieden zwischen Schichten eingeführt: Erstere wirken über die individuell unterschiedliche Herausbildung von auf dem Arbeitsmarkt verwertbaren Fähigkeiten, die sekundären Effekte beziehen sich auf die freiwillige Selbstselektion in verschiedene Bildungswege aufgrund differierender Präferenzen zwischen den Schichten und tertiäre Effekte auf Prozesse der Fremdselektion und sozialer Schließung.

Der zweite Abschnitt stellte Faktoren, die im Prozess der Statuszuweisung eine wichtige Rolle spielen, im Einzelnen vor. Dabei wird deutlich, dass eine Vielzahl von Komponenten bei der empirischen Betrachtung des Stratifizierungsprozesses beachtet werden müssen. Dazu gehören die materiellen (Einkommen, Vermögen), kulturellen (kulturelles Kapital, Erziehungsstil, Aspirationen) und sozialen Ressourcen (Netzwerke) des Elternhauses sowie auch die individuellen Merkmale des Kindes (kognitive und nicht-kognitive Fähigkeiten, eigene Aspirationen, Freundeskreis). Es wird außerdem deutlich, dass die meisten dieser Komponenten

auf mehrere Arten wirken können und primäre mit sekundären und tertiären Effekten kombinieren.

Der dritte Abschnitt schließlich befasste sich explizit mit der Rolle von Werten und wie diese im institutionellen Rahmen des Bildungssystems und der Einrichtung Schule wirken. Es zeigt sich, dass Werte sowohl in der Form primärer, als auch sekundärer und tertiärer Effekte Einfluss auf die Ungleichheitsproduktion nehmen können. Der Wert der Autonomieorientierung im Sinne Kohns z. B. kann, erstens, Heranwachsende zu Selbstdisziplin und der Fähigkeit zu Gratifikationsaufschub anhalten - beides non-kognitive Fähigkeiten, die in einem erweiterten Humankapitalbegriff zugeordnet werden können und auf dem Arbeitsmarkt als verwertbare Fertigkeiten gesucht werden. Zweitens variiert der subjektive Wert unterschiedlicher Bildungsabschlüsse auch mit dem individuellen Werthaushalt: Was persönlich als wichtig im Leben gilt, bestimmt auch, was als Nutzen der unterschiedlichen Ausbildungswege empfunden wird und führt so zur Selbstselektion in unterschiedliche Bildungskarrieren. Drittens schließlich, können Werte auch über Prozesse der Selbstselektion wirken, z.B. etwa indem Lehrer Anerkennung besonders an Kinder vergeben, die mit ihnen die gleichen Werte teilen oder in dem eine kollidieren Wertauffassungen, beispielsweise im beruflichen System, zur Vorenthaltung beruflicher Chancen führen.

6.3.1 Rückblick auf den ersten Teil

Damit endet der erste, theoretische Teil dieser Arbeit, der sich mit Konzeption von Werten und ihrem Einfluss auf Handeln (Kapitel 2), einem Überblick über die bisherige, soziologische Werteforschung (Kapitel 3), sowie mit der Verbindung von Werten zu sozialen Ungleichheitslagen (Kapitel 4), zur Berufswahl Jugendlicher (Kapitel 5) und dem Statuserwerbsprozess insgesamt (Kapitel 6) beschäftigt.

Die Diskussion von Werten und Handeln in Kapitel 2 kam dabei zu zwei zentralen Ergebnissen: Werte sind als generelle, sozial bedingte Zielvorstellungen über ein lebenswertes Leben zu verstehen und wirken über die Formung individueller Präferenzen leitend auf Handlungen ein. Sie sind konzeptionell von Normen zu unterscheiden, die sich inhaltlich auf das Zusammenleben von Menschen beziehen und daher handlungseinschränkend wirken.

Kapitel 3 präsentierte die bisherige soziologische Werteforschung, die traditionell makro-soziologisch ausgerichtet ist und sich hauptsächlich mit Fragen des Wertewandels in post-industriellen Gesellschaften und dem internationalen Vergleich von Werten beschäftigt hat. Es zeigt sich, dass unterschiedliche Wertschemata besonders hinsichtlich einer Dimension große Übereinstimmung aufweisen, mit Selbstentfaltungswerten an dem einen und Materialismus und traditioneller Sozialmoral am anderen Pol. Diese Dimension ist bedeutend sowohl für den Vergleich von Kulturen, als auch für den Vergleich von Generationen innerhalb einer Gesellschaft bei der Betrachtung des Wertewandels.

Kapitel 4 diskutiert den Zusammenhang von Werteinstellungen und sozialer Ungleichheit. Dafür wurde zunächst in unterschiedliche Maße sozialer Ungleichheit sowie die Unterscheidung von vertikalen und horizontalen Konzepten eingeführt.

Im Anschluss daran wurde die Konzeption kultureller Distinktion anhand des ästhetisch-expressiv Präferenzen und Ausdrucksweisen vorgestellt und auf Werte eingegangen. Es wurde gezeigt, wie Werte als moralisch-ethische Vorstellungen ebenfalls Gegenstand von Distinktionspraktiken zwischen den Mitgliedern unterschiedlicher Klassen fungieren.

Kapitel 5 stellt Überlegungen bezüglich der Relevanz von Werten für individuelles Handeln am Beispiel der Berufswahl an. Dafür wurde zunächst die soziologische Bedeutung des Berufskonzepts herausgearbeitet und auf die Verzahnung von Berufen mit normativen Einstellungen und Erwartungen eingegangen, die den Beruf zu mehr als einem bloßen Mittel des Gelderwerbs werden lassen. Im Anschluss daran wurden Berufswahltheorien aus der Soziologie, der Ökonomie und der Psychologie diskutiert. Dabei wurde auch der Einfluss von Wertvorstellungen auf den Berufswahlprozess und die Herausbildung beruflicher Interessen verdeutlicht.

Kapitel 6 schließlich präsentierte Einflussfaktoren auf den Prozess der intergenerationalen Transmission von sozialen Ungleichheitslagen und den Staterwerbprozess Jugendlicher. Es wurden sowohl Faktoren als auch Mechanismen der Ungleichheitsproduktion diskutiert sowie Überlegungen angestellt, wie und an welcher Stelle Wertvorstellungen ihre Wirkung auf den Stratifikationsprozess der Gesellschaft ausüben können. Zudem wurde auf die Rolle von Wertvorstellungen als eines weiteren kulturellen Faktors neben dem üblicherweise in diesem Zusammenhang diskutierten kulturellen Kapital eingegangen.

Der folgende zweite Teil dieser Arbeit setzt einige der hier erarbeiteten Perspektiven in empirische Analysen um. Dazu wird zunächst der Zusammenhang von sozialer Lage und Wertvorstellungen im Zeitalter der Individualisierung überprüft, der dann die Ausgangslage für die folgenden Analysen über den Einfluss von Wertvorstellungen auf die Berufswahl und den Staterwerbprozess von Jugendlichen bildet.

Teil II

Empirische Untersuchungen über den Zusammenhang von Wertorientierungen, Berufswahl und Sozialstruktur

Kapitel 7

Wertemessung und Effektmodellierung

Der zweite Teil der Arbeit berichtet Ergebnisse von Analysen über den Zusammenhang von Werten, der sozialen Lage (Kapitel 8), der Berufswahl (Kapitel 9) sowie dem Prozess sozialer Mobilität von Individuen (Kapitel 10).

Kapitel 8 überprüft empirisch die Ausgangslage der hier zu Grunde gelegten Forschungsfragen: Nur wenn sich auf der Makroebene ein Zusammenhang zwischen sozialer Lage und Wertvorstellungen identifizieren lässt, ist überhaupt ein Zusammenhang zwischen dem individuellen Berufswahl und Statuserwerbsprozess und individuellen Wertvorstellungen anzunehmen. Kapitel 9 kann dann als ein Test der Hypothese betrachtet werden, dass Werte individuelle Lebenslaufentscheidungen beeinflussen, während Kapitel 10 empirisch auf die direkte wie vermittelnde Ungleichheitswirkung von Werten eingeht.

Kapitel 7 zu Beginn diskutiert Grundlagen der darauf folgenden Analysen: die empirische Strategie, die Datenbasis, die Messung von Werten sowie deren Stabilität auf individueller Ebene. Dieses Kapitel ist damit ein vorbereitendes Kapitel für die daran anschließenden Analysen über den Zusammenhang von Werten, individuellem Handeln und sozialer Position der Individuen. Dabei gibt es zwei Schwerpunkte, auf die eingegangen wird. Zunächst wird das generelle Analysedesign und die Datenbasis beschrieben, die den Analysen zu Werten, Berufswahl und Statuserwerb zu Grunde gelegt werden. Dann wird auf die wichtige Annahme der Wertstabilität sowie auf Probleme der Wertmessung und die Modellierung von indirekten Effekten mittels Strukturgleichungsmodellen eingegangen.

Im ersten Abschnitt wird auf die empirische Strategie eingegangen, um den Effekt von Werten auf Handeln und die intergenerationale Vererbung von Ungleichheiten empirisch untersuchen zu können. Hier wird auf den Gedanken zurückgegriffen, dass sich dieser Effekt besonders bei Lebenslaufentscheidungen wie der Berufswahl beobachten lassen sollte. Die empirische Strategie stützt sich zumindest teilweise

auf die Annahme individueller Stabilität in den Wertorientierungen. Zusätzlich ist der Zeitpunkt der Wertemessung entscheidend, da sichergestellt werden soll, dass es sich bei den gemessenen Zusammenhängen tatsächlich um Einflüsse der zuvor erhobenen Wertvorstellungen handelt und nicht etwa um spätere Adaptionen dieser Wertvorstellungen an die im Anschluss erlebte berufliche Realität.

Im zweiten Abschnitt wird das Sozio-oekonomischen Panels vorgestellt, auf dessen Daten vor allem die Analysen von Kapitel 9 und 10 basieren. Dabei werden dessen Möglichkeiten für die Analyse von Statusübergängen und Bildungsverläufen erläutert sowie die Vorteile eines längsschnittlichen Analysedesigns und einer prospektiven Wertemessung hervorgehoben, die eine zeitliche Separierung von Wirkungen und Effekten zulässt. Es zeigt sich außerdem, dass das SOEP über einen reichen Schatz an Bildungs- und Arbeitsmarktrelevanten Variablen verfügt, die zur Kontrolle möglicher konfundierender Effekte eingesetzt werden können.

Im dritten Abschnitt werden die Messverfahren zur empirischen Erfassung individueller Wertvorstellungen betrachtet. Das Problem der Wertmessung hat in der Literatur große Beachtung gefunden, wobei insbesondere die Frage, ob Rating- oder Rankingverfahren zur Messung von Werten angemessener sind, breit diskutiert wurde. Beide Messmethoden führen zu Daten mit unterschiedlichen Eigenschaften, die jeweils mit einer Reihe von Vor- und Nachteilen verknüpft sind. Deshalb werden die Ipsativierung der Items und die Spezifizierung eines Faktors zur Modellierung der gemeinsamen Messvarianz im Rahmen einer konfirmatorischen Faktorenanalyse als Strategien skizziert, um diesen Problemen zu begegnen. Abschließend wird kurz die Methode des Strukturgleichungsmodells erläutert. Diese schließt zum Einen unmittelbar an die Verwendung von konfirmatorischen Faktorenanalysen für die Modellierung von Werten an, zum Anderen eignen sie sich in besonderer Weise, um an die Pfadmodelle der Staterwerbungs-forschung anzuknüpfen und damit auch die Mechanismen der intergenerationalen „Vererbung“ sozialer Ungleichheitspositionen empirisch zu testen.

Im vierten Abschnitt wird die intra-individuelle Stabilität von Wertvorstellungen thematisiert. Diese ist aus für die Identifizierungen von Werteffekten auf individuelles Handeln von großem Interesse. Gleichzeitig herrscht in der Literatur Uneinigkeit darüber, ob Wertvorstellungen im Lebensverlauf als starr zu betrachten sind oder doch Alters- bzw. Lebenszykluseffekte auftreten. Einer der Gründe für diese Uneinigkeit ist der Mangel an langfristigen Panelstudien, die allgemeine Wertindikatoren beinhalten. Vor diesem Hintergrund wird das sozio-oekonomische Panel (SOEP) analysiert, das für einen Zeitraum von 20 Jahren die Analyse der intra-individuellen Stabilität des Inglehartschen Postmaterialismus ermöglicht.

7.1 Analysestrategie

An dieser Stelle wird auf die empirische Strategie eingegangen, die verwendet wird, um Effekte von Werten auf individuelles Handeln und die intergenerationale Vererbung von Ungleichheiten untersuchen zu können. Dabei wird die Idee ver-

folgt, dass sich Werte als Leitideen eines guten Lebens insbesondere in wichtigen, den Lebenslauf betreffenden Entscheidungen bemerkbar machen sollten (vgl. Kapitel 2). Gleichzeitig sprechen die Ergebnisse der Einstellungsforschung dafür, dass sich generelle Wertvorstellung, wenn überhaupt, dann in weitreichenden Lebenslaufentscheidungen niederschlagen. Darauf aufbauend untersucht diese Arbeit die Lebenslaufentscheidung der jugendlichen Berufswahl, um den Einfluss von Wertvorstellungen zu überprüfen.

Die Erklärung individuellen Handelns im Lebensverlauf steht häufig vor dem großen Problem, über bloße Korrelationen zwischen Variablen hinaus keine genauen Aussagen über deren kausalen Zusammenhang treffen zu können. Die Probleme der unbeobachteten Heterogenität, der Selbstselektion und der Richtung des Zusammenhangs spielen hier eine entscheidende Rolle. Durch unbeobachtete Heterogenität, d. h. Einflussfaktoren, die nicht direkt beobachtet werden können, kann es leicht zur verzerrten Schätzung von Zusammenhängen kommen. Dieses auch als Drittvariablenproblem bekanntes Phänomen tritt z. B. auf, wenn der unbeobachtete Faktor sowohl mit erklärenden als auch mit der abhängigen Variable korreliert und beide gleichzeitig beeinflusst. Ist dies der Fall, wird der Zusammenhang zwischen abhängiger und erklärender Variable nur verzerrt geschätzt und es kommt zu falschen Schlussfolgerungen.¹

Ein weiteres Problem besteht oft darin, dass die Richtung der gegenseitigen Beeinflussung zweier Variablen nicht klar ermittelt werden kann. Dieses Problem ist durch statistische Standardverfahren wie multivariate Regressionsmodelle alleine nicht in den Griff zu bekommen. Ob z. B. eine bestimmte Berufswahl die Folge bestimmter Werthaltungen ist oder umgekehrt, eine Anpassung des eigenen Wertehaushalts an die (eventuell aus mangelnden Optionen heraus) getroffene Berufswahl darstellt, kann nicht ohne weiteres ermittelt werden.

Beide genannten Phänomene lassen sich als sogenannte Endogenitätsprobleme auffassen. Auf technischer Ebene ist dabei der Fehlerterm in Regressionsanalysen nicht länger unkorreliert mit der erklärenden, unabhängigen Variable, die auf diese Weise nicht länger unabhängig ist. Damit wird eine den meisten Regressionsverfahren zugrunde liegende Annahme verletzt und es kommt zu einer verzerrten Parameterschätzung. Endogenität stellt eines der größten Probleme der empirischen quantitativen Forschung dar und jede Analyse sollte explizit versuchen zu erklären, wie sie mit diesem Problem umzugehen gedenkt.

Ein Ansatz, das Endogenitätsproblem zu umgehen, ist die sogenannte Instrumentvariablen-schätzung (Angrist & Pischke, 2009; Larcker & Rusticus, 2010). Ohne auf Details einzugehen, beruht eine solche Analyse darauf, ein geeignetes Instrument zur Identifizierung des Effektes zur Verfügung zu haben. Bei einem geeigneten Instrument handelt es sich um eine Variable, von der man weiß, dass sie zwar mit der erklärenden Variable x korreliert, nicht aber mit der abhängigen Variable y . Steht ein solches Instrument zur Verfügung, kann diese in ökonomischen Verfahren zur eindeutigen Identifizierung des Effektes von x auf y

¹Ein ähnliches Problem kann auftreten, wenn die betrachtete Stichprobe durch Selbstselektionsprozesse verzerrt ist. Letzten Endes kann das Problem der Selbstselektion allerdings auch als Problem unbeobachteter Heterogenität bzw. ein Drittvariablenproblem betrachtet werden.

genutzt werden. Das Instrument stellt eine Quelle exogener Variation dar, etwa ein „natürliches Experiment“ im Rahmen einer Gesetzesänderung.

Abgesehen davon, dass die Methode der Instrumentvariablen-schätzung in der Soziologie nur selten genutzt wird, liegt das Hauptproblem dieser Methode in der häufig mangelnden Verfügbarkeit eines geeigneten Instruments. Zudem ist die Annahme, dass ein Instrument zwar mit x korreliert, nicht aber mit y , selbst nicht empirisch testbar, sondern muss theoretisch begründet werden. Oft ist es jedoch sehr schwierig eine Variable zu identifizieren, von der plausibel argumentiert werden kann, dass sie ausschließlich mit x , aber nicht mit y korreliert. Aus diesem Grund ist trotz der Eleganz des Ansatzes die Methode der Instrumentvariablen-schätzung in vielen Fällen nicht anwendbar (vgl. Murray, 2006).

Steht ein geeignetes Instrument nicht zur Verfügung, ist es sinnvoll, das Problem unbeobachteter Heterogenität und das Problem der uneindeutigen Kausalrichtung getrennt zu betrachten. Ein herkömmlicher Ansatz zum Umgang mit unbeobachteter Heterogenität ist die Verwendung von Panelmodellen mit fixen Effekten (Allison, 2009). Diese beruhen auf der wiederholten Beobachtung derselben Individuen über mehrere Zeitpunkte hinweg. Die Schätzung der Effekte beruht in diesem Verfahren auf individuellen Veränderungen im Zeitverlauf, nicht aber auf den absoluten Unterschieden zwischen den beobachteten Individuen. Das hat den großen Vorteil, dass für alle zeitkonstanten individuellen Merkmale kontrolliert werden kann, selbst wenn diese nicht selbst gemessen bzw. beobachtet wurden². Gleichzeitig bedeutet das aber auch, dass die Effekte zeitkonstanter Variablen wie z. B. das Geschlecht, nicht geschätzt werden können.

Zudem beruht dieser Ansatz auf einer Wiederholungsmessung der zu untersuchenden Ereignisse. Da es sich bei dem in dieser Arbeit untersuchten Ereignis, der erstmalige Eintritt Jugendlicher in den Arbeitsmarkt, definitionsgemäß um ein einmaliges Ereignis handelt, kann auf die Methode von Panelregressionen ebenfalls nicht zurückgegriffen werden. Deshalb wird dem Problem unbeobachteter Heterogenität auf herkömmliche Weise zu begegnen versucht: durch die theoretische Identifizierung möglicher Drittvariablen und deren Inklusion als Kontrollvariablen. Damit diese Strategie erfolgreich ist, bedarf es eines Datensatzes, der über eine möglichst genaue Messung möglichst vieler, die Berufswahl und den Arbeitsmarkteintritt beeinflussender Variablen verfügt. Dass das SOEP dafür besonders geeignet ist, wird im nächsten Abschnitt erläutert.

Schließlich bleibt das Problem, die Kausalrichtung zu bestimmen, selbst wenn der korrelative Zusammenhang zwischen zwei Variablen unverzerrt geschätzt wurde. Hier kann die allgemeine Kausalitätsannahme zurückgegriffen werden, dass eine Ursache der Wirkung üblicherweise zeitlich vorausgeht. Wenn ein Zusammenhang zwischen x und y gefunden wird und x sich verändert bevor y sich verändert, dann kann man unter Ausschluss von Drittvariablen davon ausgehen, dass x die Ursache für y ist. Die beobachtete zeitliche Reihenfolge soll deshalb hier genutzt werden, um für die Wirkrichtung zwischen Werten und Handeln zu

²Hinzu kommen weitere Annahmen, wie etwa die der Konstanz der Effekte über die Zeit hinweg.

argumentieren. Für das in dieser Arbeit untersuchte Beispiel der Berufswahl bzw. des Arbeitsmarkteintritts bedeutet das, dass die Wertmessung vor der Berufswahl selbst erfolgen muss bzw. bevor der eigentliche Arbeitsmarkteintritt beobachtet wird. Für ein solches Design sind daher Längsschnittdaten von Nöten, in denen die zeitliche Reihenfolge auseinander gehalten werden kann. Andernfalls, in einem reinen Querschnittsdesign, bei dem Wertvorstellungen und Arbeitsmarktstatus zeitgleich erhoben werden, kann nicht mehr entschieden werden, ob es sich bei einem gefundenen Zusammenhang tatsächlich um den Einfluss von Wertvorstellungen auf die Berufswahl handelt oder umgekehrt um die spätere Adaptionen der Wertvorstellungen an die erlebte berufliche Realität nach Berufswahl.

Bei der Argumentation für die ursächliche Wirkung von Wertvorstellungen kann neben der Berücksichtigung der zeitlichen Reihenfolge im Analysedesign auch die individuelle Stabilität von Wertorientierungen genutzt werden. Wenn Wertvorstellungen im Zeitverlauf stabil sind, wie es z. B. die Definition von Werten nahe legt, dann handelt es sich um eine dem Geschlecht analoge Variable, die nicht veränderlich ist und deshalb im Lebensverlauf nicht von anderen Variablen beeinflusst werden kann. Wertvorstellungen wären somit exogen und kämen im hier betrachteten Zusammenhang allein als erklärende Variable in Frage.

Auf eine analoge Argumentation basiert u. a. bei Betrachtung des Einflusses von psychologischen Persönlichkeitsmerkmalen auf den Arbeitsmarkterfolg (Lundberg, 2013). Dabei wird von der Annahme der Psychologie Gebrauch gemacht, dass es sich bei Persönlichkeitsmerkmalen zumindest im Erwachsenenalter um nicht mehr wandelbare Eigenschaften handelt (Costa & McCrae, 1985; Lundberg, 2009). Durch diese Stabilitätsannahme kann argumentiert werden, dass Persönlichkeitsmerkmale in Bezug auf Arbeitsmarktergebnisse exogen sind. Wenn sich statistisch ein Zusammenhang zwischen Persönlichkeitsmerkmalen und Arbeitsmarktergebnissen identifizieren lässt und eine Verzerrung durch unbeobachtete Drittvariablen ausgeschlossen werden kann, lässt sich der gefundene Effekt als ein direkter Persönlichkeitseffekt interpretieren.

Die Interpretation dieses Effekts als eines Kausaleffekts mit eindeutiger Wirkrichtung hängt an der Annahme, dass Persönlichkeitsmerkmale im Lebensverlauf stabil sind. Bei der Betrachtung des Einflusses von Werten auf Handlungen und Lebenslaufereignisse auf der Mikroebene könnte die Stabilität von Werten daher genutzt werden, um analog für die Exogenität von Wertorientierungen zu argumentieren. Dafür ist es aber unerlässlich, dass sich diese Stabilität auch empirisch nachweisen lässt. Dieser Frage wird gegen Ende des Kapitels nachgegangen. Zunächst wird aber auf die Datenbasis eingegangen, die dieser Arbeit größtenteils zu Grund liegt.

7.2 Datenbasis: Das Sozio-oekonomischen Panel (SOEP)

Das sich aus dem vorherigen Abschnitt ergebende Untersuchungsdesign zum Einfluss von Werten auf die Berufswahl und den Statuserwerbsprozess lässt sich folgendermaßen zusammenfassen: Prospektiv werden Wertvorstellungen von Jugendlichen gemessen, bevor diese in den Arbeitsmarkt eintreten. Anschließend wird der erste ausgeübte Beruf der Jugendlichen ermittelt bzw. welche gesellschaftliche Position sie im Alter von 30 Jahren einnehmen. Für dieses Untersuchungsdesign sind die Daten des sozio-oekonomischen Panel (SOEP) in besonderer Weise geeignet. Von Beginn an war es das Ziel des SOEP, individuelle Lebensverläufe mithilfe prospektiv erhobener Daten zu erfassen und aus dem Zusammenspiel von Haushaltskontext und individuellen Merkmalen im theoretischen Rahmen der Lebensverlaufsforschung zu erklären (vgl. Krupp, 2008; Mayer, 2002). Im Rahmen des SOEP wird dafür jährlich eine repräsentative Stichprobe aller Haushalte in Deutschland und der darin lebenden Personen befragt (Wagner *et al.*, 2007; Schupp, 2009). Da es sich um ein Panel, d. h. eine Wiederholungsbefragung handelt, werden alle Haushalte samt aller darin lebenden Personen einmal pro Jahr interviewt.

Mit dem SOEP ist die Möglichkeit gegeben, institutionell bedingte Übergänge in einer individuellen Perspektive in einem repräsentativen Mehr-Kohortendesign für die gesamte deutsche Wohnbevölkerung abzubilden (vgl. zu diesem Abschnitt Lohmann *et al.*, 2009). Dabei waren zunächst die Übergänge in berufliche oder tertiäre Ausbildung und der anschließende Übergang in den Arbeitsmarkt gerade für die Sozialstrukturanalyse und die Bildungssoziologie von zentralem Interesse (vgl. allgemein Muller & Shavit 1998 sowie basierend auf SOEP-Daten Buechtemann *et al.* 1993; Scherer 2001, 2005). Die hierfür notwendigen Informationen, etwa die aktuelle Bildungsbeteiligung und die aktuelle sowie die erste Erwerbstätigkeit, gehören jedes Jahr zu den Standarderhebungsinhalten des SOEP. Über das Konzept des Haushaltspanels liegen allerdings schon für Kinder, die selbst noch nicht für das SOEP befragt werden, Proxyinformationen ab der Geburt vor, so zu Krippen- und Kindergartenbesuch sowie zu frühen Übergängen im Bildungssystem. Mit der fortschreitenden Laufzeit des SOEP lassen sich auf diese Weise immer längere Bildungs- und Statusverläufe bis hin zur beruflichen Weiterbildung nachzeichnen. Es ist gerade diese Möglichkeit, Bildungsverläufe und Statusveränderungen abbilden zu können, die das SOEP für viele empirische Studien interessant macht (Kratzmann & Schneider, 2009; Spiess *et al.*, 2003; Schneider, 2004).

Durch das Poolen von Daten, d. h. das Zusammenfassen mehrerer Kohorten über die Zeit hinweg, lassen sich meist auch für die Analyse besonderer Bevölkerungsgruppen (etwa bestimmte Alters-, Bildungs- oder Berufsgruppen) ausreichende Fallzahlen erreichen. Die erstmalige Aufnahme einer beruflichen Tätigkeit wird z. B. jedes Jahr für etwa 120 bis 280 Jugendliche und junge

Erwachsene beobachtet.³ Durch das Poolen der Daten seit 1984 können so inzwischen mehr als 5.000 Ersteintritte in den Arbeitsmarkt untersucht werden.⁴ Gleichzeitig liegen für Teilnehmende, die bei Eintritt in das SOEP bereits erwachsen waren, auch Retrospektivangaben in gesonderten Lebenslauffragebögen in weitaus größeren Fallzahlen vor, aus denen sich auch der Berufseinstieg nachvollziehen lässt. Diese sind allerdings mit dem großen Nachteil verbunden, dass sich wichtige Faktoren bei der Berufseinmündung wie subjektive Aspirationen oder auch Persönlichkeitsmerkmale nicht unverzerrt retrospektiv erfassen lassen und deshalb für viele Analyse von Bildungsübergängen und Statusverläufen nicht in Frage kommen.

7.2.1 Der Jugendfragebogen und die Messung kognitiver und nicht-kognitiver Fähigkeiten

Seit dem Jahr 2000 wurde nicht nur das generelle Frageprogramm des SOEP thematisch um sozialpsychologische Konstrukte erweitert, sondern es wurden zudem zusätzliche altersspezifische Fragebögen entwickelt und in das Befragungsprogramm der SOEP-Haushalte aufgenommen. Im Jahr 2000 wurde mit dem SOEP-Jugendfragebogen zum ersten Mal ein spezifisch auf Jugendliche zugeschnittenes Erhebungsinstrument eingesetzt. Der Fragebogen soll Erklärungen über den zukünftigen Lebenslauf ermöglichen, indem günstige und ungünstige psychologische Entwicklungsbedingungen, aber auch individuelle Zielvorstellungen, Kompetenzen und Einstellungen erhoben werden.

Ein weiteres zentrales Interesse ist die Ermöglichung detaillierter intergenerationaler Analysen und die Betrachtung der Herausbildung von Positionen sozialer Ungleichheit. Erfasst werden alle Jugendlichen, die in einem Jahr 17 Jahre alt werden und damit gemäß Studiendesign erstmals als eigenständige Befragte am SOEP teilnehmen. Dabei zeichnet sich die SOEP Jugendbefragung auch dadurch aus, dass die Stichprobe schrittweise von Jahr zu Jahr mit jeder neu einbezogenen Befragtenkohorte anwächst, sodass man von einer kumulativen Kohortenstichprobe sprechen kann, die inzwischen inklusive des Erhebungsjahres 2011 auf insgesamt ca. 4000 Fälle angewachsen ist. Vor dem Jahr 2000 ist aus Proxyinformationen der Eltern für die Phase der Kindheit und Jugend vor allem das Alter, Geschlecht, Betreuungssituation, der Typ der besuchten Schule sowie Informationen zur Kinderbetreuung bekannt.

Dieses verstärkte Interesse an der Kindheits- und Jugendphase im Frageprogramm steht im Zusammenhang einer seit geraumer Zeit sich vollziehenden generellen verhaltenswissenschaftlichen Erweiterungen des SOEP (Schupp *et al.*,

³Eine Schwierigkeit ergibt sich hier aus der Tatsache, dass man bei den Einstiegen in den Arbeitsmarkt unterscheiden muss, ob es sich dabei um reine Nebenjobs handelt, oder um „echte“ Übergänge in den Arbeitsmarkt, nach der Beendigung der Ausbildung. Dafür sollte Art der Tätigkeit (Teilzeit bzw. Vollzeit) geachtet werden und ob gleichzeitig noch eine Bildungsbeteiligung in Form einer schulischen, betrieblichen oder universitären Ausbildung vorliegt.

⁴Für etwa ein Viertel dieser Fälle liegen zudem Informationen über Grundschulbeteiligung und den Übergang in die Sekundarschule vor.

2008). Die Motivation hierfür ergibt sich vor allem aus dem Wunsch aller sozial- und verhaltenswissenschaftlichen Teildisziplinen nach einer besseren Erklärung des menschlichen Verhaltens auf Basis einer interdisziplinären Datenerhebung, die idealerweise auf einer stärker integrierten Theorie und auf mehr Informationen über die (früheste) Kindheit aufbaut. Auch gerade unter Ökonomen setzt sich verstärkt die Erkenntnis durch, dass für die Erklärung ökonomischen sowie generellen Verhaltens Faktoren wie kognitive Fähigkeiten, soziale Fertigkeiten und Präferenzen, Wertvorstellungen, Peer-Beziehungen, Netzwerke, Sozialkapital, Vertrauen etc. eine wichtige Rolle spielen. Diesen Tendenzen wird mit der Erweiterung des Frageprogramms und der Einbeziehung der Kinder und Jugendlichen als eigene Ziel- und Befragungspersonen Rechnung getragen. Dabei ist die Leitidee der SOEP-Erhebungsreform, möglichst früh in der Kindheit und möglichst breit handlungsleitende Persönlichkeits- und andere Merkmale zu erheben. Dies bedeutet eine Öffnung des SOEP hin zur Psychologie, die zugleich das SOEP auch für Fragen der Jugendsoziologie und Sozialisationsforschung interessant werden lässt (Trommsdorff, 2009).

Aufgrund der Forschungstradition des SOEP wurden in erster Linie sozialökonomisch relevante Psychologiekonzepte wie z. B. Selbstwirksamkeitsüberzeugungen ausgewählt. Zusätzlich wird die bisherige und aktuelle Bildungsbeteiligung inklusive Angaben zu Schulnoten und zur Empfehlung einer weiterführenden Schule, individuelle Bildungsaspirationen (angestrebten Bildungsabschlüssen und dem angestrebten Beruf), Einstellungen zur Berufswahl, Zukunftsaussichten und außerschulische Aktivitäten erhoben.⁵ So erlaubt das erhobene Themenspektrum breit gefächerte Analysen zu Themen wie intergenerationale Vererbung von Kompetenzen, Präferenzen und sozialen Positionen, oder den Einfluss von Eltern/Kind-Beziehungen auf Bildungserfolge und Familiengründung, um nur einige Beispiele zu nennen. Seit 2006 werden mittels eines Zusatzinstruments außerdem die kognitiven Kompetenzen der 16 bis 17-Jährigen getestet.⁶ Auf diese Weise kann untersucht werden, welchen Einfluss Faktoren wie mütterliche Berufstätigkeit, Familienstrukturen, Erziehungsstile, Schule, etc. auf die kognitive und soziale Entwicklung von Kindern ausüben.

7.3 Die Messung und Modellierung von Wertvorstellungen

Die korrekte Messung von Wertorientierungen ist ein Thema, das in der empirischen Sozialforschung seit langem umstritten ist. Dabei hat sich der Streit immer wieder an der Frage entzündet, ob Rating- oder Rankingverfahren das geeignete Mittel für die Messung von Wertorientierungen sind (Krosnick & Alwin, 1988; Van Deth, 1983b; Klein & Arzheimer, 2000; Sacchi, 2000). In einem

⁵Für einen detaillierten Überblick über die im Jugendfragebogen erhobenen Skalen und dessen Entwicklung siehe Weinhardt & Schupp (2011).

⁶Für einen kritischen Überblick über unterschiedliche Kompetenzkonzepte in den Sozialwissenschaften siehe (Klieme & Hartig, 2008).

Ratingverfahren werden den Befragten verschiedene wertgebundene Statements vorgelegt, deren persönliche Wichtigkeit sie anhand einer Likertskala beurteilen sollen. Bei einem Ranking-Verfahren, werden die wertbezogenen Items in einer alle Items umfassenden Liste präsentiert und die Befragten gebeten, diese in die von ihnen präferierte Reihenfolge zu bringen. Rankings waren lange Zeit das bevorzugte Mittel zur Erhebung von Wertvorstellungen. Mit dem Aufkommen des Personal Values Questionnaire (PVQ) von Schwartz (1994; 2011) wird heute jedoch hauptsächlich auf Ratings gesetzt. Im Folgenden werden kurz Vor- und Nachteile der beiden Verfahren erläutert.

7.3.1 Ranking-Verfahren

Rankings waren das von Rokeach bevorzugte Verfahren, für das er Studienteilnehmern 18 verschiedene Wertitems vorlegte und in eine Rangfolge bringen ließ (Rokeach, 1973; Rokeach & Ball-Rokeach, 1989). Auch der Postmaterialismus-Index von Inglehart ist als Ranking angelegt, wobei eine Kurz- und eine Langversion existiert. Die Kurzversion besteht aus den bekannten vier Politikzielen zu Aufrechterhaltung von Ruhe und Ordnung und Bekämpfung von Inflation (Materialismus) sowie mehr Mitspracherechte und Schutz der freien Meinungsäußerung (Postmaterialismus). Die Befürworter des Ranking-Verfahrens gehen davon aus, dass durch das Antwortformat Befragte gezwungen sind, sich mit den Items inhaltlich auseinander zu setzen und auf diese Weise reflektiertere Aussagen seitens Befragten zustande kommen, die zu einer valideren Wertemessung führen (Van Deth, 1983b). Dieser Argumentation gemäß laden Rating-Verfahren zu unreflektiertem, oberflächlichem Antwortverhalten (Satisficing) ein (Krosnick & Alwin, 1988; Krosnick *et al.*, 1996) und führen zu geringerer Varianz in den Antworten.

Unstrittig ist, dass Rankings Befragten kognitiv mehr abverlangen als Ratings. Der Vorteil vertiefter Auseinandersetzung mit den vorgelegten Items kann jedoch in einen Nachteil umschlagen und Befragte überfordern. Die Aufgabe, beim Vergleich einer 18-Item-Liste spontan anzugeben, welches das wichtigste ist, bzw. wie die Abstufung der Items im Einzelnen aussehen soll, ist nicht trivial. Das Problem verstärkt sich, je mehr Items die vorgelegte Liste umfasst.

Unklar ist auch, ob dieser Zwang, sich zwischen Werten entscheiden zu müssen, der gelebten Realität der Befragten oder der Natur der abgefragten Werte entspricht. Zwar können Werte in bestimmten Situationen durchaus miteinander konkurrieren, sodass zur Verwirklichung des einen auf einen anderen verzichtet werden muss. Es kann aber nicht vornherein davon ausgegangen werden, dass sich zwei Wertoptionen theoretisch definitiv ausschließen. Diese Anforderung dürfte viele Befragte kognitiv überfordern, da eine Priorisierung zwischen zwei konkreten Werten erst in einem tatsächlichen, realen Konfliktfall vorgenommen werden dürfte, aber nicht auf abstrakter Ebene in einer Interviewsituation (Alwin & Krosnick, 1985). Allerdings geht Inglehart davon aus, dass Zwang zu Entscheidungen theoretisch durch den Umstand gerechtfertigt wird, dass auch Politik zwangsläufig auf der Wahl zwischen Alternativen beruht (Inglehart &

Abramson, 1999).

Wenn Befragte zu arbiträren Entscheidungen zwischen Wertalternativen gezwungen werden, die für sie inhaltlich ohne Bedeutung sind, leidet darunter die Validität und Reliabilität der Messung (Maio *et al.*, 1996). Es zeigt sich auch, dass die logische Konsistenz der von den Befragten angegebenen Item-Rangfolgen (deren Transitivität) oft nicht gegeben ist, wenn diese nicht von vornherein durch das Befragungsverfahren erzwungen wird. Gegen Ranking-Verfahren spricht schließlich auch der pragmatische Einwand, dass ein komplettes Ranking einer großen Anzahl von Items für einen herkömmlichen Survey sehr zeitaufwendig ist, nicht ohne zu Hilfenahme von Listen bzw. Papierkarten auskommt und dadurch etwa für Telefonsurveys impraktikabel erscheint (Alwin & Krosnick, 1985).

Schließlich ergibt sich bei Rankingverfahren das Problem, wie die gewonnen Rangfolgen statistisch auszuwerten sind. Für herkömmliche Analysemethoden wird davon ausgegangen, dass die Werte der einzelnen Items einer Werteskala statistisch unabhängig voneinander sind. Dies ist bei Items aus einem Rankingverfahren aber nicht der Fall, wie leicht einzusehen ist. Verfügt die Werteskala über vier Items (wie etwa der Inglehart-Index), dann muss man nur die Antwort zu drei der Items zu kennen, um logisch auf den Wert des vierten Items schließen zu können. Das ist der Fall, weil in einer Rangfolge jeder Platz nur einmal vergeben werden kann und die Positionen dadurch untereinander linear abhängig sind. Man spricht in diesem Fall von einer Ipsativität der Items, durch die unabhängig von inhaltlichen Zusammenhängen Korrelationen zwischen den Items automatisch induziert werden (Chan & Bentler, 1993; Krosnick & Alwin, 1988; Van Deth, 1983b). Für solche Daten sind herkömmliche statistische Analyseverfahren wie etwa eine Faktorenanalyse nicht mehr geeignet, da diese die statistische Unabhängigkeit der Items voraus setzen (Johnson *et al.*, 1988; Cornwell & Dunlap, 1994; Greer & Dunlap, 1997). Diese Punkte zusammen genommen sprechen gegen die Validität, Reliabilität und Praktikabilität eines Rankingverfahrens, zumindest wenn die Anzahl der Items groß und die Items inhaltlich ähnlich sind.

7.3.2 Rating-Verfahren

Das zur Zeit populärste und verbreitetste Instrument zur Messung von Werten ist der Personal Value Questionnaire (PVQ) von Schwartz (1992; 1994). Obwohl der PVQ sich inhaltlich auf die Arbeiten von Rokeach bezieht und auch einige Items von diesem übernimmt, setzt Schwartz auf das Rating-Verfahren bei der Wertemessung. Die Befragten werden gebeten, mittels einer 9-stufigen Likert-Skala (von 7 bis -1) anzugeben, wie wichtig ihnen unterschiedliche Wertitems als grundlegende Prinzipien der eigenen Lebensführung („a guiding principle of my life“) sind. Für Schwartz ist das Rating-Verfahren vorzuziehen, da es erlaubt, unterschiedlichen Werten gleiche Wertigkeit zuzuweisen und die im Ranking-Verfahren erzwungene Rangordnung oft nicht der Lebensrealität der Befragten entspricht.

Allerdings sind auch Rating-Verfahren problembehaftet. Das größte Problem ist

zugleich der Grund, warum Werteforscher zunächst eher auf Ranking-Verfahren setzten: Rating-Verfahren tendieren dazu, eine nur geringe Itemvarianz zu generieren, die dazu meist noch eine stark schiefe Verteilung in Richtung des positiven Pols aufweist. Dies hat konzeptionelle Gründe: Werten stellen definitionsgemäß etwas allgemein wünschenswertes dar, dass oft in seiner Wünschbarkeit von vielen Befragten geteilt wird. Dadurch ergibt sich bei der Erhebung von Wertorientierungen mittels Ratingverfahren nur geringe Variation auf den vorgegebenen Antwortskalen. Die meisten Antworten entfallen auf den Pol "wichtig" und es entsteht eine sehr schiefe Verteilung der Daten.⁷ Diese Schiefe der mittels eines Ratingverfahrens gemessenen Wertitems erschwert die Analyse der Daten, da die Annahme einer Normalverteilung verletzt wird, die aber von Analyseverfahren wie z. B. Hauptkomponentenanalysen vorausgesetzt werden. Zudem leidet die inhaltliche Aussagekraft bzw. die Trennschärfe der Ratings, wenn zu viele Personen ein Item gleichzeitig als wichtig erachten.

Daraus ergibt sich ein weiteres Problem, dass letztendlich ähnlich ausfällt wie in Ranking-Verfahren, wenn auch aus anderen Gründen: die Wertitems zeigen aufgrund ihrer generellen Wünschbarkeit bzw. ihrer Schiefe eine inhaltsunabhängige Korrelation untereinander, die ebenfalls zu Schwierigkeiten bei der Interpretation wie bei der Anwendung von Analyseverfahren führen kann. Hinzu kommt, dass durch die Konzentration der Ratings auf einen nur kleinen Bereich der Antwortskala kaum noch von einer metrischen Variable gesprochen werden kann. Dies erschwert die Wahl geeigneter statistischer Methoden zur Analyse solcher Daten zusätzlich.

Es bleibt festzuhalten: Rankings versetzen Befragte in die artifizielle Situation, zur Wahl zwischen Wertitems gezwungen zu sein, obwohl das nicht ihrer Alltagsrealität entspricht. Zu den sich daraus ergebenden Problemen hinsichtlich Reliabilität und Validität kommt die Tatsache der Ipsativität der Ranking-Items als erschwerendes Faktum hinzu. Daten aus Ratingverfahren sind zwar nicht per se ipsativ, weisen aber aufgrund der generellen Wünschbarkeit von Wertitems im Regelfall enorm schiefe Verteilungen in Richtung des positiven Pols auf, was ebenfalls zu unerwünschten statistischen Eigenschaften der Items führt. Bei der Analyse von Wertitems müssen diese Umstände berücksichtigt werden.

7.3.3 Besondere Probleme der Postmaterialismusmessung

Während die vier Items der Kurzversion des Inglehart-Index sich noch relativ leicht in eine Rangfolge bringen lassen und Befragte nicht kognitiv überfordern sollte, ist der Inglehart-Index dennoch von Problem eigener Art betroffen. Ein in der Literatur diskutiertes Problem betrifft die Frage, inwieweit der Postmaterialismus-Index anfällig für kurzfristige Veränderungen der wirtschaftlichen Lage in einem Land ist (Clarke & Dutt, 1991). In diesem Zusammenhang

⁷„Values carry with them an inherent positivity, in contrast with attitudes, which carry both positive and negative valences. This difference leads to measurement concerns [...], as respondents often provide little variance with respect to discriminating among values” Hitlin & Piliavin (2004, S. 363).

wird darauf hingewiesen, dass die vier Items politische Ziele umfassen, die nicht allein von den tief verankerten Werthaltungen der Individuen beeinflusst sein dürften, sondern auch von aktuellen politischen und ökonomischen Ereignissen. Hier wird insbesondere auf das Inflationsitem verwiesen, dass konkret auf Veränderungen der Inflationsraten ansprechen dürfte. So zeigen Clarke & Dutt (1991), dass der Postmaterialismus-Index auf Veränderungen der Inflationsrate anspricht (wie sie in den 70er und 80er Jahren verstärkt auftraten), aber auch auf Veränderungen der Arbeitslosigkeit. Ihrer Diagnose nach wird durch diese Einflüsse der tatsächliche Anteil an Postmaterialisten z. B. in Deutschland in den 1980er Jahren überschätzt.

Eine weitere Kritik an der Nutzung des Rankingverfahrens verbindet Klages direkt mit einer theoretischen Kritik am Wertewandelkonzept von Inglehart (Klages, 1984). Die Kritik zeigt, dass in theoretischen Fragen bereits durch die Wahl des Erhebungsinstruments eine Vorfestlegung geschehen kann, die die Diagnosen über den Wertewandel unmittelbar beeinflussen. Durch das Rankingverfahren, das Befragte zu Entscheidungen zwischen den einzelnen Wertedimensionen zwingt, werden Werte in einen dichotomen Gegensatz gepresst, der aber theoretisch nicht gerechtfertigt sein muss.

Klages geht davon aus, dass Postmaterialismus und Materialismus, in seiner Terminologie Selbstentfaltungswerte und Pflicht- bzw. Akzeptanzwerte, nicht die beiden Pole ein und derselben Dimension darstellen, sondern von Befragten durchaus als gleichwertig angesehen werden können (Klages, 1984). Dies hat Folgen für die Konzeption des gesellschaftlichen Wertewandels. Klages geht zwar wie Inglehart von einer Zunahme von Selbstentfaltungswerten in der Gesellschaft aus, glaubt jedoch nicht an eine gleichzeitige Zurückdrängung materialistischer Werte. Vielmehr gehen seiner Vorstellung nach beide eine Synthese ein. So kommt es zu einer Form der Wertesynthese aus Selbstentfaltungswerten auf der einen Seite und Pflicht- und Akzeptanzwerten auf der anderen, die seiner Meinung nach das Wesen des Wertewandels ausmachen. Diese Einsicht wird aber durch die Verwendung von Ranking-Verfahren verhindert, da sie nicht erlaubt, verschiedene Werte als gleichbedeutend zu setzen, weshalb Klages die Verwendung von Rating-Verfahren präferiert.⁸

7.4 Die Modellierung von Wertorientierungen in Strukturgleichungsmodellen

Die Modellierung von Wertorientierungen als latente Faktoren im Rahmen von Strukturgleichungsmodellen bietet die Möglichkeit, viele der eigentümlichen Dateneigenschaften, die sich bei der Messung von Werten ergeben können (also Ipsativität, nicht-metrisches Skalenniveau, starke Schiefe der Items) zu berücksichtigen, aber auch den theoretischen Überlegungen über die Zusammenhänge

⁸Dieser theoretischen und erhebungstechnischen Perspektive schließen sich auch die Shell-Jugendstudien an (z. B. Hurrelmann & Deutschland, 2002).

von Wertedimens gerecht zu werden. Zudem bergen sie die Möglichkeit einer fehlerfreien Messung von Wertkonstrukten, wovon die empirische Untersuchung des Zusammenhangs von Werten und Handeln profitiert.

Ein Strukturgleichungsmodell besteht herkömmlicherweise aus einem Strukturmodell, in dem die strukturellen Zusammenhänge zwischen Variablen festgehalten sind („die Pfade“) und einem oder mehreren Messmodellen, in dem die genaue Messung der latenten Variablen spezifiziert wird. Ein Messmodell entspricht dabei üblicherweise einer konfirmatorischen Faktorenanalyse. Strukturmodell und Messmodell werden simultan geschätzt und bilden zusammen das Strukturgleichungsmodell.

Die Nutzung von Strukturgleichungsmodellen für die empirische Analyse bietet einige Vorteile, wie etwa die Modellierung komplexer Zusammenhänge zwischen Variablen inklusive Mediationseffekten, die Bereinigung von Messfehlern durch die Spezifizierung latenter Variablen oder die explizite Modellierung von bekannten Messfehlern. Zudem bieten Strukturgleichungsmodelle die Möglichkeit, die Passung eines Modells an die Daten empirisch zu testen, etwas, dass in herkömmlichen Regressionsanalysen üblicherweise vernachlässigt wird.⁹ Zudem ermöglicht die Tradition der visuellen Repräsentation von Strukturgleichungsmodellen ein intuitives Verständnis der geschätzten Zusammenhänge.

Allerdings bergen Strukturgleichungsmodelle auch Nachteile: sie sind z. B. sehr rechenintensiv, häufig kommt es zu Problemen mit der Identifikation von Modellen und bei vielen Kontrollvariablen können sie schnell zu Überkomplexität führen. Ob Strukturgleichungsmodelle genutzt werden sollten, kann also nicht abstrakt entschieden werden, sondern hängt von der Fragestellung und den zur Grunde liegenden Daten ab. Auf die möglichen Vorteile der Nutzung im Kontext dieser Arbeit wird im Folgenden genauer eingegangen.

7.4.1 Konfirmatorische Faktorenanalyse zur Messfehlerbereinigung

Konfirmatorische Faktorenanalysen bieten die Möglichkeit einer genauen bzw. „fehlerfreien“ Modellierung von latenten Variablen. Hier werden die Beziehungen der beobachteten, manifesten Indikatoren der zu messenden Konstrukte mit den latenten Variablen, welche die zu messenden Konstrukte repräsentieren, einzeln spezifiziert. Durch die Verwendung mehrerer Indikatoren für die Messung ein und desselben Konstrukts kann die gemeinsame Varianz der Indikatoren als durch das zugrundeliegende Konstrukt bestimmt gedacht werden. Die rein individuelle Itemvarianz gilt dann als Messfehler und geht nicht in Schätzung des latenten Konstrukts ein. Auf diese Weise erhält die Messung der latenten Konstrukte eine

⁹Dies geschieht in der Regel über einen Variation des Likelihood-Ratio Test, da zur Schätzung von Strukturgleichungsmodellen üblicherweise Varianten der Maximum-Likelihood-Schätzmethode verwendet werden. Zusätzlich existieren eine ganze Reihe von Passindizes, die zur Beurteilung der Passung des Modells an die Daten herangezogen werden können. Zu den bedeutendsten gehören der sogenannte Root Mean Square Error of Aproximation (RMSEA) sowie der Comparative Fit Index.

höhere Reliabilität und Validität als etwa die Messung eines einzelnen Konstrukts durch die Bildung eines einfachen Summenindex der beobachteten Indikatoren. Da sich die Größe des Messfehlers darauf auswirkt, wie groß die empirisch bestimmbaren Effekte und Zusammenhänge überhaupt sein können (so stellt die Reliabilität einer Messung zugleich die theoretische und empirische Obergrenze einer Korrelation eines gemessenen Konstrukts mit einer anderen Variable dar; Ökonomen sprechen hier vom „attenuation bias“, bei dem Effekte durch das Vorhandensein von Messfehlern abgeschwächt werden), bietet die Verwendung solcher Messmodelle im Rahmen von Strukturgleichungsmodellen die Möglichkeit, Effekte identifizieren zu können, die andernfalls eventuell unter die Signifikanzschwelle sinken würden.

Außerdem kann innerhalb solcher Modelle auf ungewollte Einflussfaktoren bei der Messung latenter Konstrukte reagiert werden, in dem diese als explizite Messfehler modelliert werden. Dies ist z. B. geeignet, um dem angesprochenen Problem der Anfälligkeit des Inglehart-Indexes von kurzfristigen Inflationsveränderungen zu begegnen. Da hiervon in erster Linie nur das Item zu Preisstabilität betroffen ist, kann der Einfluss von Inflationsraten auf dieses Item einzeln im Modell spezifiziert werden und verzerrt nicht mehr die Messung des latenten Postmaterialismusfaktors.

Ein weiterer Vorteil der Verwendung von Strukturgleichungsmodellen ist die Möglichkeit, auch ordinal skalierte Indikatoren zur Schätzung latenter Faktoren zu nutzen. Meistens wird für die Auswertung von Ratingskalen die Annahme getroffen, dass die resultierenden Variablen ein metrisches Skalenniveau aufweisen. Diese Annahme ist insofern fragwürdig, als dass die verwendeten Antwortskalen nur über geringe Antwortoptionen verfügen. Das geschilderte Problem der Konzentrierung der Antworten in Richtung des positiven Skalenpols verstärkt das Problem zusätzlich. In dieser Situation bieten Strukturgleichungsmodelle den Vorteil, dass auch ordinal skalierte Variablen als Indikatoren von latenten Faktoren spezifiziert werden können.

Schließlich ist es im Rahmen von Strukturgleichungsmodellen möglich, die Passung des Modells zu den Daten, den „model-fit“, zu schätzen. Dazu gibt es eine Reihe unterschiedlicher so genannter „Fit-Indices“, die angeben, wie weit die durch das theoretische Modell vorgegebene Korrelationsstruktur den tatsächlichen Zusammenhängen, wie sie in den Daten vorgefunden werden, entspricht (Hoelter, 1983). Daraus lässt sich ableiten, ob das Modell als Ganzes zu den Daten passt und ob die dem Modell zugrundeliegenden theoretischen Überlegungen der Überprüfung durch die Daten standhalten.

7.4.2 Die Verwendung von Rating-basierten Wertedimensionen

Im Rahmen einer konfirmatorischen Faktoranalyse kann dem speziellen Problem der schiefen Verteilung von Wertedimensionen in Ratingverfahren begegnet werden. Die schiefe Verteilung über alle Items hinweg führt zu einem hohen, artifiziellen Anteil gemeinsamer Varianz, die zu dem unerwünschten Umstand führt, dass alle Items untereinander korrelieren, auch wenn sie theoretisch unterschiedlichen

Dimensionen zuzuordnen sind. Innerhalb eines Strukturgleichungsmodells kann zur Korrektur dieses Phänomens ein Faktor gemeinsamer Messvarianz spezifiziert werden, wie das z. B. zur Korrektur von Response Sets in der Literatur vorgeschlagen wird.

Ungewünschte gemeinsame Varianz über alle Items hinweg kann als ein Messartefakt angesehen werden, dass z. B. durch den Fragestimulus oder die Fragebogenform herbeigeführt wird.¹⁰ Vorschläge zur Modellierung solcher Messartefakte bzw. einer inhaltsunabhängigen Zustimmungstendenz können demnach auf die Modellierung von Wertedimensionen übertragen werden kann.

Eine Möglichkeit, diesem Problem zu begegnen, ist die Modellierung eines Methodenfaktors, der die von allen Items gemeinsam geteilte Varianz repräsentiert. Im Regelfall wird dafür im Messmodell eines Strukturgleichungsmodells ein latenter Faktor spezifiziert, der die allgemeine Zustimmungstendenz bzw. die gemeinsame Messvarianz repräsentiert und auf den alle Items gleichzeitig laden (Mirowsky & Ross, 1991; Billiet & McClendon, 2000; Cheung & Rensvold, 2000; Cheung & Chan, 2002). Üblicherweise werden die Ladungen dieses Faktors gemeinsamer Messvarianz gleich gesetzt, da davon ausgegangen wird, dass sich die Erhebungsmethode (oder eine sonstige Quelle der gemeinsamen Messvarianz) gleichmäßig auf alle Items auswirkt.¹¹ Für die im ALLBUS gemessenen Arbeitswerte wurde ein solches Vorgehen bereits von Schmidt (1983) vorgeschlagen und die Überlegenheit einer solchen Modellierung demonstriert. Dieses Vorgehen wird deshalb soweit möglich auch in dieser Untersuchung bei den mittels Rating-Items gemessenen Wertedimensionen gewählt.

7.4.3 Die Modellierung von Postmaterialismus in einer konfirmatorischen Faktorenanalyse für Rankingdaten

Die ursprüngliche Messung der materialistischen Werteinstellung geschieht mittels der zwei staatlichen Politikziele „Gesetz und Ordnung“ sowie „Preisstabilität“. In der folgenden Analyse dieser Items aus dem ALLBUS wird davon ausgegangen, dass Materialismus und Postmaterialismus die beiden Pole einer gemeinsamen Wertedimension bilden. Zur Analyse findet ein latentes Faktor-Modell Anwendung, wie es von (Maydeu-Olivares & Böckenholt, 2005; Skrandal & Rabe-Hesketh, 2003; De Graaf *et al.*, 1989) für die Analyse von Rankingskalen im Rahmen von Strukturgleichungsmodellen vorgeschlagen und in ähnlicher Form von Kroh (2009) auf die im SOEP enthaltenen Daten erfolgreich angewendet wurde. Es handelt sich dabei im Prinzip um eine konfirmatorische Faktorenanalyse

¹⁰Einige Autoren sehen zudem in der häufig zu beobachtenden schiefen Verteilung von Wertedimensionen aus Ratingverfahren ein Beispiel aus der Surveyforschung bekannter Response Sets wie der Zustimmungstendenz (acquiescence bias). Es ist jedoch sinnvoller anzunehmen, dass die Verschiebung hin zum positiven Pol durch die breite soziale Akzeptanz von Werten zustande kommt, die insofern nicht inhaltsunabhängig ist.

¹¹Insofern entspricht die Spezifikation eines solchen Methodenfaktor bzw. eines Faktors der gemeinsamen Messvarianz der Ipsativierung von Items als Methode, um mit dem Problem inhaltsunabhängiger Varianz unter den Items umzugehen (Cunningham *et al.*, 1977).

zweiter Ordnung bei der zunächst die vier Inglehart-Items in sechs gepaarte Direktvergleiche zwischen jeweils zwei Politikzielen transformiert werden. Die so transformierten Items werden im Modell als ordinale (dichotome) Indikatoren spezifiziert. Aus diesen Paarvergleichen wird nun die unbeobachtete Stärke der Präferenz für jedes der vier Politikziele als vier latente Faktoren geschätzt (erste Ebene der CFA). Die Faktorladungen werden, dabei auf 1, -1 und 0 festgelegt, entsprechend dem Ergebnis des jeweiligen Paarvergleichs. Dann wird ein weiterer latenter Faktor spezifiziert, dessen Indikatoren die latenten Faktoren erster Ordnung bilden. Dieses ist der eigentliche Postmaterialismus-Faktor. Auf diese Weise lassen sich materialistische und postmaterialistische Einstellungen als metrische Variable auf einer gemeinsamen Dimension abbilden und in ein Modell einbinden. Um die Ranking-Daten im vorgeschlagenen Modell verwenden zu können, müssen die Daten, die bisher eine Rangfolge bilden, in einen Satz paarweiser Vergleiche transformiert werden. Im Folgenden wird exemplarisch gezeigt, wie eine solche Transformation aussieht.

Beispiel-Antwort				Rangfolge			
A	B	C	D	1.	2.	3.	4.
3.	2.	4.	1.	D	B	A	C

Paarweise Vergleiche					
A vs. B	A vs. C	A vs. D	B vs. C	B vs. D	C vs. D
0	1	0	1	0	0

Im Weiteren wird davon ausgegangen, dass jedes einzelne der vier Items, die für die Inglehartschen Politikziele stehen, von jedem Individuum unterschiedlich stark gewünscht wird. Jedes Item besitzt damit eine nach Individuum variierende Stärke seiner Gewünschtheit bzw. Präferenz für dieses Item. Die Präferenz für jedes der vier Items wird im Folgenden als t_i bezeichnet. Um die verschiedenen Politikziele wie bei der Befragung gefordert in eine Rangfolge zu bringen, vergleichen die Befragten die Items paarweise je nach Stärke seiner Präferenzen für das eine oder andere Item. So kann der Antwortprozess durch sechs paarweise Itemvergleiche beschrieben und folgendermaßen formalisiert werden:

$$y_l = \begin{cases} 1 & \text{falls } t_i \geq t_k \\ 0 & \text{falls } t_i < t_k \end{cases}$$

wobei y_l das Ergebnis des paarweisen Vergleichs beschreibt. Alternativ kann der paarweise Vergleich auch mittels Differenz der Nutzenwerte der beiden zu vergleichenden Items

$$y_l^* = t_i - t_k$$

beschrieben werden, wobei y_i^* positiv oder negativ ausfällt, je nachdem, ob die Präferenz für das erste oder das zweite Item stärker ausfällt. Der Paarvergleich kann in äquivalenter Weise formuliert werden als

$$y_i = \begin{cases} 1 & \text{falls } y_i^* \geq 0 \\ 0 & \text{falls } y_i^* < 0 \end{cases}$$

wobei diese Formulierung nun einem herkömmlichen Probit-Modell für dichotome Variablen entspricht, in denen der latente Nutzenwert (Präferenz) y_i^* geschätzt wird. Zusammen mit der Normalverteilungsannahme

$$t \sim N(\mu_t, \Sigma_t)$$

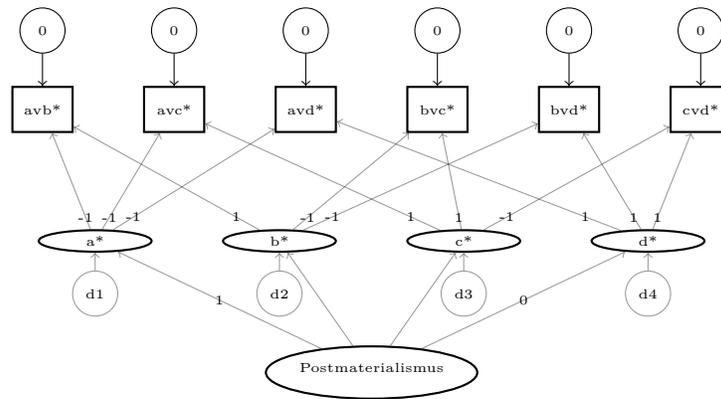
kann dies genutzt werden, um Post-Materialismus als ein latentes Konstrukt in einem Faktorenmodell zweiter Ordnung zu schätzen.

Das Modell ist in Abb. 7.1 wiedergegeben. Wie in Abbildungen von konfirmatorischen Faktoranalysen und Strukturgleichungsmodellen üblich, stellen Rechtecke direkt beobachtete Variablen und Indikatoren dar, während ovale latente Konstrukte wiedergeben und Kreise Residuen und Fehlervarianzen bedeuten. Die Pfeile geben die Pfade im Modell und die Richtung der Regressionsbeziehungen wieder. Die sechs Rechtecke stehen für die sechs Paarvergleiche, die sich aus der Transformation der vier Ranking-Items ergeben. Von jedem Kreis geht ein Rechteck ab; die Null darin gibt an, dass diese spezielle Form der Modellierung von Rankingdaten keine Fehlervarianz aufweisen. Sie stehen darüber hinaus in einer deterministischen Beziehung zueinander. Das Sternchen erinnert daran, dass es sich um dichotome Indikatoren handelt, für die je ein Probitmodell mit einer latenten Präferenzvariable geschätzt wird.

Wie erläutert, kann das Modell als ein modifiziertes, zweistufiges Faktorenmodell verstanden werden. Die vier latenten Faktoren erster Ordnung (a^* bis d^*) stehen jeweils für die latente Präferenz für eines der vier Inglehart-Items. Die Beziehung zu den Indikatoren ist deterministisch festgelegt entsprechend den obigen Überlegungen, sodass die Faktorladungen auf dieser Ebene auf entweder 1, -1, oder 0 fixiert werden. Aus diesen vier latenten Präferenzen wird dann als latenter Faktor der zweiten Stufe Postmaterialismus geschätzt, wobei zu Identifikationszwecken die Faktorladung zu a auf 1 und zu d auf 0 gesetzt wird.

7.4.4 Strukturgleichungsmodelle zur Modellierung von Mediationseffekten

Man kann sich Strukturgleichungsmodelle als eine Kombination aus herkömmlichen Pfadmodellen vorstellen, in der Variablen gleichzeitig als abhängige und erklärende Variablen aufgenommen werden können, und konfirmatorischen Faktoranalysen, die die Modellierung latenter Variablen erlauben (Anderson, 1987; Geiser, 2011).



a = Ruhe und Ordnung b = Mehr Mitsprache c = Preisstabilität d = Schutz Meinungsfreiheit

Abbildung 7.1: Messmodell des latenten Postmaterialismuskonstrukts

Im vorliegenden Fall eignen sich Strukturgleichungsmodelle hervorragend, um Berufswerte und deren Einfluss auf die Berufswahl zu modellieren. Zum einen ist es wahrscheinlich, dass Berufswerte von den gleichen Variablen beeinflusst werden, die selbst auch die Berufswahl bestimmen. Diese Pfade, in denen Berufswerte sowohl als abhängige als auch als erklärende Variablen vorkommen, können in Strukturgleichungsmodelle aufgenommen und geschätzt werden. Dies erlaubt zugleich eine Schätzung, wie groß der unabhängige Beitrag von einzelnen Variablen auf die Berufswahl ist. Zum anderen kann getestet werden, inwiefern Variablen eine Rolle als Mediatorvariable für z. B. den familiären Hintergrund spielen.¹² Damit wird methodisch an die Tradition der Statuserwerbsforschung angeknüpft, die sich schon früh Pfadmodellen bediente und innerhalb derer die Übernahme sozialer Positionen in Abhängigkeit vom elterlichen Status und des Schulerfolgs modelliert werden kann (Blau & Duncan, 1967; Hout & DiPrete, 2006).

7.5 Wertstabilität als Grundlage der Effekttidentifikation

Das SOEP bietet sich für die vorliegende Arbeit aus einem besonderen Grund an: Die Erhebung von Wertvorstellungen im Rahmen allgemeiner und langfristig

¹²Im Rahmen von „normalen“ OLS-Regressionsmodellen kann von einer Vermittlung im Sinne eines Mediationseffekts gesprochen werden, wenn in einem Modell ohne die eigentlich erklärende Variable *ceteris paribus* die mediierende Variable signifikant mit der abhängigen Variablen verbunden ist und in einem zweiten Modell die erklärende Variable zugleich signifikant auf die mediierende Variable einwirkt (vgl. Baron & Kenny, 1986).

angelegter Panelstudien hat großen Seltenheitswert. Begonnen hat die Erhebung von Werthaltungen im SOEP bereits in der ersten Welle im Jahr 1984 mit den vier Inglehartschen zu Postmaterialismus und Materialismus, die in den Jahren 1985, 1986, 1996 und 2006 wiederholt wurden. Das SOEP verfügt mit der Erhebung der vier Inglehart-Items über einen Erhebungszeitraum von 20 Jahren über ein weltweites Alleinstellungsmerkmal unter den großen nationenweiten Panelstudien: keine andere Erhebung kann eine konsistente Wertemessung auf individueller Ebene über einen solch langen Zeithorizont aufweisen. Daher ist nicht verwunderlich, dass über die intra-individuelle Stabilität gesellschaftlicher Wertorientierungen in der empirischen Sozialforschung nur wenig bekannt ist. Verglichen mit der außerordentlich prominenten Stellung, die Werte in der soziologischen Theoriegeschichte einnehmen, ist die empirische Evidenz über individuelle Stabilität von Werten im Lebensverlauf sehr gering. Mit dem SOEP ist es möglich, die individuelle Wertstabilität in einem 20-Jahresvergleich zu untersuchen, die wie im ersten Abschnitt argumentiert, eine Grundlage für die Identifikation von kausalen Effekten von Wertvorstellungen auf Handeln und Lebenslaufentscheidungen bildet.

7.5.1 Die Stabilität von Postmaterialismus und der Wertewandel

Wie erläutert vertritt Inglehart eine Sozialisationshypothese, wonach sich die Wertorientierungen eines Menschen in der Phase seiner Identitätsfindung im Jugendalter herausbilden und sich im restlichen Verlauf des Lebens nicht mehr verändern, sodass spätere Lebensereignisse keinen entscheidenden Einfluss mehr auf diese Wertorientierungen besitzen.¹³

Diese Vorstellung der individuellen Wertstabilität entspricht zudem der in Kapitel 2 herausgearbeiteten Definition von Werten, wonach diese stabil und konstant im Zeitverlauf sind und sich dadurch z. B. von stärker volatilen Meinungen und Einstellungen abgrenzen. Die Literatur kennt jedoch auch gegenteilige Meinungen, wonach als Folge der Übernahme von beruflichen und familiären Verantwortungsrollen postmaterialistische Wertorientierungen im Lebensverlauf durch materialistische Wertorientierungen verdrängt werden können (Herz, 1979; Bürklin *et al.*, 1996). Dieser Überlegung entsprechend müssten materialistische Wertorientierung mit steigendem Lebensalter zunehmen; hierbei würde es sich um einen sogenannten Lebenszykluseffekt handeln.¹⁴ Schließlich sind bei der Betrachtung intra-individueller Wertveränderungen auch Periodeneffekte denkbar,

¹³Diese Formulierung schließt Alters- oder Periodeneffekte zu Erklärung von Wertunterschieden tendenziell aus und konzentriert sich allein auf Generationeneffekte. Dies ist auch genau Ingleharts Erklärungsmuster für den Wertewandel, den er sich als einen stetigen Generationenwandel vorstellt, wobei jede neue heranwachsende Generation immer postmaterialistischer eingestellt ist als die vorhergehende, weil jede neue Generation in größerer Prosperität heranwächst als die zuvor (Inglehart, 1971). Inglehart gesteht zwar später auch die Existenz von Periodeneffekten zu, spricht ihnen aber keine Rolle bei der Erklärung des Wertewandels zu.

¹⁴Dabei ist zu beachten, dass zu Lebensende hin die Verantwortungsrollen in Beruf und Familie wieder abnehmen. Insofern dadurch ein kurvenförmiger Verlauf des Werteprofiles entsteht, heben sich Wertzu- und Abnahme im Lebensverlauf über den Lebensverlauf wieder

das heißt Effekte, die zu einem bestimmten Zeitpunkt alle Gesellschaftsmitglieder gleichermaßen betreffen und zu Änderungen im Wertehaushalt führen. Einschneidende Ereignisse von solcher Tragweite können z. B. die Reaktorkatastrophen von Tschernobyl oder Fukushima sein oder politische Ereignisse wie der 11. September 2001 oder der Bankencrash im Jahr 2008 inklusive der daraus resultierenden Eurokrise. Aber auch tiefgreifende gesamtgesellschaftliche Veränderungen wie z. B. die Globalisierung der Wirtschaft und die damit verbundenen Veränderungen auf politischer Ebene, können, vermittelt z. B. über die Medien oder den Arbeitsmarkt, auf individueller Ebene einen „Wertewandlungsschub“ auslösen (Klages, 1984).

7.5.2 Bisherige empirische Befunde

Die Frage nach der intra-individuellen Stabilität gesellschaftlicher Wertorientierungen ist bis heute empirisch nicht in zufrieden stellender Art und Weise beantwortet. Da langfristig angelegte Panelstudien in der empirischen Werteforschung Seltenheitswert besitzen, basiert ein Großteil der bislang vorliegenden empirischen Analysen zur intra-individuellen Stabilität gesellschaftlicher Wertorientierungen auf Trenddaten, die im Rahmen von Kohortenanalysen ausgewertet werden (vgl. Puschner, 1985; Inglehart, 1989; Bürklin *et al.*, 1994). Im Rahmen der Kohortenanalyse wird versucht, Generations- und Lebenszykluseffekte auch ohne Wiederholungsbefragungen einer gleich bleibenden Personengruppe zu untersuchen. Solche Analysen sind allerdings mit einer Reihe von Problemen behaftet, die die Ergebnisse solcher Modelle fragwürdig erscheinen lassen (vgl. Klein & Pötschke, 2004).

Andere Studien versuchen durch ein spezielles Design die Frage nach intra-individuellen Wertveränderungen auch mit Querschnittsdaten zu beantworten. So betrachtet Rudnev (2013) mit Daten des European Social Survey den Wertehaushalt innereuropäischer Migranten. Wenn sich Unterschiede in den Werteprofilen der Ursprungs- und Herkunftsländer identifizieren lassen und Migranten, im Mittel sich mit ihren Werten denen des Gastlandes angenähert haben, dann spricht dies, so die Argumentation, für einen individuellen Anpassungsprozess im Wertehaushalt.

Allerdings beachtet dieses Design nicht das Problem der Selbstselektion: d. h., dass Migranten höchstwahrscheinlich entscheidende Unterschiede auf wichtigen Variablen zur durchschnittlichen Bevölkerung des Heimatlandes aufweisen. Es kann sogar sein, dass die Differenz zum Werteprofil des Heimatlandes und die Nähe zum Werteprofil des Gastlandes der Grund war, das eine Land zu verlassen und in das andere Land zu ziehen. Auch ein solches Design ist also nicht in der Lage, intra-individuelle Wertanpassungsprozesse empirisch festzustellen.¹⁵

auf. Von Alterseffekten im engeren Sinne kann daher nur gesprochen werden, insofern ein linearer Trend der Zu- oder Abnahme vorliegt, bzw. der zyklische Effekt „netto“ zu einer Veränderung führt.

¹⁵Allerdings zeigt eine Reihe von Studien über Migranten in die USA, dass insbesondere kulturelle Werte ein großes Verharrungsvermögen aufweisen (Alesina & Giuliano, 2007; Algan & Cahuc, 2005; Giuliano, 2007; Guiso *et al.*, 2006; Luttmer & Singhal, 2008).

Die bislang vorgelegten Panelanalysen zeichnen sich dadurch aus, dass sie sich in der Regel nur über einen relativ kurzen Zeitraum von zwei bis maximal sieben Jahren erstrecken (Clarke & Dutt, 1991; Dalton, 1981; Inglehart, 1989; Van Deth, 1983a). Dalton (1981) ermittelt anhand von deutschen Daten einen Stabilitätskoeffizienten des Postmaterialismus-Index von .70 und folgert daraus, dass postmaterialistische Wertorientierungen sehr stabil sind, selbst nach Kontrolle von Lebenszykluseffekten.¹⁶ Van Deth (1983a) dagegen findet basierend auf niederländischen Paneldaten, dass die Fünf-Jahres-Stabilität der Langversion der Inglehartschen Postmaterialismusskala eher gering ausfällt. Er konstruiert eine Übergangstabelle der vier Kategorien Postmaterialist, mixed postmaterialist, mixed materialist, and materialist und findet eine zugehörige Korrelation von .48. Dabei ist zu beachten, dass eine Korrelation sowohl von der wahren Stabilität der zugrundeliegenden Eigenschaft, als auch von der Reliabilität des Messverfahrens abhängt.

In einer anderen Studie vergleicht Van Deth (1983a) ein Ranking- mit einem Rating-Verfahren zur Messung von Postmaterialismus und findet eine Korrelation von $r=.46$. De Graaf *et al.* (1989) schließen daraus: „If the correlation over a period of five years is almost the same as a correlation over a few minutes, there is a strong indication that the intragenerational stability is very high [...]. Also, if the stability is high, one may conclude, in this case, that the reliability is very low.“¹⁷ Der Argumentation von De Graaf folgend, kann also eine Korrelation von $r=.48$ des Postmaterialismusindexes auch als Argument für die Stabilität postmaterialistischer Einstellungen gewertet werden. Ebenfalls unter Verwendung eines Strukturgleichungsmodells, findet Inglehart (1985) einen Stabilitätskoeffizienten von $r=.76$ über einen Zeitraum von sieben Jahren.¹⁸

Unter Verwendung von Mehrebenenmodellen für Paneldaten finden Klein & Pötschke (2004) bereits mit den Daten des SOEP (allerdings ohne die Daten des Jahres 2006) sowohl Generationseffekte als auch Lebenszykluseffekte bei den Angehörigen der beiden jüngsten Geburtskohorten und bei Befragten mit höherer Bildung. Allerdings ist hier zu beachten, dass sie den Inglehart-Index als ein metrisches Maß behandeln, ein Vorgehen das zumindest angezweifelt werden kann. Zudem standen ihnen für die Analyse nur Daten bis zum Jahr 1996 und damit ein Erhebungszeitraum von 12 Jahren zur Verfügung.

7.5.3 Intra-individuelle Korrelationen im Zeitverlauf

Im Rahmen des SOEP wurde in den Jahren 1984, 1985, 1986, 1996 und 2006 die vier Item-Version des Inglehart-Indexes erhoben. Damit kann über einen Zeitraum von immerhin 20 Jahren die intra-individuelle Stabilität von Materialismus bzw.

¹⁶Dabei verwendet er Strukturgleichungsmodell und verwendet eine abgewandelte der Items und Ratings als Antwortskala. Jagodzinski (1984) kritisiert allerdings Daltons Ergebnisse und führt sie auf eine falsche Anwendung von Strukturgleichungsmodellen zurück.

¹⁷Deshalb plädieren De Graaf *et al.* (1989) für die Verwendung von Fehlerkorrekturmodellen bzw. konfirmatorischer Faktorenanalysen.

¹⁸De De Graaf *et al.* (1989) argumentieren, dass ihm dabei ein technischer Fehler unterläuft, der allerdings zu einer Unterschätzung des Stabilitätskoeffizienten führt.

Tabelle 7.1: Postmaterialismus und Materialismus: Korrelative Zusammenhänge über die Zeit hinweg

Postmaterialismus					
	1984	1985	1986	1996	2006
1984	1				
1985	.68	1			
1986	.69	.68	1		
1996	.50	.52	.47	1	
2006	.45	.45	.42	.44	1
Materialismus					
	1984	1985	1986	1996	2006
1984	1				
1985	.45	1			
1986	.41	.45	1		
1996	.26	.25	.32	1	
2006	.20	.26	.28	.30	1

Quelle: SOEPv29l; eigene Berechnungen. Anmerkung: Aufgrund der dichotomen Ausprägung der Variablen werden tetrachorische Variablen berechnet.

Postmaterialismus analysiert werden. Zudem wird versucht, kurzfristige von langfristigen Wertveränderungen zu trennen, in dem einmal ein Zeitraum von drei Jahren (1984, 1985 und 1986) betrachtet wird und einmal ein 20-Jahreszeitraum (1986, 1996, 2006). Dazu werden bivariate Korrelationen auf Individualebene über die Zeit berechnet, die in Tabelle 7.1 wiedergegeben sind.¹⁹

Für Postmaterialismus zeigen sich hohe Korrelationen, besonders über einen kurzem Zeitraum: zwischen 1984 und 1985 und 1985 und 1986 liegen sie bei jeweils $r=.68$, über den Zweijahreszeitraum von 1984 bis 1986 sogar bei $r=.69$. Selbst über einen langen Zeitraum von zehn Jahren zeigt sich eine hohe Stabilität der postmaterialistischen Einstellung. Zwischen 1986 und 1996 liegt sie bei $r=.47$, zwischen 1996 und 2006 bei $r=.44$. Über einen Zeitraum von gar 20 Jahren liegt sie mit $r=.42$ nur knapp darunter. Die rein materialistische Orientierung zeigt zwar keine ganz so hohe Stabilität, ist aber immer noch deutlich. Im Einjahresvergleich liegen die Korrelationen zwischen $r=.41$ und $r=.41$, im 10-Jahresvergleich bei $r=.32$ (1986 bis 1996) und $r=.30$ (1996 und 2006), über 20 Jahre zwischen 1986 und 2006 aber immer noch bei $r=.28$. Damit zeigen die Korrelationen über die Zeit hinweg eine hohe Stabilität der postmaterialistischen und materialistischen Wertüberzeugungen, selbst über einen langen Zeitraum von 20 Jahren. Dies gilt umso mehr, als es sich hier aufgrund der geringen Itemanzahl um eine tendenziell fehleranfällige Messungen mit geringer Reliabilität handelt.

¹⁹Zur Berechnung der Korrelationen wurden nur die beiden Werttypen der „reinen“ Postmaterialisten bzw. der „reinen“ Materialisten als binäre Dummy-Variablen gebildet. Aufgrund der dichotomen Ausprägung der Variablen handelt es sich dabei um tetrachorische Korrelationen (Holgado-Tello *et al.*, 2010).

Es scheint daher durchaus angebracht, von einer intra-individuellen Stabilität der materialistischen bzw. postmaterialistischen Einstellung auszugehen.

7.6 Zusammenfassung

Dieses Kapitel war ein vorbereitendes Kapitel für die daran anschließenden Analysen über den Zusammenhang von Werten, individuellem Handeln und sozialer Position der Individuen. Dabei wurde zunächst auf die empirische Strategie eingegangen, der gefolgt wird, um einen Effekt von Werten auf Handeln und die intergenerationale Vererbung von Ungleichheiten testen zu können. Diese wurde wie folgt kurz beschrieben: Prospektiv werden Wertvorstellungen von Jugendlichen gemessen, bevor diese in den Arbeitsmarkt eintreten. Anschließend wird der erste ausgeübte Beruf der Jugendlichen ermittelt bzw. welche gesellschaftliche Position sie im Alter von 30 Jahren einnehmen. Hier ist die zeitliche Reihenfolge entscheidend, da sichergestellt werden soll, dass es bei den gemessenen Zusammenhängen tatsächlich um Einflüsse der zuvor erhobenen Wertvorstellungen handelt und nicht um spätere Adaptionensprozesse dieser Wertvorstellungen. Zudem wurde argumentiert, dass auch die individuelle Stabilität von Wertvorstellungen für deren ursächliche Wirkung bei Arbeitsmarktprozessen spricht.

Als zweites wurde das Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) als Datenbasis vorgestellt, auf der die Analysen in Kapitel 9 und 10 basieren. Dabei wurden dessen Möglichkeiten für die Analyse individueller Lebensverläufe und des Statuserwerbsprozesses Jugendlicher ist das sozio-oekonomische Panel hervorgehoben, da es über eine prospektive Wertmessung des Postmaterialismus für einen Zeitraum von bis zu 20 Jahren verfügt und sich anhand dessen die zeitliche Reihenfolge von Wertmessung und Berufswahl bzw. Statuserwerb analytisch trennen lässt. Zudem verfügt das SOEP über viele bildungs- und statusrelevanter Variablen, die als Kontrollvariablen herangezogen werden können.

Drittens wurden die Messverfahren zur empirischen Erfassung individueller Wertvorstellungen betrachtet und die Probleme von Rating- und Rankingverfahren diskutiert. Es wurde argumentiert, dass viele der Nachteile bei einer Modellierung im Rahmen von Strukturgleichungsmodellen mittels der Spezifizierung eines Faktors der gemeinsamen Messvarianz aufgefangen werden können. Strukturgleichungsmodelle eignen sich zudem in besonderer Weise, da sie an die Tradition von Pfadmodellen in der Statuserwerbsforschung anknüpfen und damit auch die Mechanismen der intergenerationalen „Vererbung“ sozialer Ungleichheitspositionen empirisch überprüft werden können.

Abschließend wurde die intra-individuelle Stabilität von Wertvorstellungen diskutiert, die für die Exogenität von Wertvorstellungen im Berufswahl- und Statuserwerbsprozess spricht. Auch hier ist die Literatur uneinig, dennoch werden teilweise hohe Stabilitätskoeffizienten über die Zeit hinweg und nur geringe Lebenszykluseffekte berichtet. Aus Basis der SOEP-Daten ergeben sich empirisch hohe intra-individuelle Stabilitätskoeffizienten, insbesondere für Postmaterialismus, die insgesamt für die Stabilität von Wertvorstellungen sprechen.

Nach dieser Betrachtung einiger Grundlagen der empirischen Analyse über Werte, Berufswahl und Stuserwerb wird im nächsten Kapitel empirische Belege angeführt, dass ein Zusammenhang zwischen Klassen bzw. Schichten und Werten gesamtgesellschaftlich tatsächlich existiert. Diese Versicherung wird dann als Ausgangspunkt für die daran anschließenden Analysen dienen, wie dieser Zusammenhang mikrosoziologisch über klassen- und schichtenspezifische Berufswahlprozesse erklärt werden kann.

Kapitel 8

Werte und sozial-ökonomischer Status: eine empirische Bestandsaufnahme

Dieses Kapitel befasst sich empirisch mit dem Verhältnis unterschiedlicher Wertkonzeptionen zueinander sowie dem Verhältnis von Wertvorstellungen und der Sozialstruktur auf der gesellschaftlichen Ebene. Zusätzlich werden Veränderung des Zusammenhangs unterschiedlicher Wertedimensionen, sowie Veränderungen des Zusammenhangs von Werten und sozialstruktureller Lage über die Zeit hinweg betrachtet. Als theoretischer Rahmen wird dabei auf Theorien der gesellschaftlichen Individualisierung zurückgegriffen. Untersucht werden die postmaterialistische Wertorientierung im Sinne Ingleharts, Erziehungsziele, die im Anschluss an Kohn als Indikatoren für Autonomiestreben bzw. Konformitätsorientierung dienen, sowie die Unterscheidung von Arbeitswerten in intrinsische, extrinsische und soziale Orientierungen. Zwischen alle drei Konzeptionen bestehen Zusammenhänge insofern, als dass sie alle einen Bezug zu individualistischen Werten wie Selbstentfaltung, privater Autonomie und politischer Mitbestimmung aufweisen. Zur empirischen Überprüfung dieser Fragestellungen wird auf Daten der Allgemeinen Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaft (ALLBUS) der Jahre 1982, 1992 und 2000 zurückgegriffen. Die untersuchten Wertedimensionen werden im Anschluss an Überlegungen aus dem vorherigen Kapitel als latente Faktoren im Rahmen eines Strukturgleichungsmodells modelliert, bei dem viele der Nachteile der beiden Messmethoden berücksichtigt und ausgeglichen werden können. Die vorgestellten Messmodelle zur latenten Modellierung von Arbeitswerten und Postmaterialismus bewähren sich empirisch und bilden so die Grundlage für die Modellierung dieser Dimensionen in den folgenden beiden Abschnitten.

Bei den empirischen Analysen stehen zunächst konzeptionelle Fragen im Vordergrund. Durch den Vergleich der unterschiedlichen Wertkonzeptionen und der Ermittlung ihrer empirischen Zusammenhänge wird deutlich, wie diese semantisch zusammen hängen. Es zeigt sich, dass die unterschiedlichen Wertdimension Zusammenhänge aufweisen, die sie als besondere Ausdrucksformen des Wunsches nach Selbstentfaltung und Selbstverwirklichung, den zentralen Werten des Individualisierungsprozesses, erscheinen lassen.

Außerdem sind Werte und übergreifende Wertorientierungen einem historischen Wandel unterworfen. Bestimmte Werte erleben nicht nur Auf und Abs hinsichtlich der gesellschaftlichen Zustimmung, die sie erfahren, auch die Bedeutung von Werten selbst kann sich im Zeitverlauf wandeln und so die Beziehungen von Werten zueinander im Zeitverlauf verändern. Daran schließt sich die Frage an, inwiefern sich alte Wertsynthesen auflösen oder neue entwickeln; ob ein einmal beobachteter Zusammenhang zwischen Wertorientierungen konstant bleibt über die Zeit oder sich verändert.

Als nächster Schritt wird die Beziehung von Wertvorstellungen zur sozioökonomischen Lage von Individuen betrachtet. Für die beiden zentralen Fragen dieser Arbeit, den Einfluss von Werten auf die Berufswahl sowie ihre Rolle bei der Reproduktion sozialer Ungleichheiten, ist entscheidend, dass ein empirischer Zusammenhang zwischen Werten und sozialstruktureller Lage existiert. Nur wenn sich ein solcher Zusammenhang nachweisen lässt, kann es sein, dass klassen- und schichtenspezifische Unterschiede in Wertvorstellungen auch zur Reproduktion von sozialen Klassen und Schichten beitragen. Das zentrale Anliegen dieses Kapitels ist es, festzustellen, ob dies in Deutschland gegeben ist. Bestünde dieser Zusammenhang nicht, könnte auch nicht von einem Einfluss von Wertvorstellungen auf soziale Mobilität bzw. die Vererbung sozialer Lagen ausgegangen werden. Die empirischen Analysen zeigen jedoch, dass dieser Zusammenhang vor allem für die postmaterialistische Orientierung und die Konformitätsorientierung existiert.

Schließlich wird die Entwicklung dieses Zusammenhangs zwischen Werten und sozio-ökonomischer Lage im Zeitverlauf betrachtet. Theorien der gesellschaftlichen Individualisierung lassen vermuten, dass die Korrelationen zwischen sozialer Lage und Wertvorstellungen (als Teil des individuellen „Bewusstseins“) nicht mehr existiert, bzw. sich zumindest über die Zeit hinweg abschwächt. Für die hier untersuchte postmaterialistische Orientierung, sowie für intrinsische, extrinsische und soziale Arbeitswertorientierungen lässt sich dies bei Vergleichen der Jahre 1982, 1992 und 2000 nicht bestätigen: Postmaterialismus ist durchgehend stark mit der soziale Lage der Befragungspersonen korreliert, für die intrinsische und die extrinsische Orientierung zeigen sich signifikante Zusammenhänge zur sozialen Lage gar erst im Verlauf der Zeit, nach 1982 für die Jahre 1992 und 2000. Diese Ergebnisse sprechen gegen die These einer Lockerung von subjektiven Einstellungen und Wertungen und der sozialer Position von Individuen.

8.1 Selbstentfaltungswerte und soziale Hierarchie

Dieses Kapitel behandelt empirisch den Zusammenhang von individuellen Wertvorstellungen mit hierarchischen Aspekten der Sozialstruktur. Die Untersuchung wird dabei geleitet von drei zentralen Forschungsfragen: Erstens, wie verhalten sich die unterschiedlichen Konzeptionen von Selbstentfaltungswerten empirisch zueinander? Inwieweit sind diese Beziehungen zueinander über die Zeit konstant? Zweitens, ist ein Zusammenhang zwischen Wertvorstellungen, insbesondere Selbstentfaltungswerten, und sozialstruktureller Lage für Deutschland empirisch nachweisbar? Drittens, hat sich dieser Zusammenhang über die Zeit verändert bzw. ist der Einfluss der Klassenlage auf Wertorientierungen über die Zeit hinweg schwächer geworden?

Diese Forschungsfragen ergeben sich aus den Überlegungen der vorangegangenen Kapitel, insbesondere aus Kapitel 4, in dem der Zusammenhang von Klassen, Schichten und Wertvorstellungen theoretisch beleuchtet wurde. Dort zeigte sich, dass insbesondere Werte wie Selbstverwirklichung, Selbstentfaltung und Kollektivitätsorientierung in unterschiedlichen Schichten unterschiedlichen stark ausgeprägt sind. Es wurde zudem beschrieben, wie die Becksche Individualisierungsthese von einer Entkoppelung subjektiver Mentalitäten und objektiver sozialer Lagen ausgeht. Hinsichtlich des Zusammenhangs von Werten und der Sozialstruktur wurde diese Entkoppelungsthese allerdings bisher nicht systematisch überprüft. Dies soll hier unter Verwendung von verschiedenen Wertkonzeptionen, die zu Selbstentfaltungswerten in engem Zusammenhang stehen, nachgeholt werden.

8.1.1 Drei Konzeptionen von Wertorientierungen

Drei unterschiedliche Konzeptionalisierungen von Wertorientierungen werden für diese Untersuchung verwendet: das Postmaterialismuskonzept von Inglehart, die Unterscheidung von Autonomiestreben und Konformitätsorientierung nach Kohn und die Unterscheidung von intrinsischen, extrinsischen und sozialen Arbeitswertorientierungen nach Rosenberg.

8.1.1.1 Postmaterialismus

Der von Inglehart postulierte Wertekomplex „Postmaterialismus“ ist geprägt durch den Wunsch nach persönlicher Autonomie, Selbstverwirklichung, intellektuelle Befriedigung und Entfaltung der eigenen Persönlichkeit. Damit einher gehen sozial-emanzipative Werte wie Freiheit, Demokratie oder die Gleichstellung der Frau, die den gesellschaftlichen Rahmen für die Selbstentfaltung des Individuums garantieren sollen. Es scheint daher gerechtfertigt, dass Inglehart in der Kurzform seines Instruments postmaterialistische Einstellungen mittels der beiden Politikziele „politische Mitbestimmung“ und „freie Meinungsäußerung“ erhebt, die zwar auf die gesellschaftliche Ebene zielen, aber bei denen es gerade darum geht, dass der Einzelne sich als mündiges Individuum einbringt und Raum zur

(politischen) Entfaltung bekommt. Im Gegensatz dazu stehen materialistische Werte, die auf die Absicherung der materiellen Existenz abzielen, also Werte wie physische Gesundheit und persönliche Sicherheit betonen, und nach Inglehart in den Bevölkerungen Westeuropas immer mehr an Rückhalt verlieren (vgl. Kapitel 3).

8.1.1.2 Konformität und Autonomieorientierung

Unter dem Stichwort schichtenspezifische Sozialisation hat Kohn in den 60er und 70er Jahren empirisch die Rolle von Eigenmotivation und Selbstkontrolle im Gegensatz zu Konformität und Anpassung gegenüber äußeren Autoritäten untersucht (Kohn, 1977). Diese Wertorientierung wird hier als der Wunsch nach Autonomie und Selbstentfaltung interpretiert, dessen gesellschaftliche Ausbreitung sich auch als subjektive Seite des Individualisierungsprozesses deuten lässt. Autonomiestreben („self-direction“) ist Ausdruck einer selbständigen Urteilsfähigkeit, die sich an verinnerlichten moralischen Normen orientiert und flexibles Handeln auch in sich verändernden Kontexten erlaubt. Konformität („conformity“) bedeutet nach Kohn dagegen, sich an vorgegebenen Autoritäten zu orientieren, vorgegebenen Regeln zu folgen und sich an dem Verhalten anderer zu orientieren, aber auch, verinnerlichte Verhaltensmaßstäbe ausschalten zu können (vgl. Kapitel 4).

8.1.1.3 Extrinsische und intrinsische Berufswerte

Ein weiteres Wertkonzept mit langer Tradition in der soziologischen Forschung bezieht sich auf Arbeitswerte (Rosenberg, 1957). Hier werden vor allem intrinsische, extrinsische und soziale Wertorientierungen voneinander unterschieden. Intrinsische Wertorientierungen beziehen sich auf den Wunsch, über berufliche Autonomie zu verfügen, selbstständig arbeiten zu können und in seinem Beruf seine Interessen verwirklichen zu können. Extrinsische Berufswerte beziehen sich vor allem auf äußere Qualitäten des Berufs wie Bezahlung und die Sicherheit des Arbeitsplatzes, und nicht auf die Bedingungen am Arbeitsplatz während der Arbeitszeit selbst. Soziale Berufswerte beziehen sich auf Wunsch nach zwischenmenschlichen Kontakten und einem Beruf, der für die Gesellschaft wichtig ist (vgl. Kapitel 5).

8.1.2 Selbstentfaltung und Selbstverwirklichung

Die drei hier untersuchten Wertorientierungen wurden nicht zufällig ausgewählt. Vielmehr wird davon ausgegangen, dass diese Wertkonzepte einen direkten Bezug aufweisen zu dem, was in Kapitel 3 die subjektive Seite des Individualisierungsprozesses genannt wurde, in dem generelle Werte wie Selbstverwirklichung und Selbstentfaltung sich immer weiter in der Gesellschaft ausbreiten und als Leitfaden die Lebensführung von Individuen bestimmen.

Ich gehe davon aus, dass alle drei Wertkonzeptionen einen engen Bezug zu Selbstentfaltung und Selbstverwirklichung aufweisen. Im Postmaterialismuskonzept ist der Wert Selbstverwirklichung von vornherein enthalten, da sich Inglehart bei der theoretischen Begründung seines Konzepts auf die Bedürfnispyramide von Maslow bezieht, in der Selbstverwirklichung das oberste Bedürfnis darstellt.¹ Bei der Wertedimension „Autonomie- gegenüber Konformitätsorientierung“ ist die konzeptionelle Nähe zu Selbstentfaltung und Selbstverwirklichung ebenfalls evident: wer große Konformität gegenüber äußeren Autoritäten übt, kann sich nicht selbst entfalten. Die Fähigkeit zu Autonomie ist Grundvoraussetzung, um ein Leben in Selbstverwirklichung jenseits normativer Vorgaben führen zu können. Ähnliche Verbindungen gibt es auch in Bezug auf die intrinsischen und extrinsischen Arbeitswertorientierungen. Die intrinsische Orientierung strebt nach einem erfüllenden Arbeitsprozess, einer sinnvollen beruflichen Tätigkeit, bei der man die eigenen Interessen verwirklichen kann. Es handelt sich bei der intrinsischen Orientierung also um den Wunsch nach Selbstverwirklichung im Arbeitsleben.

Die extrinsische Arbeitswertorientierung betont die Bedingungen und Entlohnungen, wie z. B. das Einkommen und den Status, die mit einer beruflichen Situation einhergehen. Als solche ähneln sie einer materialistischen Orientierung, bezogen auf die Arbeitswelt. Sie bildet in gewisser Weise den Gegenpol zur intrinsischen Arbeitsorientierung und wirken dem Wunsch nach Selbstverwirklichung entgegen. Sowohl bei intrinsischen, als auch postmaterialistischen Wertorientierungen spielt also die Ideen der Selbstentfaltung, der Autonomie, der Selbstverwirklichung eine zentrale Rolle. Gleichzeitig besteht eine inhaltliche Nähe zwischen dem materialistischen Pol und extrinsischen Berufswerten. Auf die Nähe zwischen dem Berufswertekonzept und seinem Postmaterialismuskonzept weist Inglehart selbst hin und berichtet empirische Korrelationen, die diese Deutung stützen (Inglehart, 1977).

Bei diesen Ausführungen handelt es sich letztlich um eine Interpretation, da eine eigenständige Messung einer Selbstentfaltungs- bzw Selbstverwirklichungsorientierung nicht zur Verfügung steht. Diese Interpretation schließt sich aber an die Forschung von Klages an, der den gesellschaftlichen Wertewandel als eine Hinwendung zu Selbstentfaltungswerten interpretiert hat (vgl. Kapitel 3). Die Selbstentfaltungswerte bilden gewissermaßen das konzeptionelle Scharnier, über das sich die drei hier empirisch untersuchten Wertorientierungen theoretisch verbinden lassen. Zu beantworten bleibt die Frage, ob die empirischen Korrelationen zwischen diesen Konstrukten den hier theoretisch skizzierten Zusammenhängen entsprechen.

8.1.3 Empirischer Ansatz und Beitrag zur Literatur

Diese Untersuchung versichert sich zum einen empirisch der konzeptionellen Überschneidung der drei beschriebenen Wertekonzepte, wie sie theoretisch zu

¹Dies ist so, auch wenn die Messung von Postmaterialismus über vier generelle Politikziele erfolgt und sich nicht direkt auf individuelle Lebensführung bezieht.

erwarten ist. Dafür überprüft sie auch die Zusammenhänge dieser Wertkonzeptionen über die Zeit hinweg, sowohl intern als auch zwischen diesen Konzepten, da davon ausgegangen werden muss, dass die Bedeutung von Werten sich in der Zeit wandelt. Dabei bedient sie sich keiner neuen, aber selten verwendeten Modellierung von Wertvorstellung mittels Strukturgleichungsmodellen, die die üblichen Probleme der Messung von Werte zu berücksichtigt. Zum anderen widmet sich diese Untersuchung dem Zusammenhang zwischen den Selbstentfaltungswerten, des sozio-ökonomischen Lage einer Person und der Entwicklung dieses Zusammenhangs über die Zeit hinweg.

Erstaunlicherweise gibt es in dieser Hinsicht praktisch keine neuere quantitativ-empirische Forschung, obwohl mit den Untersuchungen von Kohn in diesem Zusammenhang ein einschlägiger „Klassiker“ der soziologischen Literatur in dieser Richtung vorliegen. Neu ist zudem, die von Beck im Rahmen seines Individualisierungstheorems geäußerte Entkoppelungsthese anhand des Zusammenhangs von Werten und sozialer Lage zu überprüfen; dies wurde bisher vor allem im Rahmen subjektiver Schichtestufungen, Milieuzugehörigkeiten und Präferenzen des Freizeitverhaltens thematisiert.

8.2 Hypothesen

Die Hypothesen ergeben sich aus den genannten Überlegungen zum Zusammenhang von Werten und sozialer Lage auf der einen, und der beschriebenen Individualisierungsthese auf der anderen Seite und lassen sich in drei Gruppen zusammenfassen: (1) Hypothesen, die Beziehungen von Wertedimensionen untereinander betreffend, (2) Hypothesen, die auf den Zusammenhang von Wertedimensionen und sozialem Status einer Person eingehen, sowie (3) Hypothesen über Veränderungen dieser Beziehung über die Zeit.

Zunächst die Hypothesen über den empirischen Zusammenhang unterschiedlicher Wertedimensionen, die sich aus den bisherigen konzeptionellen Überlegungen ergeben.

- H 1.1: Die intrinsische Arbeitsorientierung ist positiv mit Postmaterialismus korreliert.
- H 1.2: Die extrinsische Arbeitsorientierung ist negativ mit Postmaterialismus korreliert.
- H 1.3: Die intrinsische Arbeitsorientierung ist negativ mit Konformität korreliert.
- H 1.4: Die extrinsische Arbeitsorientierung ist positiv mit Konformität korreliert.
- H 1.5: Autonomieorientierung ist positiv mit Postmaterialismus korreliert bzw. Konformitätsorientierung ist negativ mit Postmaterialismus korreliert

Die bei der Betrachtung von Arbeitswerten üblicherweise ebenfalls berücksichtigte soziale Orientierung findet in diesen Hypothesen keine Beachtung, da sich konzeptionell keine eindeutigen Beziehungen zu den anderen Wertdimensionen ergeben.

Als nächsten folgen die Hypothesen über den Zusammenhang der einzelnen Wertedimensionen mit dem sozialen Status der Person betreffend. Die Hypothesen lauten im Einzelnen: Je höher der soziale Status einer Person...

- H 2.1: ...desto höher ist deren intrinsische Arbeitsorientierung.
- H 2.2: ...desto geringer ist deren extrinsische Arbeitsorientierung.
- H 2.3: ...desto höher ist deren postmaterialistische Wertorientierung.
- H 2.4: ..desto größer ist deren Autonomieorientierung und desto geringer deren Konformitätsorientierung.

Die letzte Hypothese bezieht sich auf die Entwicklung all dieser Zusammenhänge über die Zeit hinweg.

- H 3: Der Zusammenhang zwischen sozialem Status und Wertorientierungen schwächt sich im Zeitverlauf ab.

Theoretisch schließt die letzte Hypothese an die Individualisierungsthese an, wonach die Herausbildung subjektiver Identitäten, Werte und Einstellungen sich in (post)modernen Gesellschaften zunehmend „jenseits von Klasse und Stand“ vollzieht und keinen Bezug zu Maßen sozialer Schichtung mehr aufweisen sollten.

8.3 Daten und Variablen

Die Daten zu dieser Analyse beruhen auf der Allgemeinen Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften (ALLBUS), in der seit 1980 alle zwei Jahre ein repräsentativer Querschnitt über Einstellungen, Verhaltensweisen und die Sozialstruktur der Bevölkerung in Deutschland erhoben wird (Terwey & Baltzer, 2009). Die Inglehartschen Politikziele sind von Beginn an fester Bestandteil der Erhebung und seither jedes Mal erhoben worden. Die Kohnschen Erziehungsziele waren zu unterschiedlichen Zeitpunkten in unterschiedlichen Formen Bestandteil des Befragungsprogramms. Arbeitswertorientierungen wurden zu Beginn des ALLBUS 1980 und 1982 sehr ausführlich mit 12 bzw. 13 Items abgefragt. Später wurden die zugehörigen Items allerdings nur noch 1992 und 2000 erhoben und zusätzlich wurde die Anzahl der Items auf sechs gekürzt.

Diese Untersuchung verwendet Daten der Jahre 1982, 1992 und 2000 aus Westdeutschland. Im Jahr 1982 wurden Postmaterialismus, Konformitätsorientierung und Arbeitswerte ausführlich erhoben. Die Daten aus diesem Jahr eignen sich daher besonders, Beziehungen zwischen den einzelnen Konstrukten zu untersuchen und deren Korrelation zum sozialen Status der Befragungsperson im Jahr

1982 zu ermitteln. Die anderen beiden Zeitpunkte wurden ausgewählt, da dort sowohl Postmaterialismus als auch Arbeitswertorientierungen erfragt wurden. Zusammen mit 1982 ergibt sich die Möglichkeit, die Verbindungen dieser Konzepte untereinander und zu sozialstrukturellen Merkmalen zu drei verschiedenen Zeitpunkten zu studieren. Die Kohnsche Konformitätsorientierung wurde seit den 80er Jahren leider nicht mehr erhoben und steht deshalb für einen Zeitvergleich nicht zur Verfügung.

Für die Begrenzung auf westdeutsche Daten gibt es zwei Gründe: Zum einen wurden bis zum Jahr 1990 allein Daten über die Bevölkerung im ehemaligen Westdeutschland erhoben. Zum anderen ist durch die grundlegend verschiedene soziale Situation in Ostdeutschland nicht zu erwarten, dass Wertorientierungen dieselbe Bedeutung haben und in gleicher Weise mit anderen Merkmalen verknüpft sind wie in Westdeutschland. Es existieren deutliche Einstellungsunterschiede zwischen der Bevölkerung der ehemaligen DDR und der ehemaligen BRD (Fuchs-Schündeln), sodass die hier untersuchten Forschungsfragen für die Gebiete der ehemaligen DDR gesondert untersucht werden müssten.

8.3.1 Wertedimensionen

Die drei untersuchten Wertkonzeptionen beruhen jeweils auf einer Reihe von unterschiedlichen Werte-Items, die entweder, wie im Fall des Postmaterialismus-Index, eine Rangordnung wiedergeben, oder wie im Fall der Kohnschen Erziehungsziele und der Arbeitswertorientierungen einzeln über eine Ratingskala bewertet werden.

8.3.1.1 Politikziele und Postmaterialismus

Abb. 8.1 zeigt die Verteilung der Wichtigkeit der vier Inglehartschen Politikziele. Diese werden üblicherweise genutzt, um postmaterialistisch eingestellte Personen von materialistisch eingestellten Personen zu unterscheiden. Respondenten werden dafür gebeten, die vier Politikziele entsprechend der persönlichen Wichtigkeit in eine Rangfolge zu bringen. Die Items geben die Position des zugehörigen Politikziels in der Rangordnung wieder (erste, zweite, dritte oder vierte Position).

Die Reihenfolge der Darstellung in Abb. 8.1 der vier Items bezieht sich auf die Häufigkeit, mit der ein Politikziel jeweils an erster Stelle der Wichtigkeit genannt wurde. Für die meisten Personen ist das wichtigste der vier Politikziele die Aufrechterhaltung von Gesetz und Ordnung, gefolgt von dem Wunsch nach Mitbestimmung an zweiter Stelle, der Bedeutung des Schutzes freier Meinungsäußerung an dritter Stelle und dem der Schutz vor Inflation an vierter Stelle.

Die bekannten Inglehartschen Wertetypen werden wie folgt gebildet: als postmaterialistisch gelten die Politikziele bezüglich mehr Mitbestimmung und freier Meinungsäußerung, die anderen beiden Ziele bezüglich Aufrechterhaltung der Ordnung und Preisstabilität gelten als materialistische Politikziele. Dementsprechend

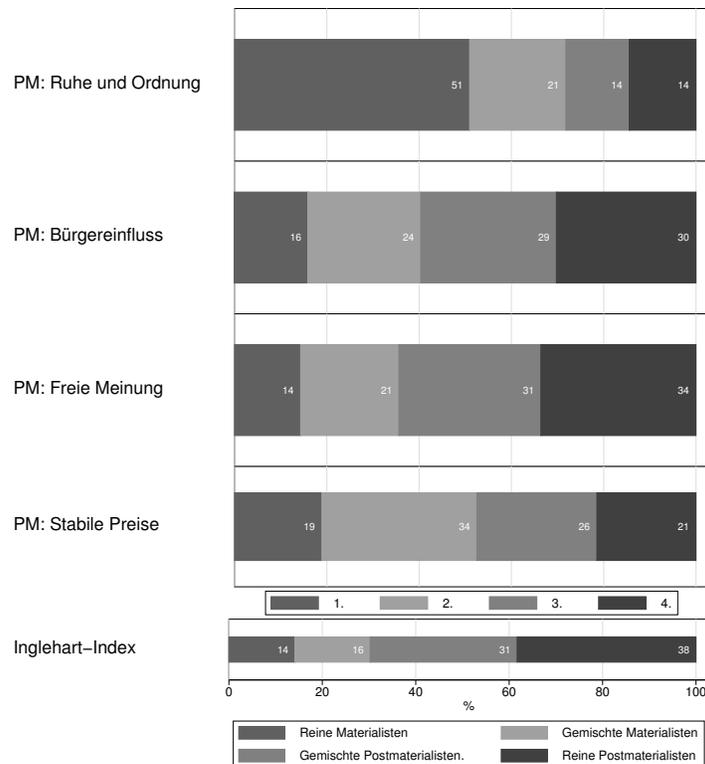


Abbildung 8.1: Verteilung der Postmaterialismus-Items und Gesamtindex im ALLBUS im Jahr 1982; Prozentwerte des jeweiligen Rangs (1. bis 4.) in der Präferenzordnung; Quelle: ALLBUS 2010, eigene Berechnungen.

werde jene Befragten als Postmaterialisten eingestuft, die beide postmaterialistischen Politikziele an erster und zweiter Stelle ihrer Präferenzordnung nennen, währende als Materialisten jene gelten, die beide materialistischen Politikziele an erster und zweiter Stelle nennen. Dazwischen liegen zwei Mischtypen. Beim postmaterialistischen Mischtypen steht Bürgerbeteiligung oder Meinungsfreiheit an erster Stelle, gefolgt von einem der beiden materialistischen Politikziele an zweiter Stelle. Beim materialistischen Mischtypen verhält es sich umgekehrt. Die resultierenden Kategorien sind ebenfalls in Abb.8.1 angegeben. Basierend auf diesen vier Items ergibt sich folgende Verteilung der vier Wertetypen in der Gesamtbevölkerung für das Jahr 1982: reine Postmaterialisten sind mit 14,17 % am seltensten vertreten, gefolgt von dem postmaterialistischen Mischtypen mit 30,2 %, dem materialistischen Mischtypen mit 31,5 % und schließlich den Materialisten mit 38,3 %.

8.3.1.2 Erziehungsziele und Autonomieorientierung

Die Kohnschen Erziehungsziele sind nicht rangskaliert wie die Inglehart-Items, sondern beruhen auf einem Ratingverfahren, bei dem die Befragten gebeten werden, die Wichtigkeit eines jeden Items auf einer Skala von eins „unwichtig“ bis sieben „sehr wichtig“ zu bewerten. Die Items und ihre Verteilung findet sich in Abb. 8.2, geordnet nach der Höhe des Anteils der auf die Antwortkategorie sieben „sehr wichtig“ entfällt. Die drei wichtigsten der genannten Erziehungsziele in der Stichprobe sind demnach die Vermittlung von Selbstvertrauen, von Selbstständigkeit und Verantwortungsbewusstsein, die drei am wenigsten wichtigen Erziehungsziele sind Durchsetzungsfähigkeit, gute Schulleistungen und Kritikfähigkeit.

8.3.1.3 Intrinsische, extrinsische und soziale Arbeitswerte

Der ALLBUS 1982 enthält 13 Items zu Arbeitswertorientierungen, deren Verteilungen in Abb. 8.2 wiedergegeben sind. Auch bei diesem Item sollten die Befragten auf einer Skala von eins „unwichtig“ bis sieben „sehr wichtig“ angeben, welche Arbeitsattribute für sie wichtig sind. Die Reihenfolge der Wichtigkeit unterschiedlicher Arbeitsattribute, gemessen am Anteils der Antworten, die auf die höchste Kategorie „sehr wichtig“ entfallen, kann ebenfalls Abb. 8.2 entnommen werden. Am wichtigsten sind den Befragten demnach eine sichere Berufsstellung, gesunde Arbeitsbedingungen und eine interessante Tätigkeit, am wenigsten wichtig sind gute Aufstiegschancen im Beruf, die soziale Nützlichkeit eines Berufs sowie das Item mit der geringsten Wichtigkeit von allen: ein Beruf, der viel Freizeit gestattet.²

8.3.2 Ungleichheitsdimensionen

Theoretische Klassen- als auch Schichtenkonzepte werden in der empirischen Sozialforschung meist anhand der beruflichen Position einer Person konzeptionalisiert und operationalisiert. Während Schichtkonzepte auf die Konstruktion von Indizes des sozialen Status hinauslaufen und metrisch skaliert sind, konzentrieren sich Klassenkonzepte auf Gemeinsamkeiten der beruflichen Situation wie Vertragsausgestaltung und Verantwortlichkeiten, und fassen diese zu Gruppen zusammen. Konzepte sozialer Schichtung sind zudem üblicherweise sowohl konzeptionell, als auch auf der Ebene der Operationalisierung, mit den persönlichen Ressourcen Bildung und Einkommen verbunden. Die entsprechenden Klassenindikatoren sind dann je nach Verständnis des Verhältnisses dieser Klassen zueinander nominal bzw. ordinal skaliert. Die hier betrachteten Ungleichheitsdimensionen sind der sozio-ökonomische Status des Berufs, das persönliche Erwerbseinkommen und der erreichte Schulabschluss.

²Anhand der Darstellung der Verteilungen der einzelnen Arbeitswert- und Erziehungszielitems wird auch die im vorigen Kapitel besprochene Schiefe von per Rating-Verfahren ermittelten Wertpräferenzen deutlich, die eine besondere Modellierung in einem Messmodell inklusive eines Faktors gemeinsamer Messvarianz nahe legt.

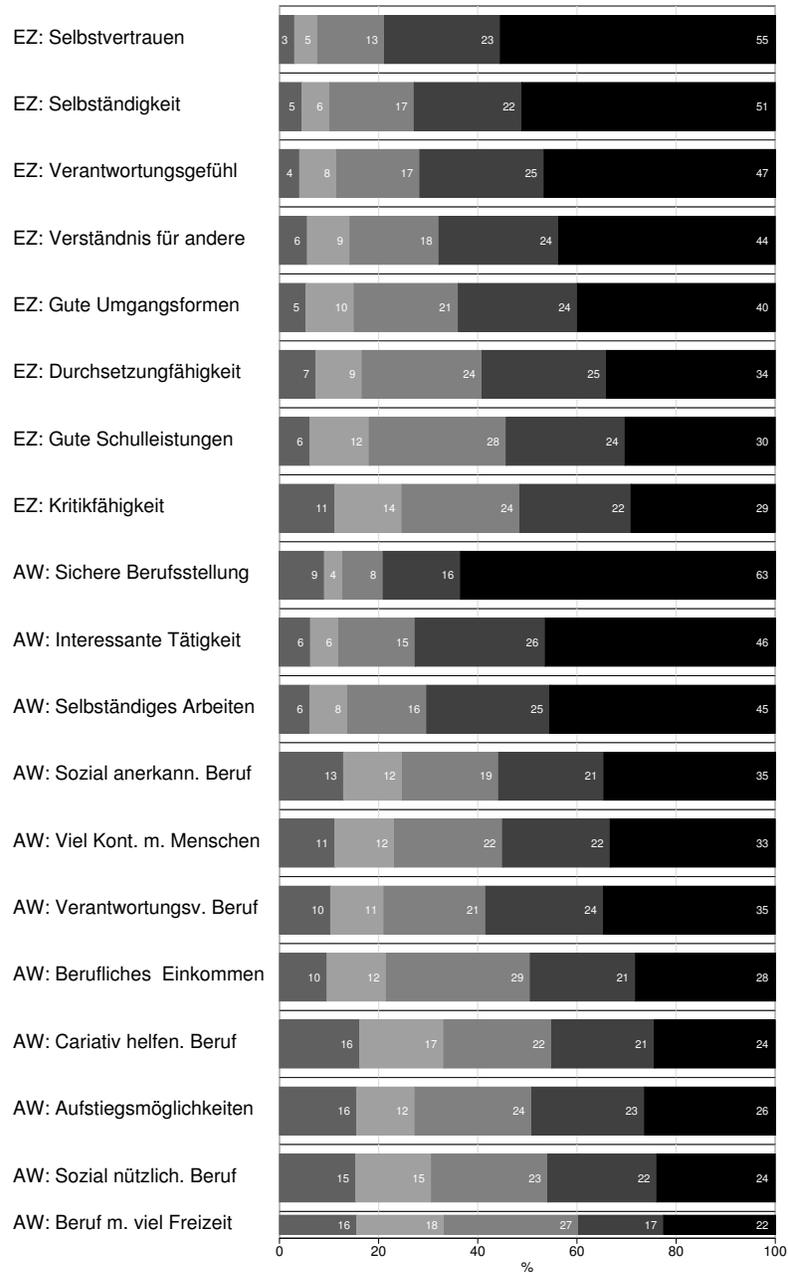


Abbildung 8.2: Verteilung der Arbeitswerte-Items, gemessen auf einer 7-stufigen Ratingskala von 1 „unwichtig“ bis 7 „sehr wichtig“; Rekodierung auf 5 Stufen aufgrund zu geringer Besetzungen der niedrigsten beiden Ausprägungen (Prozentwerte, Kategorien eins bis drei aufgrund geringer Besetzung zusammengefasst). Quelle: ALLBUS 2010, eigene Berechnungen.

8.3.2.1 Sozioökonomischer Status des Berufs: ISEI

Der International Socio-Economic Index of Occupational Status, kurz ISEI, ist eine hierarchische Skala des sozio-ökonomischen Status einer Person. Der Index basiert auf Metaanalysen internationaler Daten zu Einkommen und Bildungsniveau, die die Inhaber unterschiedlicher beruflicher Positionen voneinander unterscheiden (Ganzeboom *et al.*, 1992; Ganzeboom & Treiman, 1996). ISEI findet vor allem bei international vergleichenden Studien als Maß für den sozioökonomischen Status einer Person breite Verwendung, so z. B. in den PISA-Studien (Programme for International Student Assessment der OECD). Die niedrigsten ISEI-Werte weisen einfache Hilfstätigkeiten auf - der niedrigste Wert von 16 entfällt auf landwirtschaftliche Hilfskräfte und Reinigungskräfte - die höchsten ISEI-Werte entsprechen angesehenen Professionen - der ISEI-Maximalwert von 90 wird für Richter vergeben.

Die empirische Ermittlung der ISEI-Werte basiert auf dem Einkommen und dem Bildungsniveau, die typischerweise mit einem bestimmten Beruf verbunden ist und damit auf der theoretischen Annahme, dass jede berufliche Tätigkeit einen bestimmten Bildungsstand erfordert und ein bestimmtes Einkommensniveau ermöglicht. Zur Ermittlung der ISEI-Werte werden die Höhe des Erwerbseinkommens und des Bildungsgrades basierend auf der Internationale Klassifikation der Berufe (International Standard Classification of Occupations (ISCO) der International Labor Organization (ILO) ermittelt - zunächst auf der Version von 1968, seit einem Update auf der ISCO Version von 1988. Zur Konstruktion des Indexes wird allein auf die Berufsinformation zurückgegriffen; der Status den eine Person innerhalb des Berufs bzw. innerhalb eines Betriebes inne hat, bleibt hingegen unberücksichtigt.

In den Balkendiagrammen der ersten Zeile von Abb. 8.3 sind die ISEI-Scores in der Stichprobe für 1982 eingetragen, die zwischen 16 und 90 variieren. Es zeigt sich, dass die ISEI-Werte in keinsten Weise eine Normalverteilung aufweisen, was für die Verwendung vieler statistischer Verfahren Probleme aufwirft. Daher wird die ISEI-Variable in den folgenden Analysen als kategorisierte, ordinal-skalierte Variable (wie sie auch im ALLBUS-Datensatz vorliegt) verwendet; dabei werden jeweils zehn ISEI-Werte zu einer Kategorie zusammengefasst. Die Verteilung dieser kategorisierten ISEI-Variable ist im zweiten Histogramm in der Abbildung wiedergegeben. Kategorie 5 (ISEI-Werte von 50-59) mit 29,5 % und Kategorie 3 (ISEI-Werte von 30-39) mit 27,2 % sind hier am stärksten vertreten.

8.3.2.2 Erwerbseinkommen

Die Verteilung der persönlichen Erwerbseinkommen der Befragten (in 1000 Euro) ist ebenfalls in Abb. 8.3 wiedergegeben. Die Verteilung zeigt dabei die für Erwerbseinkommen typische Rechtsschiefe, die für die Verwendung als metrische Variable in statistischen Analysen problematisch ist. Daher wird die in diesen Fällen übliche Log-Transformation auf die Variable angewendet. Nach dieser Transformation entspricht die Verteilung der resultierenden Variable wesentlich

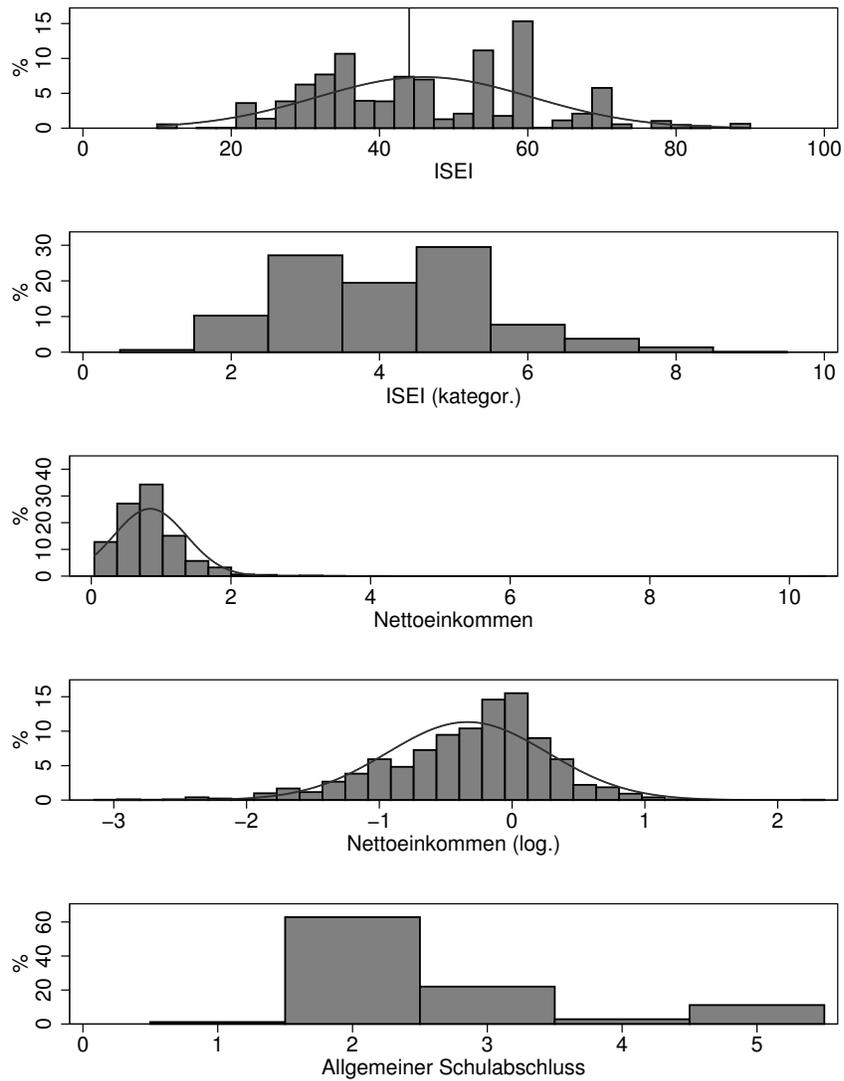


Abbildung 8.3: Verteilung der sozialstrukturellen Variablen, 1982. Quelle: ALL-BUS 2010, eigene Berechnungen. Anmerkung allgemeiner Schulabschluss 1=ohne, 2=Volks-, bzw. Hauptschule 3=Mittlere Reife, 4=Fachabitur, 5=Abitur.

besser einer Normalverteilung als zuvor.

8.3.2.3 Bildung

Bildung wird über den Schulabschluss operationalisiert, wobei zwischen fehlendem Abschluss, Hauptschulabschluss, Realschulabschluss, Fachhochschulreife und allgemeiner Hochschulreife unterschieden wird. Die Verteilung der Schulabschlüsse in der Stichprobe von 1982 findet sich im letzten Diagramm von Abb. 8.3. Über einen Hauptschulabschluss verfügen mehr als 62,9 % der Befragten, über einen Realschulabschluss mehr als 22 %, über die Fachhochschulreife nur etwa 2,8 % und das Abitur etwa 11,2 %. Gar keinen Schulabschluss weisen 1,2 % der Befragten auf.

8.4 Messmodelle: Postmaterialismus und Arbeitswertorientierungen

Abb. 8.4 gibt die empirischen Eigenschaften des Messmodells wieder. Wie beschrieben, entsprechen t_1 bis t_4 den aus den paarweisen vergleichen geschätzte Präferenzstärken für die vier Inglehartschen Politikziele. Der Passung des Modells auf die Daten ist gut, die ausgesuchten Fit-Indices liegen unter (RMSEA=.054<.06) bzw. über (CFI=.981>.95; CFI=.98>.95) den empfohlenen Grenzwerten. Dieser gute Fit wurde erreicht, indem zwei Korrelationen zwischen den vier Präferenzstärken zugelassen wurden; zwischen „mehr Bürgerbeteiligung“ und „Stärkung der Meinungsfreiheit“ ($r=.399$) sowie zwischen „Recht und Ordnung“ und „mehr Bürgerbeteiligung“ ($r=-.276$).³ Es gibt also Korrelationen zwischen diesen Items, die nicht komplett durch die Teilhabe am gemeinsamen Postmaterialismus-Faktor erklärt werden. Dies wird aber als tolerabel angesehen, da auch in herkömmlichen konfirmatorischen Faktoranalysen Korrelationen zwischen einzelnen Indikatoren zugelassen werden können. Hier entsprechen die geschätzten Präferenzstärken den herkömmlichen Indikatoren. Entscheidend ist, dass sich durch das Zulassen von Korrelationen zwischen Indikatoren die theoretische Struktur des Messmodells nicht ändert, was z. B. der Fall wäre, wenn Indikatoren nicht mehr der theoretischen Vorgabe entsprechend auf den dahinter liegenden Faktor laden würden. Im vorliegenden Fall liegen die beiden frei zu schätzenden Faktorladungen mit .6 und .685, sind beide signifikant bei $p<.001$ und laden der theoretischen Vorgabe entsprechend auf den Postmaterialismusfaktor. Damit erscheint das Messmodell valide.

³Ein Modell ohne Korrelationen zwischen den Präferenzstärken zeigte zwar eine gute Passung für die 70er Geburtskohorte, nicht aber für die 60er Geburtskohorte. Das neue Modell passt für beide Kohorten nahezu gleich gut und strukturell ist die Entsprechung hoch, inklusive Richtung und Stärke der Faktorladungen.

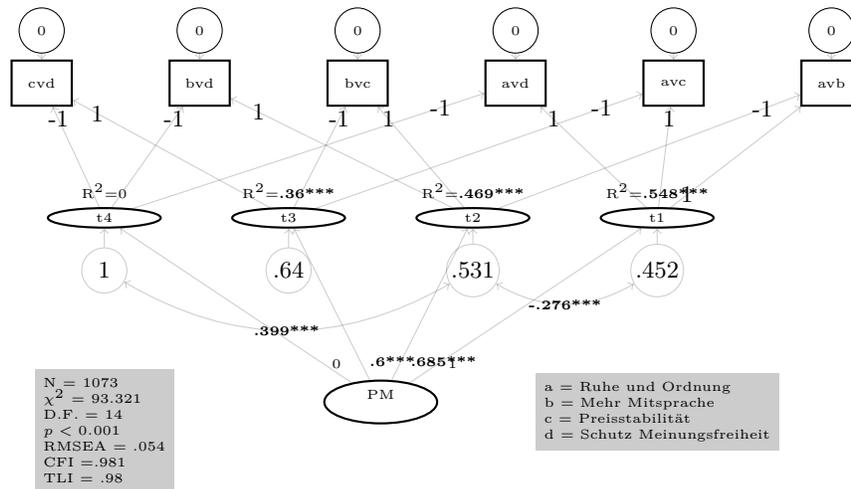


Abbildung 8.4: Empirische Eigenschaften und Passung des Messmodells des latenten Postmaterialismuskonstrukts (PM). Quelle: ALLBUS 2010, eigene Berechnungen.

8.4.1 Die Messung von Erziehungszielen

Die Erziehungsziele aus dem Kohnschen Werteinventar werden im Rahmen einer konfirmatorischen Faktoranalyse modelliert. Entsprechend den Überlegungen zur generell positiven Natur von Werten, den damit üblicherweise einher gehenden stark schiefen Verteilungen der Werteitems in Ratingverfahren, wird das Modell zusätzlich mit einem Faktor der gemeinsame Messvarianz (GMV) modelliert, auf den alle Items gleichmäßig laden. Da es aus den genannten Gründen zweifelhaft erscheint, dass die beobachteten Items metrisches Skalenniveau aufweisen, werden die Items als kategoriale, ordinal skalierte Indikatoren im Modell spezifiziert.⁴

Im Anschluss an Kohn wurde ein Modell mit Autonomie- und Konformitätsorientierung als zwei latenten Faktoren geprüft. Es zeigt sich jedoch, dass ein

⁴Abgefragt wird die Wichtigkeit der unterschiedlichen Items auf einer siebenstufigen Antwortskala. Da die ersten beiden Antwortkategorien (1= „ganz unwichtig“) sehr geringe Fallzahlen bei allen Items aufweisen, wurden die ersten beiden Antwortkategorien mit der dritten aggregiert, sodass zur Modellierung fünfstufige Items verwendet wurden. Die neu gewonnene Kategorie bleibt trotz der Zusammenfassung die Kategorie mit der geringsten Besetzung.

Diese Umkodierung wurde durchgeführt, da sehr gering besetzte Kategorien zu Schwierigkeit bei der Modellierung der Items als kategorialen Indikatoren führen können. Geschätzt wurde das Modell mit MPlus (Version 6), eine Statistiksoftware zur Schätzung von Strukturgleichungsmodellen, die die Spezifikation von ordinalen Indikatoren erlaubt. Bei dieser Form der Modellierung werden die Indikatoren mit den latenten Faktoren über ordinale logistische Regressionen in Beziehung gesetzt, anstatt üblicherweise über lineare Regressionen.

Modell mit einem Faktor, auf dem die Konformitätsitems „Fleiß“, „schulischer Erfolg“ und „gute Umgangsformen“ negativ laden, besser zu den Daten passt als ein Modell mit zwei getrennte Faktoren. Zudem erhöht die Einbeziehung des Faktors der gemeinsamen Messvarianz die Passung des Modells erheblich; durch dessen Spezifizierung wird überhaupt erst ein akzeptabler Modell-Fit erreicht.

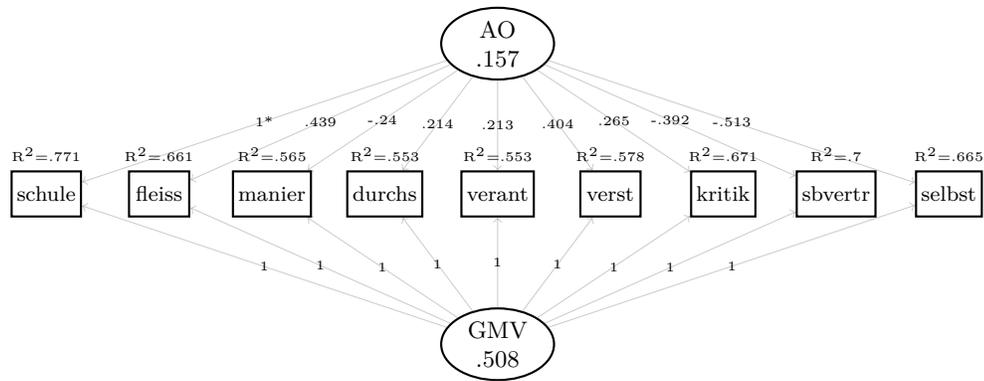
Die empirischen Eigenschaften des Messmodell sind in Abb. 8.5 wiedergegeben. Die Werte CFI und TLI-Werte befinden sich beide über dem Schwellenwert von .95, der RMSEA befindet sich dagegen über dem eigentlichen Schwellenwert von .06.⁵ Die Faktorladungen der einzelnen Items sind auf den Pfaden zwischen den latenten Faktoren und den beobachteten Items eingezeichnet, zusätzlich ist mittels des itemspezifischen R^2 die Trennschärfe der Items abschätzbar. Die Ladungen zwischen dem Faktor „Autonomieorientierung“ und den einzelnen Items sind alle signifikant auf dem 1 % Niveau, die Ladungen zwischen dem Faktor der geteilten Messvarianz und den einzelnen Items ist von vornherein auf 1 festgesetzt. Am stärksten lädt das Item „schulische Leistungen“ auf den Wertefaktor, und zwar negativ, gefolgt den Items „Selbstvertrauen“ (.439) und „Kritikfähigkeit“ (.404). Von den beobachteten Items reflektieren diese drei Items den dahinter liegenden Wertefaktor als am stärksten. Am geringsten sind die Ladungen „Verantwortlichkeit“ (.213) und „Durchsetzungsfähigkeit“ (.214). Die beiden Items „gute Umgangsformen“ (-.24) und „Fleiß“ (-.392) laden wie das Schul-Item als eher konformitätsgerichtete Items negativ auf den Faktor. Sowohl die Passung auf die Daten, als auch die Ladungen der Items, die den theoretischen Zuordnungen entsprechen, deuten also auf ein valides Modell der Messung der Kohnschen Wertedimension „Autonomieorientierung“ hin.

8.4.2 Die Messung von Arbeitswertorientierungen

Die Arbeitswertorientierungen werden ebenfalls mittels einer konfirmatorischen Faktoranalyse modelliert. Basierend auf der Konzeptionalisierung von Rosenberg und den daran anschließenden Literatur zu Wertorientierungen werden drei latente Faktoren vorgegeben⁶ und die Passung des resultierenden Modells untersucht (siehe Abb. 8.6). Außerdem wird in Anschluss an Überlegungen aus 7.3 oben ein weiterer Faktor zu Modellierung gemeinsamer Messvarianz modelliert, auf den alle Arbeitswerteindikatoren gleich stark laden. Diese Modellspezifikation führt zu einer akzeptablen Passung auf die Daten: zwar liegt RMSEA-Wert mit .10 über dem empfohlenen Schwellenwert von .06, dafür entsprechen die CFI- und TLI-Werte mit .96 bzw. .945 in etwa dem gewünschten Schwellenwert von

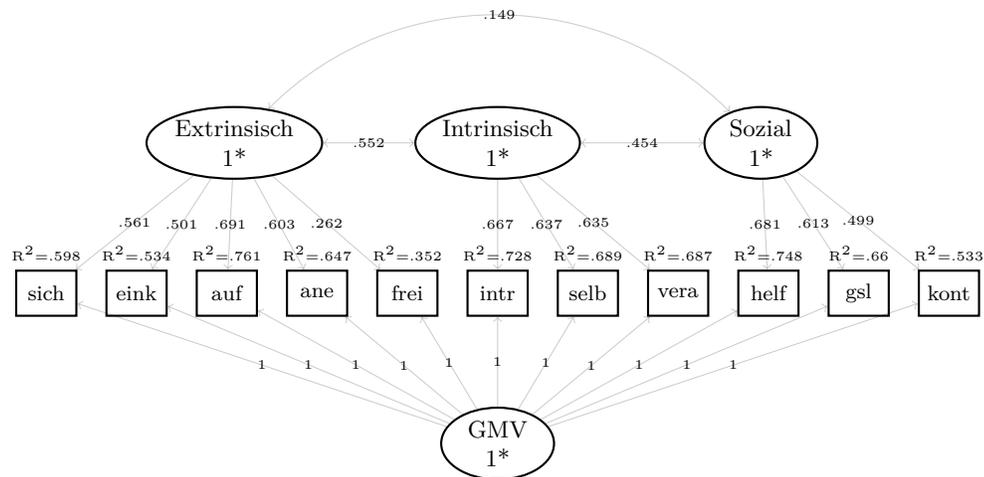
⁵Eine stärkere Passung des Modells hätte ohne weiteres durch das Erlauben von Korrelation zwischen einzelnen Indikatoren erreicht werden können. Meiner Ansicht nach führt dies jedoch zu einer geringeren Generalisierbarkeit des Modells, einer geringeren Übertragbarkeit von einer Stichprobe auf eine andere, deshalb wurde auf weitere Anpassungen dieser Art verzichtet, ohne triftige theoretische Gründe für das Erlauben spezifischer Korrelationen anführen zu können. So wurde auch im Sinne eines möglichst sparsamen Modells ein etwas schlechterer Modell-Fit in Kauf genommen.

⁶Halaby (2003) kritisiert zwar die übliche Einteilung von Arbeitswerten in intrinsische, extrinsische und soziale, insgesamt bestätigen aber auch neuere Untersuchungen diese Einteilung der Arbeitswertorientierungen.



N=1497, $\chi^2=11751.543$, D.F.=36, $p < 0.001$, RMSEA=.094, CFI=.97, TLI=.959

Abbildung 8.5: Messmodell der Kohlbergschen Erziehungsziele; AO=Autonomieorientierung, GMV = Faktor der gemeinsamen Messvarianz der Erziehungsziele. Quelle: ALLBUS 1982, eigene Berechnungen.



N=1073, $\chi^2=15296.218$, D.F.=55, $p < 0.001$, RMSEA=.1, CFI=.96, TLI=.945

Abbildung 8.6: Messmodell der Arbeitsorientierungen. Quelle: ALLBUS 1982, eigene Berechnungen. GMV = Gemeinsame Messvarianz der drei Arbeitswertorientierungen. Anmerkung: Abgebildet sind nur Korrelationen signifikant mindestens auf dem 5 % Niveau.

.95. In der Gesamtschau der drei Fit-Indizes scheint die gewählte Spezifikation vertretbar.⁷

8.5 Strukturmodelle: Werte und sozialer Status im Zeitverlauf

Nach der Präsentation der Messmodelle der unterschiedlichen Wertorientierungen werden diese nun erst gemeinsam in einem Modell geschätzt, um die Korrelation zwischen ihnen zu untersuchen. Danach werden sie in einem erweiterten Modell mit den unterschiedlichen Indikatoren der Schicht- und Klassenlagen zusammengebracht, um den Zusammenhang der Wertorientierung mit Indikatoren der sozialen Lage zu überprüfen.

8.5.1 Zusammenhänge zwischen einzelnen Wertkonstrukten

Die ermittelten Korrelationen zwischen den unterschiedlichen Wertkonstrukten werden in Abb. 8.7 dargestellt. Die Schätzung der als latente Faktoren modellierten Wertedimensionen geschieht in den oben formulierten Messmodellen, die zur Ermittlungen der gemeinsamen Korrelation in ein Modell integriert wurden. Zusätzlich enthält das Modell den ISEI-Score der Person und deren Alter. Zunächst aber werden Beziehungen der einzelnen Wertdimensionen untereinander betrachtet. Die ausgewählten Fit-Indizes sprechen trotz der signifikanten Abweichung vom Grundmodell für eine gute Passung des Modells auf die Daten: alle drei Werte liegen über bzw. unter den zugehörigen Schwellenwerten.

In dem Modell zeigen sich die erwarteten Zusammenhänge zwischen den hier untersuchten Wertkonstrukten. Die Stärke der Beziehungen werden numerisch als standardisierte Kovarianzen, d. h. als Korrelationen zwischen den Konstrukten dargestellt. Besonders die Korrelation zwischen Postmaterialismus und der Dimension Konformität/Autonomie fällt mit einem Wert von $r=.786$ ausgesprochen hoch aus. Der enge konzeptionelle Zusammenhang für den in Kapitel 4 argumentiert wurde, zeigt sich hier besonders deutlich.

Die anderen Korrelationen zwischen den Wertkonstrukten fallen bei weitem nicht so stark aus, entsprechen aber alle den in den Hypothesen formulierten Zusammenhängen: Postmaterialismus korreliert positiv mit der intrinsischen

⁷Ein bessere Passung hätte durch das Zulassen von Korrelationen zwischen einzelnen Indikatoren erreicht werden können. Einer solchen zwar üblichen, aber empirisch getriebenen Anpassung des Modells an die Daten (etwa durch die Berücksichtigung von Modifikations-Indizes) haftet etwas willkürliches an, ist auf die konkret vorliegende Stichprobe bezogen und verringert daher die Übertragbarkeit des getesteten Modells auf eine andere Stichprobe. Aus diesen Gründen wurde auf die Spezifikation weiterer Korrelationen zwischen Indikatorvariablen zu Lasten eines besseren Model-Fits verzichtet. Wie sich zeigen wird, ist unter Einbeziehung weiterer Variablen in den folgenden Modellen der Modell-Fit für die Gesamtmodelle mehr als zufriedenstellend.

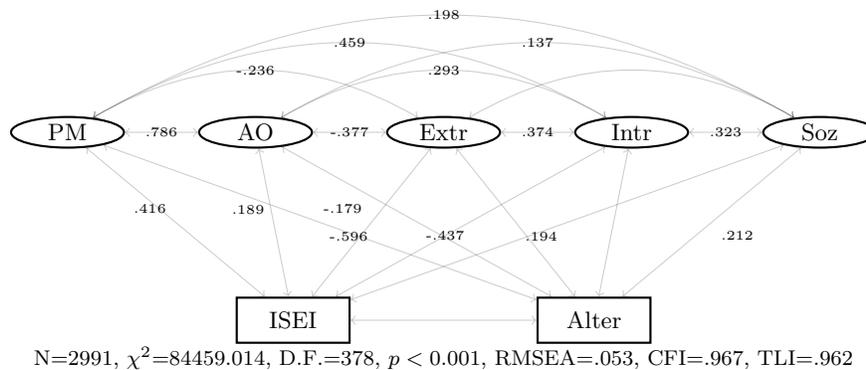


Abbildung 8.7: Korrelationen unterschiedlicher Wertorientierungen mit Status und Alter der Befragten im Jahr 1982; PM=Postmaterialismus, AO=Autonomieorientierung. Quelle: ALLBUS 2010, eigene Berechnungen. Anmerkung: Abgebildet sind nur Korrelationen signifikant mindestens auf dem 5 % Niveau.

Arbeitswertorientierung und negativ mit der extrinsischen; darüber hinaus zeigt sich eine positive Korrelation mit der sozialen Orientierung. Ähnlich sieht das Muster zwischen Autonomieorientierung und den Arbeitswertorientierungen aus: eine deutlich negative Korrelation zur extrinsischen Orientierung, eine fast ebenso starke positive Korrelation mit der intrinsischen Orientierung; die Korrelation zur sozialen Orientierung fällt ebenfalls signifikant und positiv aus.

Die positiven Korrelationen zwischen Postmaterialismus, Autonomieorientierung und intrinsischer Arbeitswertorientierung bestätigen die oben getroffene Annahme, dass alle drei Konstrukte eine ähnliche Wertorientierung wiedergeben. Die negative Korrelationen zwischen Postmaterialismus und Autonomieorientierung auf der einen und extrinsischer Arbeitsorientierung auf der anderen Seite spricht ebenfalls für diese These: demnach bedeuten extrinsische Berufswerte eine eher materialistische und konformitätsorientierte Wertorientierung.

8.5.2 Werte und sozialer Status

Die Korrelationen zwischen Postmaterialismus, den drei Arbeitswertorientierungen und den Indikatoren sozialer Lage finden sich ebenfalls in Abb. 8.7, die im selben Modell geschätzt wurden. Dabei zeigt sich, dass Postmaterialismus und Autonomieorientierung positiv mit der sozialen Lage der Befragten, gemessen mittels des ISEI-Wertes des sozio-ökonomischen Status des ausgeübten Berufs, korrelieren, wobei besonders der Zusammenhang zwischen ISEI und Postmaterialismus mit .416 hoch ausfällt. In beiden Fällen geht also eine höhere soziale Position mit einer stärkeren Ausprägung postmaterialistischer bzw. selbstgerichteter Werteinstellungen einher.

Dieser Zusammenhang lässt sich dagegen für die drei Arbeitswertorientierungen nicht finden; keine der drei getesteten Korrelationen fällt signifikant aus. Der erwartete Zusammenhang zwischen der sozialen Lage der Person und deren Wertorientierungen findet sich also für den generellen Wunsch nach Selbstentfaltung, ausgedrückt in den positiven Korrelationen zu Postmaterialismus und Autonomiestreben, aber nicht in stärker bereichsspezifischen Arbeitswerten.

Außerdem werden in dem Modell die Korrelationen zum Alter der Befragungsperson aufgenommen, substantiell um den Effekt des Wertewandels aufzuzeigen und methodisch um für etwaige Unterschiede bei der Alterszusammensetzung verschiedener Berufsgruppen zu kontrollieren. Der Effekt des Wertewandels, der sich nach Inglehart als eine Abfolge von Generationen mit immer stärker werdender postmaterialistischer Grundorientierung vollzogen hat und deshalb auch in Wertunterschieden zwischen den Generationen ausdrückt, schlägt sich in den hohen negativen Korrelationen zwischen dem Alter der Person auf der einen und Postmaterialismus und Autonomiestreben auf der anderen Seite nieder. Jüngere Menschen sind im Jahr 1982 im Schnitt wesentlich weniger materialistisch und wesentlich stärker an individueller Autonomie orientiert als ältere.

8.5.3 Die Zusammenhänge im Zeitverlauf

Als zentrale Frage dieses Abschnitts wird schließlich die Veränderung der beobachteten Zusammenhänge über die Zeit untersucht, um zu schauen, ob es hier eine Abnahme im Zeitverlauf gegeben hat.

8.5.3.1 Beziehungen der Wertkonstrukte untereinander

Bei den Beziehungen der einzelnen Wertkonstrukte untereinander lassen sich einige Veränderungen in der Zeit feststellen. So nimmt die Korrelation zwischen Postmaterialismus und der intrinsischen Arbeitswertdimension kontinuierlich von .328 im Jahr 1982 auf .133 im Jahr 2000 ab. Die Beziehungen zwischen Postmaterialismus und der extrinsischen Dimension ist zunächst nicht signifikant⁸, fällt für die Jahre 1992 und 2000 aber negativ aus. Die Beziehung zwischen Postmaterialismus und der sozialen Arbeitswertdimension durchläuft ebenfalls eine Wandlung von zunächst positiv (1982) zu negativ (1992 und 2000). Die Korrelationen zwischen den einzelnen Arbeitswertdimensionen bleiben dagegen der Form nach konstant (bezogen auf das positive Vorzeichen und die Rangfolge der Korrelationsstärken), variieren allerdings etwas hinsichtlich der absoluten Stärke: 1992 sind die internen Korrelationen dabei am geringsten ausgeprägt.

Während die internen Beziehungen zwischen den drei Arbeitswertdimensionen im Zeitverlauf weitestgehend konstant geblieben sind, hat sich die Beziehung zum Postmaterialismuskonstrukt zwischen 1982 und 2000 durchaus verändert: Die positive Beziehung zur internen Dimension ist schwächer geworden, die Beziehung

⁸Dies ist ein Unterschied des Arbeitswertmodells mit nur sechs Indikatoren im Vergleich zum Arbeitswertmodell mit 12 Indikatoren, wie es für Abb. 8.7 verwendet wurde.

zur externen Dimension hat sich in der negativen Richtung verstärkt und die Beziehung zur sozialen Dimension hat sich von einem positiven Zusammenhang zu einem negativen gewandelt.

8.5.3.2 Werte und Alter

Um die Tatsache des historischen Wertewandels in Deutschland zu berücksichtigen, der sich über die Abfolge von Generationen mit unterschiedlichen Wertehorizonten vollzieht, wird das Alter der Befragungsperson mit in die Modelle aufgenommen. Dadurch wird für etwaige Unterschiede in der Alterszusammensetzung der Bevölkerung der unterschiedlichen Jahrzehnte kontrolliert.

Die Zusammenhänge der Altersvariable mit den einzelnen Wertdimensionen ergibt das theoretisch zu erwartende Bild. Je älter eine Person, desto geringer ausgeprägt ist ihre postmaterialistische Orientierung, was dem aus der Wertewandelforschung bekannten Beziehungen entspricht. Dieser Zusammenhang ist im Jahr 2000 allerdings geringer ausgeprägt als im Jahr 1982, was zu dem vielfach geäußerten Befund eines Trends zu einem immer stärkeren Postmaterialismus in der Gesellschaft passt. Kinder, die heute aufwachsen, sind nicht mehr nennenswert postmaterialistischer eingestellt als ihre Eltern. So nimmt der Zusammenhang zwischen Alter und Postmaterialismus im Laufe der Zeit ab.

Alter zeigt darüber hinaus signifikante Zusammenhänge mit den drei Arbeitswertorientierungen, wenn auch nicht in jedem Jahr. Dabei ist für alle drei Zeitpunkte zu konstatieren, dass je älter die Befragungsperson, desto niedriger ist sowohl die intrinsische, als auch die extrinsische Wertorientierung ausgeprägt. In beiden Fällen nimmt die Stärke des Zusammenhangs gemessen an der Höhe des Korrelationskoeffizienten zwischen 1982 und 2000 ab, bleibt aber signifikant. Die Korrelation mit der sozialen Orientierung ist dagegen nur im Jahr 1992 signifikant und fällt entgegen den anderen beiden Beziehungen positiv aus. Da es sich dabei allerdings nur um ein Ergebnis an einem der drei Zeitpunkte handelt, sollte dieser Befund nicht zu stark interpretiert werden.

8.5.3.3 Werte und sozio-ökonomischer Status

Unabhängig von der Problematik metrischer Messinvarianz zeigt sich, dass der Zusammenhang zwischen der sozialen Lage der Befragten, gemessen mittels des ISEI-Wertes des ausgeübten Berufes, und Arbeitswerten im Jahr 1982 für keine der drei Wertorientierungen signifikant ausfällt. Für diese bereichsspezifischen Wertorientierungen ließe sich also eine gewisse Plausibilität der Individualisierungsthese behaupten. Nicht allerdings, wenn man das Jahr 1992 betrachtet. Denn hier zeigen sich nun signifikante Zusammenhänge zwischen dem sozio-ökonomischen Status der Person und sowohl der intrinsischen, als auch extrinsischen Arbeitswertorientierung. Die beiden signifikanten Zusammenhänge entsprechen auch der postulierten Richtung der Hypothesen: je höher der sozio-ökonomische Status, desto höher die intrinsische Orientierung auf der einen Seite

und desto niedriger die extrinsische Orientierung auf der anderen Seite. Für die soziale Arbeitswertorientierung zeigt sich kein signifikanter Zusammenhang.

Die beiden gefundenen Zusammenhänge lassen sich auch im Jahr 2000 wieder identifizieren: sowohl intrinsische als auch extrinsische Arbeitswertorientierung weisen im Jahr 2000 einen signifikanten Zusammenhang mit dem sozioökonomischen Status auf. Auch die Richtung der Zusammenhänge ist gleich geblieben, wobei sich die Korrelation zwischen dem ISEI-Wert und der intrinsischen Orientierung zugenommen zu haben scheint, während der Korrelationskoeffizient zwischen dem ISEI-Wert und der extrinsischen Orientierung kleiner geworden ist.

Ohne die absoluten Veränderungen der Zusammenhänge zu stark interpretieren zu wollen, bleibt festzuhalten, dass sich für die Jahre 1992 und 2000 ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen dem sozio-ökonomischen Status und der intrinsischen Arbeitswertorientierung findet und sich für die gleichen Jahre ein signifikant negativer Zusammenhang zwischen diesem Status und der extrinsischen Arbeitswertorientierung identifizieren lässt, was in beiden Fällen für das Jahr 1982 nicht der Fall ist. Gegen die auf der Individualisierungsannahme formulierten Hypothesen lässt sich also einwenden, dass, erstens, individuelle Wertvorstellungen sehr wohl mit der soziale Lage verknüpft sind, zumindest für die Jahre 1992 und 2000, sowie, zweitens, dass dieser Zusammenhang keinen Trend im Sinne einer Abschwächung aufweist. Da die genannten Zusammenhänge erst nach 1982 signifikant werden, ist eher von einer Zunahme bzw. von einer Rückkehr der sozialstrukturellen Prägung von Wertvorstellungen auszugehen.

In Tabelle 8.1 sind zusätzlich zu den Korrelationen zwischen ISEI und den Wertedimensionen auch die Korrelationen zwischen jeweils Erwerbseinkommen und Bildungsabschluss und den drei Wertedimensionen eingetragen. Bildung wird hier in diesen Modellen als kategoriale, ordinal-skalierte Variable spezifiziert.

Für das Jahr 1982 ist Einkommen schwach positiv mit intrinsischer und extrinsischer Arbeitswertdimension korreliert, Bildung stark positiv mit Postmaterialismus und immer noch deutlich mit der intrinsischen Arbeitswertdimension. Diese Korrelationen habe auch im Jahr 1992 bestand; hinzu kommt eine negative Korrelation von Bildung mit der extrinsischen Dimension. Im Jahr 2000 ist Einkommen nicht mehr mit der extrinsischen Dimension korreliert, dafür nun aber mit Postmaterialismus. Bildung ist nach wie vor positiv mit Postmaterialismus und intrinsischer, sowie negativ mit extrinsischer Arbeitswertdimension korreliert.

In Bezug auf Einkommen scheint sich also eine Abschwächung der Verbindung zur extrinsischen Dimension zu zeigen, die 1982 noch signifikant ausfällt, 2000 aber nicht mehr. Im Gegenzug ist die Verbindung zum Postmaterialismus 1982 und 1992 nicht signifikant, wohl aber im Jahr 2000. In Bezug auf Bildung ist die einzige substantielle Veränderung über die Zeit die zunächst nicht signifikante Korrelation zur extrinsischen Arbeitswertdimension, die 1992 und 2000 signifikant negativ ausfällt.

Wie erläutert beschreibt der ISEI-Index die Kombination aus Bildungs- und Einkommensniveau, das üblicherweise mit einer beruflichen Position verbun-

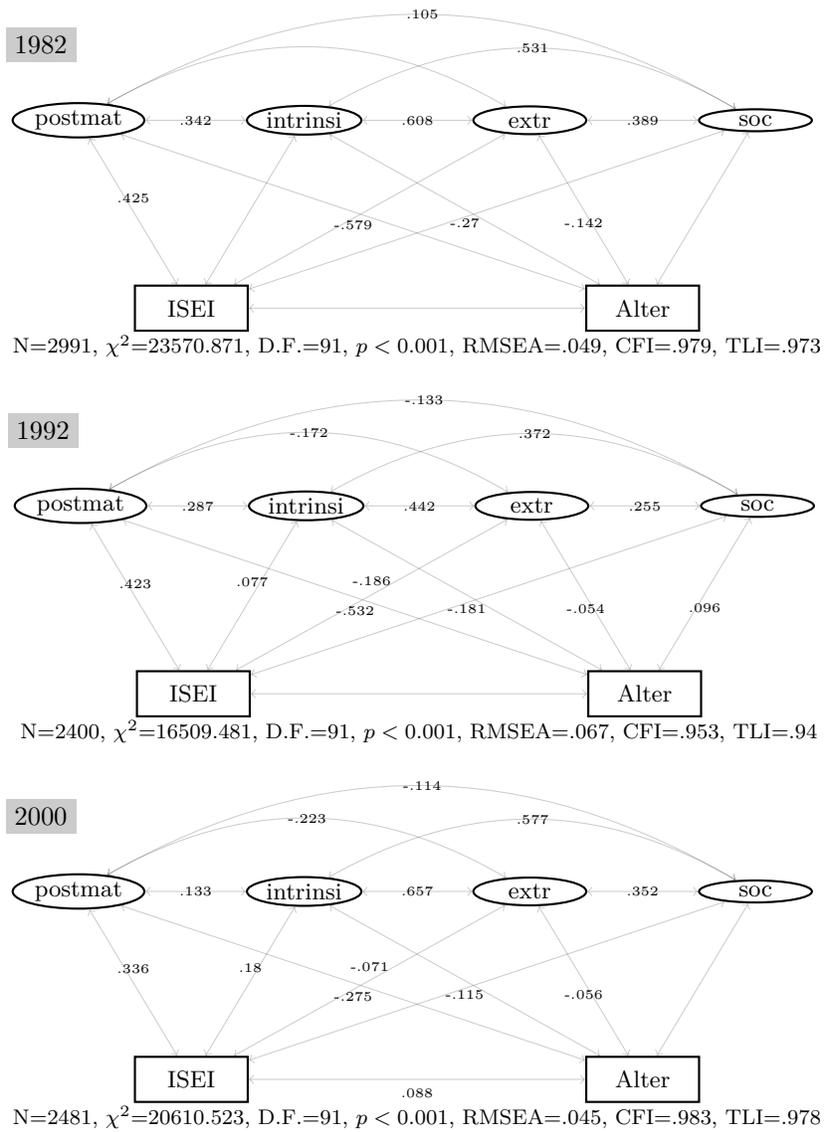


Abbildung 8.8: Korrelationen: Wertorientierungen - Status - Alter in den Jahren 1982, 1992, 2000. Quelle: ALLBUS, eigene Berechnungen. Anmerkung: Abgebildet sind nur Korrelationen signifikant mindestens auf dem 5 % Niveau.

Tabelle 8.1: Korrelationen von Postmaterialismus und Arbeitswertorientierungen mit ISEI, Erwerbseinkommen und Bildung

Jahr	Wert	ISEI	Einkommen	Bildung
1982	Postmat	.405*** (.036)	.039 (.033)	.588*** (.024)
	Intrinsisch	.051 (.047)	.09* (.041)	.241*** (.035)
	Extrinsisch	-.041 (.046)	.119** (.036)	-.029 (.034)
1992	Postmat	.402*** (.048)	.058 (.038)	.632*** (.032)
	Intrinsisch	.085* (.037)	.12*** (.027)	.165*** (.025)
	Extrinsisch	-.185*** (.034)	.073** (.027)	-.159*** (.024)
2000	Postmat	.336*** (.047)	.127** (.038)	.472*** (.033)
	Intrinsisch	.169*** (.034)	.078** (.026)	.212*** (.025)
	Extrinsisch	-.079* (.032)	.033 (.026)	-.062* (.026)

Quelle: ALLBUS 2010, eigene Berechnungen auf Basis der Jahre 1982, 1992 und 2000, Standardfehler in Klammern. Signifikanzniveaus: * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$.

den ist. Daraus ergibt sich die Frage, ob eine der beiden Komponenten einen stärkeren Einfluss auf Wertorientierungen ausübt als die andere. Bezüglich Postmaterialismus fällt die Korrelation mit Bildung durchweg höher aus als die Korrelation mit dem ISEI-Score, während die Korrelation zum Einkommen nur schwach ausfällt bzw. gar nicht signifikant ist. Es ist daher zu vermuten, dass die Verbindung zwischen ISEI-Score und Postmaterialismus hauptsächlich auf der Komponente „Bildung“ gründet. Das gleiche gilt genauso für die intrinsische Arbeitswertdimension.

Für die extrinsische Arbeitswertdimension zeigt sich: die jeweiligen Korrelationen zwischen ISEI und Wertdimension sowie Bildung und Wertdimension fallen sehr ähnlich aus (gleiche Signifikanz, ähnliche Korrelationsstärken, gleiches d. h. negatives Vorzeichen), während die Korrelationen zwischen Einkommen und extrinsischer Wertdimension stets anders ausfallen und ein anderes, positives Vorzeichen aufweisen. Es lässt sich also für alle drei Wertedimensionen davon ausgehen, dass der treibende Aspekt hinter der Verbindung von sozio-ökonomischem Status, gemessen über den ISEI-Score, und den drei hier untersuchten Wertedimensionen das damit verbundene Bildungsniveau und nicht etwa das Einkommen ist.

8.6 Diskussion und Ausblick

In diesem Abschnitt wurde vier Fragen nachgegangen: erstens, in welcher Beziehung unterschiedliche Wertkonzeptionen empirisch zu einander stehen; zweitens, inwieweit unterschiedliche Wertkonzeptionen mit Merkmalen der sozialen Lage korreliert sind; drittens, ob und wie sich das Verhältnis unterschiedlicher Wertkonzeptionen untereinander über die Jahrzehnte hinweg verändert; viertens, ob

und wenn ja, wie sich der Zusammenhang zwischen sozialem Status und Werten in der Zeit verändert.

Bezüglich der ersten Forschungsfrage lassen sich theoretisch die vermuteten und hypothetisch postulierten Zusammenhänge der unterschiedlichen Wertorientierungen zueinander bestätigen: Postmaterialismus korreliert positiv mit intrinsischer Arbeitswertorientierung; Konformitätsorientierung korreliert positiv mit extrinsischer Arbeitswertorientierung, und die ersten beiden genannten korrelieren jeweils negativ mit den letzten beiden genannten. Die gefundene Korrelationsstruktur spricht für die theoretische Annahme, dass alle vier Wertkonstrukte über eine gemeinsame Dimension „Selbstentfaltungsorientierung“ miteinander verbunden sind, mit materialistischen und kollektivistischen Werten am negativen Pol der Selbstentfaltungsdimension.

Die Individualisierungsthese nach Beck geht von einem schwächer werdenden Zusammenhang von subjektiven Einstellungen und Identitäten und objektiven Lebenslagen aus. Wäre dies der Fall, müsste dies sich in einem Abnehmen der Korrelationen zwischen Wertorientierungen und Maßen der sozialen Lage ausdrücken, bzw. müssten diese Korrelationen ganz verschwinden. Die Befunde dieser Untersuchung sprechen jedoch gegen eine in dieser Weise interpretierte Individualisierungsthese: Postmaterialismus und Konformitätsorientierung korrelieren deutlich mit der sozialen Position für das Jahr 1982. Für postmaterialistische Wertorientierungen ist der Zusammenhang zur sozialen Lage zudem auch für 1992 und 2000 zu beobachten (in diesen Jahren wurde Autonomieorientierung nicht mehr erhoben). Auch von einer Abnahme dieses Zusammenhangs ist angesichts der beobachteten Korrelationen nicht auszugehen. In diesem Punkt sprechen die Befunde klar gegen die Individualisierungsthese, interpretiert als die schwächer werdende Prägekraft hierarchischer Merkmale der Sozialstruktur auf subjektive Werte und Einstellungen.

Bezogen auf Arbeitswertorientierungen zeigen die Ergebnisse zwar zunächst für das Jahr 1982, das in den Zeitraum fällt, in dem Beck die Individualisierungsthese zuerst formulierte, keinen Zusammenhang zwischen diesen Ergebnissen und Maßen der sozialen Lage wie dem ISEI-Score oder den EGP-Klassen. Dieser Zusammenhang lässt sich dagegen für die Jahre 1992 und 2000 nachweisen. Demnach scheint es so, dass, ganz entgegengesetzt zur Hypothese, der Zusammenhang zwischen Arbeitswertorientierungen und Schichteinstufung nicht schwächer sondern stärker geworden ist. Spekulieren ließe sich, dass es Anfang der 80er Jahre nur zu einen vorübergehenden Verschwinden dieses Zusammenhangs kam, der so für die Jahrzehnte zuvor unwahrscheinlich ist. Dafür fehlen allerdings Vergleichsdaten aus dem ALLBUS, da dieser erst seit 1980 erhoben wird.

Allerdings fallen die Korrelation, obwohl signifikant, in den meisten Fällen nicht sehr stark aus. Dies spricht insgesamt dafür, dass Klassen- und Schichtzugehörigkeit zwar durchaus einen Einfluss auf die Herausbildung solcher Wertorientierungen besitzen, diese aber gleichzeitig von vielen anderen Faktoren abhängen. Trotzdem bleibt festzuhalten: Selbstentfaltungswerte als zentrale Werte subjektiver Individualisierung widersprechen einem zentralen Bestandteil der Individualisierungsthese selbst, nämlich der Nivellierung sozialstrukturell

bedingter Unterschiede in Identitäten, Einstellungen und Anschauungen.

Die Untersuchung der ALLBUS-Daten ergibt demnach, dass Werte durchaus mit der sozialen Position einer Person zusammenhängen und dass sich auch keine Abschwächung dieses Zusammenhangs finden lässt. Aber wie kommt es zu diesem Zusammenhang? Wie sieht der Link aus, der Wertvorstellungen und sozialstrukturelle Merkmale korrelieren lässt? Für gewöhnlich wird in der Literatur der Einfluss der sozialen Position als erklärendes Merkmal für die Herausbildung von Wertvorstellungen herangezogen, so bei Inglehart, der die materielle Situation zur Zeit der Sozialisation für entscheidend hält, und so auch bei Kohn, der davon ausgeht, dass die wertbehafteten Erziehungsziele der Eltern ihre Arbeitserfahrung im Betrieb wieder spiegeln. Das eine Mal läuft der Mechanismus über die Ausstattung mit materiellen Ressourcen, das andere Mal über persönliche Erfahrungen im Arbeitsprozess. Beide Male jedoch ist die soziale Position ursächlich für die gehaltenen Wertvorstellungen, sodass von einer sozialstrukturellen Bedingtheit der Wertvorstellungen gesprochen werden kann.

Die umgekehrte Wirkrichtung ist jedoch auch denkbar: von den Wertvorstellungen zur sozialen Position, und zwar dann, wenn bestimmte Wertorientierungen dazu führen, dass sich Individuen im Prozess der sozialen Mobilität selbst, z. B. bei der Berufswahl, in bestimmte soziale Positionen hinein selektieren bzw. eine größere Wahrscheinlichkeit besitzen, in der Schicht zu verharren, die dem Elternhaus entspricht. So gesehen ist nicht klar, auf welchen Prozessen der beobachtete Zusammenhang zwischen Selbstentfaltungswerten und sozialer Schichtung in der Gesellschaft beruht: auf Adaption der Werthaltungen an die sozio-ökonomische Sozialisation oder auf Selbstselektion in soziale Schichten basierend auf diesen Werthaltungen.

Wahrscheinlich wirken beide Prozesse gleichzeitig zu einem gewissen Grad, allerdings wird in der Literatur vor allem die Adaptionsthese vertreten. Dabei scheint Kohn in dieser Frage selbst nicht eindeutig festgelegt zu sein. Sicher geht er klar davon aus, dass die Erziehungsziele der Eltern ihre Arbeitssituation wieder spiegeln. Dennoch ist zu vermuten, dass das eigentliche Interesse an elterlichen Erziehungszielen in ihren Wirkungen auf die Kinder bestehen. Warum sonst sollte er an schichtenspezifischer Sozialisation interessiert sein, worauf die nach Schichten variierenden Erziehungswerte hinauslaufen, wenn nicht an den Wirkungen dieser Sozialisation auf den Prozess der sozialen Mobilität? Es liegt daher nahe, sich die Frage zu stellen, wie Kinder und Jugendliche ihre Berufswahl gestalten, nach dem sie auf eine bestimmte Weise schichtenspezifisch sozialisiert wurden. Ob also, vermittelt über die Erziehungsziele der Eltern, Heranwachsende mehr oder weniger unreflektiert nach Berufen streben, die strukturell denen ihrer Eltern ähneln.

Die Fähigkeit zu Selbststeuerung ist entscheidend für Berufe, in denen Eigenverantwortung und selbständiges Handeln gefordert sind und in denen enge Überwachung seitens der Arbeitgeber nicht möglich ist. Diese Umstände sind tendenziell in Berufen anzutreffen, die mit mehr Verantwortung und größeren Handlungsspielräumen ausgestattet sind und daher tendenziell mit einem höheren sozialen Status verbunden sind. Der Wunsch, im Berufsleben Verantwortung

zu übernehmen und selbständig über seine Aufgaben entscheiden zu können, lässt Individuen auf diese Weise quasi-automatisch Berufen anstreben, die mit höheren sozialen Positionen verbunden sind.

Wäre diese der Fall, so käme es zu einer Reproduktion sozialer Ungleichheitslagen, die über die Erziehungsziele der Eltern, den an die Kinder vermittelten Werten sowie deren Berufswahl selbst vermittelt wäre. Dies ist sicher ein Aspekt, den Kohn bei seinen Untersuchungen im Auge hatte, den er aber nicht selbst ausgeführt hat. Demnach wäre beiden Thesen über den Wirkungszusammenhang richtig, zumindest relativ: Werte wären sowohl Folge als auch Ursache der sozialen Position, in der sich eine Person befindet.

Dieser Zusammenhang entspräche einem aus den Diskussionen um kulturelles Kapital bekannten Muster. Auch dort geht die Theorie von einer Reproduktion sozialer Positionen über die Reproduktion und Vermittlung kultureller Werte aus (vgl. Kapitel 4 und Kapitel 6). Der Reproduktionsmechanismus im Kohnschen Sinne würde ebenfalls dem Schema sozialstruktureller Reproduktion mittels kultureller Reproduktion entsprechen, aber nicht über die familiäre Vererbung und Inkorporierung kulturellen Kapitals geschehen, sondern über die familiäre Tradierung ethischer Werte und normativer Ansprüche. Ob ein solcher Wirkungszusammenhang sich in der gesellschaftlichen Realität wiederfinden lässt, wird in den nächsten beiden Kapiteln geprüft. Dabei wird im nächsten Kapitel direkt auf die Handlungsrelevanz von Werten am Beispiel von Arbeitswerten und der Berufswahl Jugendlicher eingegangen, ohne die eine solche Ungleichheiten generierende Wirkung nicht auftreten könnte.

Kapitel 9

Arbeitswerte und Berufswahl

Nachdem im letzten Kapitel auf der Makroebene die Verbindung von sozialer Lage und Wertvorstellungen betrachtet wurde, richtet sich die Aufmerksamkeit in diesem Kapitel auf die Mikroebene und die Bedeutung von Wertvorstellungen für das individuelle Handeln. Dies geschieht am Beispiel der Berufswahl. Der Beruf ist nach wie vor eine der zentralen Kategorien, über die Menschen sich selbst und andere definieren. Die Frage, welche Faktoren Jugendliche bei ihrer Berufswahl leiten, ist unmittelbar relevant, nicht nur für die Jugendlichen selbst, sondern auch für deren Eltern, sowie Bildungs- und Beratungsinstitutionen, die Jugendlichen bei der Berufswahl zur Seite stehen.

Die Berufswahl der Jugendlichen wird operationalisiert über sowohl horizontale als auch vertikale Berufsunterschiede an der ersten und der zweiten Schwelle des Berufseinmündungsprozesses. Die erste Schwelle bezieht sich auf die Wahl eines Ausbildungsganges, die zweite Schwelle auf die Aufnahme einer regulären Beschäftigung auf dem Arbeitsmarkt. Beide Schwellen werden in diesem Kapitel untersucht. Es wird auf die Konzeptionalisierung der drei Arbeitswertdimensionen „intrinsic“, „extrinsic“ und „sozial“ aus Kapitel 4 als erklärende Variablen zurückgegriffen.

Bei der anschließenden Modellierung der Berufswahl dienen als abhängige Variablen verschiedene Merkmale des gewählten Ausbildungsberufs bzw. der ersten beruflichen Tätigkeit. Dabei wird zwischen horizontalen und vertikalen Berufsmerkmalen unterschieden: Die horizontalen Merkmale beziehen sich auf unterschiedliche Tätigkeitsformen und basieren auf der neuen amtlichen Klassifikation der Berufe 2010. Die hier betrachteten vertikalen und zugleich ungleichheitsrelevanten Merkmale sind die Zufriedenheit am Arbeitsplatz, der sozio-ökonomische Status des Berufs sowie der erzielte Nettostundenlohn.

Die Ermittlung der empirischen Zusammenhänge erfolgt der Form der abhängigen Variablen entsprechend mittels logistischer oder linearer Regressionsana-

lysen. Für die Regressionsanalysen sind insbesondere längsschnittliche Daten notwendig, um die Wertorientierungen aus dem Jugendalter mit dem späteren beruflichen Werdegang in Beziehung zu setzen. Die Analysen beruhen daher auf Daten des SOEP-Jugendfragebogens, der seit dem Jahr 2000 Teil des SOEP-Erhebungsprogramms ist. Die Daten über die gewählten Berufe wird den späteren Wellen des SOEP entnommen, insofern die Jugendlichen immer noch an der Befragung teilnehmen.

Die Analysen belegen, dass die hier untersuchten Arbeitswertdimensionen einen Einfluss auf die Berufswahl ausüben. Es sind vor allem horizontale Berufsunterschiede, die sich an der Art der ausgeübten beruflichen Tätigkeiten festmachen, auf die Arbeitswerte einen Einfluss ausüben. Am deutlichsten ist der Befund für eine soziale Arbeitsorientierung: Jugendliche mit einer solchen Werteinstellung haben eine deutlich erhöhte Chance, einen Beruf aus dem Sozial- oder Gesundheitsbereich zu wählen. Effekte auf die vertikalen Berufsmerkmale Arbeitszufriedenheit, sozioökonomischer Status und Nettostundenlohn sind dagegen gering oder nicht signifikant. Insofern sind die hier untersuchten Arbeitswertdimensionen durchaus als einflussreiche Faktoren bei der Berufswahl zu betrachten, die für eine vermittelnde Rolle bei der Vererbung sozialer Ungleichheitslagen jedoch weniger in Frage kommen.

Im Folgenden wird zunächst auf den Stand der Forschung über den Zusammenhang von Arbeitswerten und Berufswahl eingegangen und eine Konzeptionalisierung beruflicher Unterschiede anhand der neuen Klassifikation der Berufe 2010 und deren Verbindungen zu hierarchischen Ungleichheitsmerkmalen vorgestellt. Im Anschluss daran werden unter Rückgriff auf Erwägungen aus Kapitel 4 und 5 Hypothesen über die Abhängigkeit der Berufswahl von den drei Arbeitswertdimensionen abgeleitet. Es folgen Beschreibungen der verwendeten Daten, Variablen und statistischen Modelle. Die Resultate werden getrennt nach erster und zweiter Schwelle des Berufseinmündungsprozesses dargestellt. Es wird jeweils zuerst auf die horizontalen Berufsunterschiede eingegangen, die mittels logistischer Regressionen geschätzt werden. Anschließend folgen Analysen der vertikalen Berufsunterschiede die mittels OLS-Regressionen geschätzt werden. Die Resultate werden unter Rückbezug auf die Hypothesen zusammengefasst und die Ergebnisse ausgewählter Robustheitsanalysen präsentiert. In der abschließenden Diskussion wird auf Vorbehalte bezüglich der gefundenen Ergebnisse eingegangen und ein Ausblick auf zukünftige Analysemöglichkeiten gegeben.

9.1 Arbeitswerte und Berufsunterschiede

Gerade im Jugendalter stellt sich die individuelle Herausforderung, den richtigen, befriedigenden Beruf zu finden, der zu den eigenen Interessen und den eigenen Fähigkeiten passt. Gleichzeitig kommt es zu einer „neuen Unübersichtlichkeit“ bei der Berufswahl (vgl. z.B. Geissler & Oechsle, 1994). Ein Grund dafür liegt in der Tatsache, dass Eltern, Familie und andere traditionelle Rollenvorbilder immer weniger an Gültigkeit besitzen, was eine Leitbildlosigkeit und tendenzielle

Verunsicherung auf der Seite der Jugendlichen nach sich zieht. Ein weiterer Grund ist der Wandel der Berufswelt, die Ausdifferenzierung des Berufssystems, wodurch eine schier unüberschaubare Fülle an beruflichen Optionen entsteht. Dadurch wird die Berufswahl zu einer Herausforderung sowohl für die Jugendlichen, als auch für deren Familien, die Politik und die Gesellschaft im Allgemeinen, die alle an einem möglichst reibungslosen Eingliederungsprozess in Arbeitsmarkt interessiert sind.

In Deutschland beschäftigt sich eine Reihe qualitativer Studien mit dem Übergang Jugendlicher von der Schule in das Berufsleben. Solche Studien zeigen weiterhin, dass Jugendliche bei der Berufswahl zwischen Arbeitsmarktorientierung und Subjektorientierung schwanken: Sie befinden sich in einem Spannungsfeld zwischen Anpassung an die Imperative des Arbeitsmarktes und dem Wunsch nach Verwirklichung der eigenen Wünsche und Neigungen (Oechsle *et al.*, 2002, vgl. Kapitel 5). Auch wird deutlich, wie sich die Gewichtung verschiedener Lebensbereiche auf die Berufswahl auswirkt: Bei einer starken Familienorientierung z. B. wird der Beruf so gewählt, dass neben dem Beruf genug Zeit für die Familie bleibt. Allerdings liegen die Stärken der genannten qualitativen Studien in der Generierung von Hypothesen und der Entwicklung von Typologien, sie können aber keine Aussagen über Verteilungen und Zusammenhänge in der Gesamtbevölkerung treffen.

Daneben gibt es quantitative Studien zu Berufswahlprozessen Jugendlicher, den Übergang von der Schule in den Beruf sowie die Verbindung von Berufsaspirationen und letztlich eingenommenen Berufspositionen. Für britische Kohorten lässt sich der Einfluss von Schulmotivation und Bildungsaspirationen im Alter von 16 Jahren auf Lebensverlaufsmuster im Alter von 33 Jahren belegen (Ross *et al.*, 2009). In einer ähnlich angelegten Studie zeigt sich der Zusammenhang von Berufsaspirationen im Jugendalter und später verwirklichten Berufspositionen (Schoon & Parsons, 2002). Berufsaspirationen beziehen sich dabei üblicherweise auf konkrete Berufswünsche, so auch im Übergangspanel des Deutschen Jugend Instituts (DJI) (Reissig *et al.*, 2008). Hier werden seit 2004 ca. 2.400 Hauptschülerinnen und Hauptschüler auf dem Weg in den Beruf begleitet und halbjährlich unter anderem nach ihren berufsbezogenen Wünschen und Plänen befragt. Demnach sind ein sicherer Arbeitsplatz, die generelle Chance auf einen Ausbildungsplatz, sowie der Verdienst im Beruf die drei wichtigsten Kriterien für die Berufswahl (Gaupp *et al.*, 2008).

International lassen sich ebenfalls nur wenige Studien finden, die sich diesem Thema dezidiert annehmen und die Ergebnisse sind nicht eindeutig: Teilweise wurden Effekte von Werten auf Berufswahlprozesse gefunden (Judge & Bretz, 1992), teilweise nicht (Snyder, 1969). Insgesamt leiden die genannten Studien somit an der Tatsache, dass sie entweder nicht als repräsentative Stichproben angelegt sind, sie keine längsschnittliche Perspektive über die Zeit hinweg bieten können, sich nicht auf generelle Wertvorstellungen beziehen oder zu widersprüchlichen Ergebnissen kommen.

Bisher gibt es also vergleichsweise wenige Studien über den Zusammenhang von Berufswerten und Berufswahl (Zytowski, 1994). So kommen Roe & Ester (1999)

zu dem Schluss: „Taking a look at the literature . . . we must conclude that value researchers have devoted little attention to the prediction of work activity as such. . . . Yet our knowledge of the relative role of values compared to other variables such as interests, abilities, and educational qualifications, and the contribution of value-based choice, is far from complete and calls for further research.“ Dieses Fazit gilt bis heute, obwohl Werten im Prozess der Berufswahl an entscheidende Rolle zukommen sollte (Brown & Crace, 1996; Brown, 2002). Deshalb ist es die Idee dieser Arbeit, Jugendliche und junge Erwachsene über die Zeit hinweg zu beobachten und ihre Einstellungen und Arbeitswerte im Alter von 16 bzw. 17 Jahren mit ihrer beruflichen Stellung später im Leben zu verknüpfen. Dazu betrachte ich sowohl die erste, als auch die zweite Schwelle des Übergangs von der Schule in den Beruf, also zunächst den Eintritt in eine berufliche Ausbildung und danach den Eintritt in den Arbeitsmarkt.

9.1.1 Zusammenhänge zwischen horizontalen und vertikalen Berufsunterschieden

Diese Arbeit geht zwei Fragen nach: Dem Einfluss von Wertvorstellungen auf individuelles Handeln und die Vererbung sozialer Positionen. Dies geschieht am Beispiel der Berufswahl und es werden sowohl qualitative, horizontale Unterschiede zwischen Berufen betrachtet - zur Prüfung der Hypothese der Wertgebundenheit der Berufswahl insgesamt, als auch vertikale Unterschiede - zur Betrachtung des gesellschaftlichen Stratifikationsprozesses.

Berufe unterscheiden sich unter anderem hinsichtlich den konkret darin ausgeübten Tätigkeiten, den erforderlichen Qualifikationen, der Entlohnung und der Zufriedenheit, die sie gewähren. Würden solche Unterschiede nicht bestehen, wäre eine Berufswahl überflüssig; sie setzt unterschiedliche Berufe voraus. Dabei ist die inhaltliche Bandbreite verschiedener beruflicher Tätigkeiten groß. Ein Versuch, diese Diversität der Berufe klassifikatorisch zu erfassen ist die Klassifikation der Berufe 2010 (KldB 2010), mit deren Einführung die beiden bis dahin in Deutschland bestehenden nationalen Klassifikationen von 1988 und von 1992 abgelöst wurden. Ziel der Klassifikation ist es, die aktuelle Berufslandschaft in Deutschland realitätsnah abzubilden, der Herausbildung neuer Berufsbilder gerecht zu werden und Vergleichbarkeit zu internationalen Berufsklassifikationen (ISCO-08) herzustellen (Matthes, 2013).

Vertikale Berufsunterschiede beziehen sich auf hierarchischem Unterschiede zwischen Berufen, die soziale Ungleichheiten ausdrücken. Insgesamt werden drei vertikale Berufsmerkmale als abhängige Variablen untersucht: der sozio-ökonomische Status des Berufs, der Nettostundenlohn und die subjektive Arbeitszufriedenheit. Die ersten beiden Merkmale beziehen sich auf klassische Ungleichheitsmerkmale wie Einkommen und Status, die Arbeitszufriedenheit wird im Lichte neuerer Diskussionen zu alternativen Ungleichheitsmaßen als eine Folge divergierender Verwirklichungschancen im Beruf interpretiert.¹

¹Arbeitszufriedenheit wird hier im Anschluss an Holland als Ergebnis der Verwirklichung

Gleichzeitig sind die inhaltlichen Tätigkeiten nicht völlig unverbunden von den mit Berufen einhergehenden Gratifikationen wie Einkommen, Status und Zufriedenheit. Abb. 9.1 gibt den Zusammenhang zwischen den Berufsbereichen nach der Klassifikation der Berufe 2010 und den beiden Ungleichheitsdimensionen sozio-ökonomischer Status des Berufs (gemessen am ISEI mit Werten, die zwischen 16 und 90 streuen) und Erwerbseinkommen (gemessen als Nettostundenlohn) für alle Erwerbstätigen in Deutschland im Jahr 2010 wieder. Es zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen den Berufsbereichen, sowohl in Bezug auf Status, als auch auf Einkommen. Den höchsten Status erreichen im Mittel und in dieser Reihenfolge der Bereich 9 „Sprach-, Literatur-, Geistes-, Gesellschafts- und Wirtschaftswissenschaften, Medien, Kunst, Kultur und Gestaltung“, gefolgt von Bereich 4 „Naturwissenschaft, Geografie und Informatik“ und Bereich 7 „Unternehmensorganisation, Buchhaltung, Recht und Verwaltung“.² Die Bereiche mit dem im Mittel niedrigsten Berufsstatus sind die Bereiche 2 „Rohstoffgewinnung, Produktion und Fertigung“, 3 „Bau, Architektur, Vermessung und Gebäudetechnik“ und 5 „Verkehr, Logistik, Schutz und Sicherheit“.

Bereich 4 stellt die Berufskategorie mit dem im Mittel höchsten Nettostundenlohn dar, gefolgt von den Bereichen 7 und 9, die sich zwar wieder die drei Spitzenpositionen teilen (wenn man Militärangehörige einmal ausnimmt), diesmal aber in anderer Reihenfolge. Hier zeigt sich, dass die Dimensionen Einkommen und sozio-ökonomischer Status zwar stark mit einander korrespondieren, aber nicht deckungsgleich sind. Die mit Abstand niedrigsten Stundenlöhne werden in Bereich 1 gezahlt, gefolgt von Bereich 6 „Kaufmännische Dienstleistungen, Warenhandel, Vertrieb, Hotel und Tourismus“ und Bereich 2. Der Bereich 8 „Gesundheit, Soziales, Lehre und Erziehung“ rangiert jeweils im oberen Mittelfeld.

Auch die Zufriedenheit mit der ausgeübten Tätigkeit streut erheblich zwischen den einzelnen Berufsgruppen. Die Berufsgruppen mit den im Mittel höchsten Zufriedenheitswerten sind die Gruppen 4, 8 und 7, die sich in dieser Hinsicht alle signifikant von den drei Gruppen 2,3 und 5 mit den niedrigsten Zufriedenheitswerten unterscheiden. Zugleich zeigt sich, dass bestimmte Berufsgruppen

eigener Interessen im Arbeitsprozess verstanden (vgl. Kapitel 5.2.3). Zufriedenheitsmaße leiden darunter, dass Befragte ihre Zufriedenheitsevaluation an die erfahrenen Situation anpassen und so Vergleiche über verschiedene Kontexte hinweg mit Problemen behaftet sind. Ein Umstand, den gerade der Capabilities-Ansatz kritisiert und versucht, die Messung von Wohlstand und Ungleichheit auf eine objektive Basis zu stellen (Sen & Nussbaum, 1993). Dennoch variieren Maße subjektiver Zufriedenheit erheblich und können so dazu beitragen, Differenzen in der subjektiven Evaluation sozialer Lagen darzustellen (Frey & Stutzer, 2000). Da Arbeitszufriedenheit wie beschrieben als Resultat von Selbstverwirklichungsmöglichkeiten im Arbeitsleben interpretiert werden kann, sind hier sogar Anknüpfungspunkte an den Capabilities-Ansatz gegeben. Vgl. in diesem Zusammenhang auch die Diskussion um die Definition neuer gesamtgesellschaftlicher Wohlstandsmaße in Ergänzung zum Bruttoinlandsprodukt (BIP), womit sich sogar eine Enquete-Kommission des Bundestags befasst hat oder die Vorschläge der französische Fitoussi-Kommission, der unter anderem auch die Ökonomie-Nobelpreisträger Sen und Stiglitz angehörten.

²Anhand der angedeuteten Konfidenzintervalle lässt sich grob ablesen, dass Bereich 9 oder Bereich 4 statistisch nicht signifikant voneinander verschieden sind, da sich die Konfidenzintervalle überschneiden. Beide Bereiche rangieren aber in statistisch signifikanter Weise über Bereich 7 und alle drei Bereiche sind deutlich von Bereich 8 auf Platz 5 abgesetzt.

in mehrerer Hinsicht über- bzw. unterprivilegiert sind und Vor- bzw. Nachteile auf mehreren Dimensionen aufeinander vereinen. Am deutlichsten wird das am Bereich „Naturwissenschaft, Geografie und Informatik“, der bei allen drei Merkmalen den Spitzenplatz belegen. Der Bereich „Verkehr, Logistik, Schutz und Sicherheit“ belegt dagegen bei allen drei Merkmalen einen der hinteren Ränge.

Aus diesem Vergleich der Berufsbereiche und ihren durchschnittlichen Statuswerten, Stundenlöhnen und Zufriedenheitswerten zeigt sich, dass nominelle Unterschiede in den beruflichen Tätigkeiten, wie sie in der Klassifikation der Berufe zusammengefasst sind, auch mit den hierarchischen Merkmalen sozialer Ungleichheit verknüpft sind. Insofern kann die Entscheidung für einen Beruf, die sich aus dem Interesse für ein bestimmtes Themenfeld ergibt oder aus der Vorliebe für eine bestimmte Art der Tätigkeit herrührt, auch auf sozialstrukturelle Merkmale sozialer Ungleichheit durchschlagen.

9.2 Hypothesen

Die Hypothesen zum Einfluss von Wertorientierungen auf die Berufswahl speisen sich aus zwei Überlegungen. Die erste bezieht sich auf die den jeweiligen Arbeitswertorientierungen unterliegenden einzelnen Wertindikatoren, die sich je auf einen bestimmten Aspekt des Arbeits- und Berufslebens beziehen. Zur Ableitung von Hypothesen in Bezug auf die vier Wertorientierungen interpretiere ich diese Wertorientierungen als Präferenzen für bestimmte Jobcharakteristika, sodass die Erfüllung dieser Präferenz die Verwirklichung dieser bestimmten Wertedimension bedeuten würde.

Zur Ableitung von Hypothesen in Bezug auf die vertikalen Berufsunterschiede werden die Zusammenhänge unterschiedlicher Berufsbereiche mit den drei hierarchischen, vertikalen Berufsmerkmalen herangezogen. Ist ein bestimmter Berufsbereich z. B. mit überdurchschnittlichem Einkommen verbunden, und haben bestimmte Jugendliche eine Präferenz für diesen Berufsbereich und suchen deshalb dort eine Stelle, so sollten diese Jugendlichen schließlich auch über ein höheres Einkommen verfügen.

9.2.1 Hypothesen zu horizontalen Berufsunterschieden

In Kapitel 5 wurden bereits die Zusammenhänge zwischen Arbeitswerten und konkreteren Arbeitsinteressen (gemessen mittels der RIASEC-Berufsinteressen) thematisiert. Diese Zusammenhänge werden nun zur Formulierung der Hypothesen herangezogen.

Es zeigte sich, dass sich Jugendliche mit vorwiegend intrinsischen Arbeitswerten, die eine Tendenz zu Selbstverwirklichung und Subjektorientierung ausdrücken, vor allem für investigativ-forschende und ästhetisch-expressive Berufstypen interessieren. Jugendliche mit extrinsischen Arbeitswerten, die als Arbeitsmarkt-orientierung bzw. Materialismus interpretiert werden kann, interessieren sich für

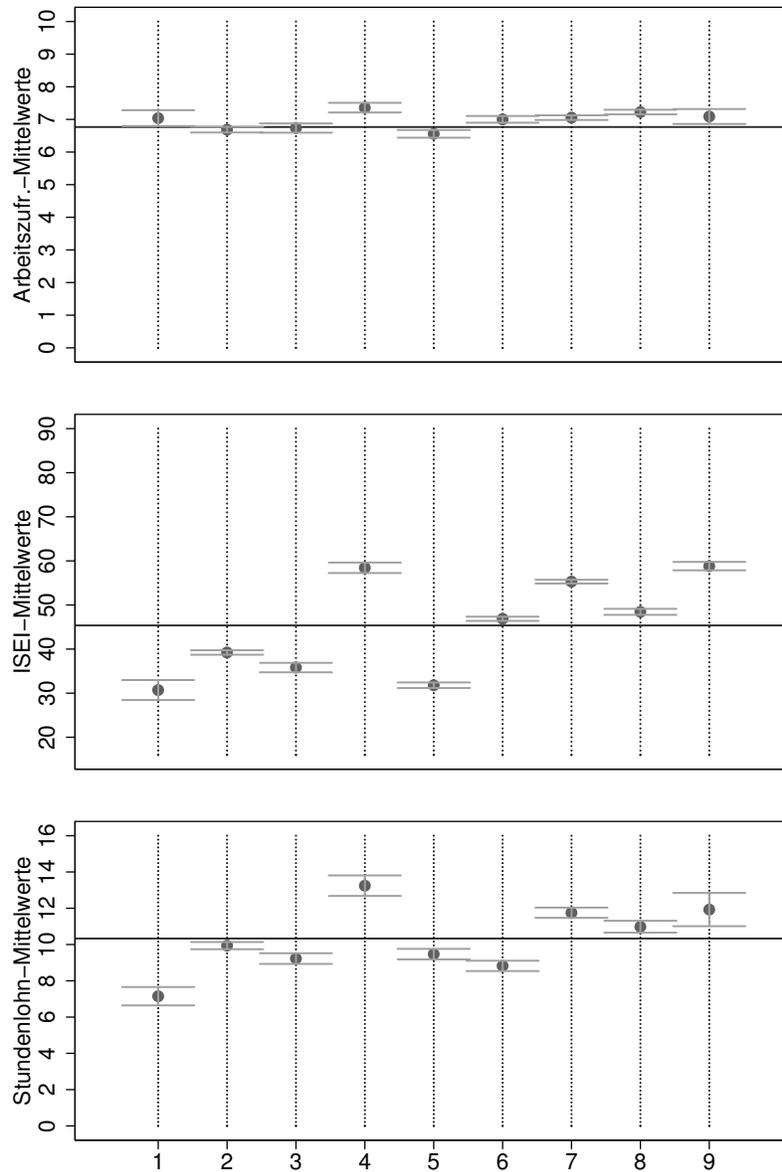


Abbildung 9.1: Berufsbereiche, sozio-ökonomischer Status und Stundenlöhne. Quelle: SO-EPv29, eigene Berechnungen. Anmerkung: Berufsbereiche sind: (1) Land-, Forst-, Tierwirtschaft, Gartenbau, (2) Rohstoffgewinnung, Produktion, Fertigung, (3) Bau, Architektur, Gebäudetechnik, (4) Naturwissenschaft, Geografie, Informatik, (5) Verkehr, Logistik, Sicherheit, (6) Kaufm. Dienstl., Handel, Vertrieb, Tourismus, (7) Unternehmensorgan., Buchhaltung, Recht, Verwaltung, (8) Gesundheit, Soziales, Lehre u. Erziehung, (9) Geisteswissenschaften, Kultur, Gestaltung

unternehmerische und konventionelle Tätigkeiten und lehnen soziale und künstlerische Tätigkeit eher ab. Jugendliche mit sozialen Arbeitswerten, interessieren sich besonders für personenbezogene, erzieherische und pflegerische Tätigkeiten und weniger für realistisch-konkrete oder investigative Berufsfelder. Daraus lassen sich folgende Hypothesen ableiten:

- Jugendliche mit einer starken intrinsischen Ausrichtung entscheiden sich tendenziell...
 - ...für Berufe, in denen sie forschend und investigativ, bzw. kreativ und gestalterisch tätig sein können.
- Jugendliche mit einer starken extrinsischen Ausrichtung entscheiden sich tendenziell...
 - ...für verwaltende und organisatorische Berufe...
 - ...und gegen Berufe im sozialen und gesundheitlichen Bereich.
- Jugendliche mit einer starken sozialen Ausrichtung entscheiden sich tendenziell...
 - ...für soziale und helfende Berufe...
 - ... und gegen Berufe im handwerklichen und produzierenden Bereich.

Beziehung zur Klassifikation der Berufe 2010. Die genaue Operationalisierung dieser Thesen wird unten dargestellt.

9.2.2 Hypothesen zu vertikalen Berufsunterschieden

Die betrachteten vertikalen und zugleich ungleichheitsrelevanten Merkmale sind die Zufriedenheit am Arbeitsplatz, der sozio-ökonomische Status des Berufs sowie der erzielte Nettostundenlohn.

Subjektive Arbeitszufriedenheit kann als Proxy für das Maß an Interessenverwirklichung genutzt werden, das mit einer beruflichen Tätigkeit verbunden ist. Diese Wahl beruht auf Erkenntnissen der Arbeits- und Organisationspsychologie über den Zusammenhang von beruflichen Interessen und den Eigenschaften des ausgeübten Berufs: Passen diese zueinander, führt dies zu Zufriedenheit mit der ausgeübten Tätigkeit (Holland, 1959, 1973). Nach diesem Befund kann die Zufriedenheit am Arbeitsplatz auch als Indikator für die Verwirklichung intrinsischer Berufsinteressen verstanden werden, immer vorausgesetzt, dass eine höhere Zufriedenheit am Arbeitsplatz auch eine höheres Maß der Interessenverwirklichung in der Arbeit widerspiegelt.

Eine weitere Hypothese ergibt sich aus dem in Kapitel 5 dargestellten Zusammenhang zwischen dem sozio-ökonomischen Status eines Berufs und den Möglichkeiten zur Selbstverwirklichung, den Berufe gewährleisten. Ein Streben

nach Selbstverwirklichung im Beruf, wie es in der intrinsischen Arbeitswertorientierung zum Ausdruck kommt, hat damit als nicht-intendierte Konsequenz, dass die angestrebten Berufe zugleich über einen höheren sozio-ökonomischen Status verfügen.

- Intrinsisch eingestellte Jugendliche entscheiden sich eher für...
 - ...interessante Tätigkeiten und Berufe, in denen sie selbst über Arbeitsinhalte und Arbeitsabläufe bestimmen können.
 - ...Berufe, die über einen hohen beruflichen Status verfügen.

Wie dargelegt beinhaltet die extrinsische Arbeitswertdimension eine starke materialistische Komponente (vgl. Kapitel 4). Das Streben nach Einkommen ist eines der Items, mit denen die extrinsische Dimension gemessen wird. Insofern ist davon auszugehen, dass extrinsisch eingestellte Jugendliche nach Berufen mit hohem Einkommen und hohem sozio-ökonomischen Status streben. Dies entspricht auch der Überlegung, die sich aus Abb. 9.1 und den Berufsinteressen extrinsisch orientierter Jugendlicher ergibt: Die Interessen solcher Jugendlicher entsprechen am ehesten dem Berufsbereich 7 „Unternehmensorganisation, Buchhaltung, Recht, Verwaltung“ und dieser Bereich weist auf den Dimensionen Einkommen und Status überdurchschnittliche Werte auf. Zudem ist in diesem Bereich die Arbeitszufriedenheit ebenfalls überdurchschnittlich hoch.

- Extrinsisch eingestellte Jugendliche entscheiden sich eher für
 - ...Berufe, die über ein hohes Einkommen und einen hohen beruflichen Status verfügen und eine hohe Arbeitszufriedenheit gewährleisten.

Wie in Abb. 9.1 dargestellt, sind Berufe des Sozial- und Gesundheitsbereichs mit überdurchschnittlichen Werten für Arbeitszufriedenheit, Einkommen und beruflichem Status verknüpft. Daraus ergibt sich als Hypothesen für die soziale Arbeitswertdimension in Bezug auf vertikale Berufsmerkmale:

- Sozial eingestellte Jugendliche entscheiden sich eher für
 - ...Berufe, die über ein überdurchschnittliches Einkommen und einen überdurchschnittlichen beruflichen Status verfügen.

In Tabelle 9.1 wird eine Übersicht über die postulierten Zusammenhänge anhand der gewählten Indikatoren gegeben. Hier wird zudem auf die gezeigten Zusammenhänge zwischen horizontalen und vertikalen Dimensionen eingegangen und die Hypothesen dadurch ergänzt.

Es zeigt sich z. B., dass der Berufsbereich P & F bei allen drei vertikalen Berufsmerkmalen unterdurchschnittliche Werte aufweist (vgl. Abb. 9.1). Wenn eine bestimmte Arbeitswertdimension die Chance erhöht, in diesem Bereich tätig zu sein, so führt sie tendenziell auch zu unterdurchschnittlicher Zufriedenheit, Bezahlung und Status. Umgekehrt sind die Berufsbereiche U & V sowie S &

Tabelle 9.1: Übersicht über Hypothesen, erste und zweite Schwelle

Berufsmerkmale		Arbeitswertdimensionen		
		Intrinsisch	Extrinsisch	Sozial
Horizontal	Produktion und Fertigung (P & F)			-
	Unternehmensorganisation und Verwaltung (U & V)		+	
	Sozial und gesundheitliche Dienstleistungen (S & G)		-	+
Vertikal	Arbeitszufriedenheit	+	+	+
	Nettostundenlohn		+	+
	Sozio-ökonomischer Status des Berufs (ISEI)	+	+	+

G mit überdurchschnittlichen Werten für Zufriedenheit, Bezahlung und Status verbunden. Arbeitswerte, die zur Wahl von Berufen in diesen Bereichen führen, führen damit tendenziell auch zu überdurchschnittlichen vertikalen Ungleichheitsmerkmalen.

9.3 Daten

Für die Analyse, verwende ich Daten aus dem Sozio-oekonomischen Panel (SOEP), einer groß angelegten, repräsentativen Panelstudie der deutschen Wohnbevölkerung in privaten Haushalten (Schupp & Wagner, 2010; Wagner *et al.*, 2007). Die Durchführung dieses Teils der Arbeit nutzt die Daten des SOEP-Jugendfragebogens, der im Sozio-oekonomischen Panel seit dem Jahr 2000 allen 16. bzw. 17. Jährigen vorgelegt wird, die in diesem Alter erstmalig als eigenständige Befragte am SOEP teilnehmen. Als Teil dieses Fragebogens, der sich explizit den Jugend- und Sozialisationserfahrungen im Kontext von Familie, Schule und Freizeit widmet, werden auch berufsbezogene Wertvorstellungen erfragt. Diese Itematterie ermöglicht es, extrinsische, intrinsische und soziale Berufsorientierungen zu unterscheiden (Rosenberg, 1957, vgl. Kapitel 4) . Die spätere berufliche Situation der Jugendlichen, sowie der Zeitpunkt des Übergangs in das Berufsleben, kann den Personenfragebögen der folgenden Wellen entnommen werden. Die wichtigsten sind dabei das Einkommen, die Arbeitszufriedenheit, die Arbeitszeit und die Information, welcher Beruf ausgeübt wird. Anhand dieser kann prinzipiell geklärt werden, inwieweit die als Jugendliche gewünschten Charakteristika im tatsächlichen späteren Beruf verwirklicht sind.

9.3.1 Stichprobenbeschreibung

Um einen ausreichend großen Analysedatensatz zu erhalten, werden die Daten jugendlicher Befragter für die Jahre 2000-2010 zusammen untersucht. Gepoolt über die Jahre stehen so Informationen von 3,678 Jugendlichen zur Verfügung. Trotz der Tatsache, dass die jugendlichen Befragten alle 16 bzw. 17 Jahre alt sind, können die persönlichen Umstände bei den befragten Personen stark variieren. Auf der einen Seite, da die Schulpflicht in der Regel im Alter von 16 Jahren endet (es gibt einige Unterschiede aufgrund der föderalistischen Verfassung Deutschlands, vgl. Kapitel 6). Dies bedeutet, dass die Wege der Jugendlichen, die die Jugendfragebogen beantworten, bereits zu einem gewissen Grad auseinander laufen. Auf der anderen Seite führt die Trennung der Jugendlichen in das dreigliedrige deutsche Schulsystem bereits zu einer starken Stratifizierung der Bildungs- und Berufschancen ab dem Alter von etwa zehn Jahren. Aufgrund dieser Teilung in unterschiedliche Schulformen, befinden sich die Jugendlichen im Alter von 16-17 Jahren in unterschiedlichen Schulen, während einige die Schule bereits ganz verlassen haben. Befragte, die eine gymnasiale Oberstufe besuchen, verbringen dort im Regelfall noch zwei Jahre, jedoch liegt das Schulende für Befragte in unteren und mittleren Schule in unmittelbarer Zukunft bzw. schon hinter ihnen.

In Tabelle 9.2 sind Basismerkmale der gepoolten Stichprobe (2000-2010) von Jugendlichen auf Basis des SOEP-Jugendfragebogens wiedergegeben. Ein Anteil von 50.9 % der Jugendlichen ist männlich, 6,5 % verfügen über einen direkten Migrationshintergrund und 15,4 % über einen indirekten Migrationshintergrund. Gut ein Fünftel wächst in Gemeinden mit weniger als 5.000 Einwohnern (20 %), etwa ein Viertel in Großstädten mit mehr als 100.000 Einwohnern (24,9 %) und der Rest verteilt sich relativ gleichmäßig auf Kleinstädte mit 5.000-20.000 Einwohnern (28,2 %) und mittelgroße Städte mit 20.000-100.000 Einwohnern (26,2 %). Rund die Hälfte der Jugendlichen (48.3 %) wachsen in Familien mit Kindern auf, die jünger sind als sie selbst und 15,3 % leben mit einem alleinerziehenden Elternteil zusammen.

Von den beobachteten Jugendlichen besuchen die allermeisten der Jugendlichen (96,2 %) eine Schule unterschiedlicher Art, während 3,8 % ($N = 144$) der Jugendlichen die Schule bereits komplett verlassen haben. Der allergrößte Teil der Interviews (95 %) wird bis Ende Juli eines jeden Jahres erhoben, sodass die meisten Befragten zum Zeitpunkt des Interviews gerade die 10. Klasse besuchten. Mehr als ein Drittel aller Befragten (37,1 %) besuchten die Sekundarstufe II (Gymnasium) und etwa ein Viertel besucht eine mittlere Schulform (Realschule). 8,7 % der Befragten besuchen eine Sekundarstufe I (Hauptschule), die in der Regel nur bis zur 9. Klasse geht³. Die verbleibenden 21,8 % besuchen eine berufliche Schule ($N=825$), darunter fallen auch jene Jugendlichen, die sich in Ausbildung im Rahmen des dualen Ausbildungssystems befinden.

Fast die Hälfte der Stichprobe (48,8 %) gibt als angestrebten Schulabschluss

³Letztere Jugendliche sollten bei einer "normalen" Schullaufbahn die Sekundarstufe I im Alter von 17 bereits verlassen haben.

Table 9.2: Stichprobe Jugendlicher 2000-2010

	Gesamt		1.Schwelle		2.Schwelle	
	No.	%	No.	%	No.	%
Geschlecht						
Weiblich	1,938	49.1	441	46.3	317	50.6
Männlich	2,008	50.9	511	53.7	310	49.4
Summe	3,946	100	952	100	627	100
Besuchte Schulform						
Hauptschule	330	8.4	165	17.3	88	14
Realschule	848	21.5	435	45.7	250	39.9
Gymnasium (inkl. Fachgymnasium)	1,445	36.6	226	23.7	211	33.7
Gesamtschule	236	6	73	7.7	40	6.4
Schule bereits verlassen	969	24.6				
MV	118	3	53	5.6	38	6.1
Summe	3,946	100	952	100	627	100
Klarheit über Berufswunsch						
Nein	1,648	41.8	357	37.5	254	40.6
Ja	2,290	58.2	594	62.5	372	59.4
Summe	3,938	100	951	100	626	100
Alleinerzieherhaushalt						
Nein	3,343	84.7	825	86.7	560	89.3
Ja	602	15.3	127	13.3	67	10.7
Summe	3,945	100	952	100	627	100
HH mit jüngeren Geschwistern						
Nein	2,041	51.7	500	52.5	318	50.7
Ja	1,904	48.3	452	47.5	309	49.3
Summe	3,945	100	952	100	627	100
Höchster Schulabschluss Eltern						
Hauptschule	1,052	26.7	287	30.1	182	29
Realschule	1,333	33.8	400	42	234	37.3
Gymnasium	278	7	60	6.3	44	7
Hochschule	1,202	30.5	192	20.2	163	26
Fehlender Wert	80	2	13	1.4	4	0.6
Summe	3,946	100	952	100	627	100
Migrationshintergrund						
Kein	3,081	78.1	761	79.9	490	78.1
Direkt	256	6.5	57	6	43	6.9
Indirekt	609	15.4	134	14.1	94	15
Summe	3,946	100	952	100	627	100
Gemeindegröße						
Unter 5000	820	20.8	219	23	130	20.7
5000-20.000	1,112	28.2	264	27.7	185	29.5
20.000-100.000	1,032	26.2	259	27.2	161	25.7
über 100.000	982	24.9	210	22.1	151	24.1
Summe	3,946	100	952	100	627	100

Quelle: SOEPv29 eigene Berechnungen.

die allgemeine Hochschulreife (Abitur) an, weitere 11,2 % streben eine Fachhochschulreife an, die ebenfalls einen Zugang zu Hochschulen gewährt. Von den restlichen 40 % planen drei von vier die Schule nach erfolgreichem Abschluss der Mittelschule ("Realschulabschluss") zu verlassen, während die restlichen 10 % planen, die Schule nach der Sekundarstufe I ("Hauptschulabschluss") zu verlassen. Auf die Frage nach ihren Plänen für die Berufsausbildung geben rund die Hälfte der Jugendlichen eine Lehrstelle und 45 % einen Hochschulabschluss ("Fachhochschule" oder Universität) an. Zum Zeitpunkt der Befragung haben außerdem 980 Jugendliche die allgemeinbildenden Schulen verlassen und 397 Personen (11,5 % der Stichprobe) haben bereits eine Lehre begonnen. Dies ist bei den folgenden Analysen zu beachten, da diese Jugendlichen bereits ihre berufliche Entscheidung getroffen haben, während diese Entscheidung für andere Jugendliche noch aussteht. Zusätzlich geben 41,8 % der Jugendlichen an, bereits zu wissen, welchen Beruf sie einmal anstreben werden.

9.3.1.1 Besonderheiten der Daten

Als problematisch könnte sich die besondere institutionelle Rahmung der Berufswahl durch das dreigliedrige deutsche Schulsystem erweisen, das eine freie Bildungs- und Berufswahl stark einschränkt. Denn dadurch sind viele Berufsoptionen zum Zeitpunkt der Erhebung der Arbeitswerte praktisch schon ausgeschlossen: Zum Beispiel Berufe, die ein Studium voraussetzen für Schüler, die kein Gymnasium besuchen. Eine Möglichkeit wäre, Gymnasiasten, Real- und Hauptschüler getrennt zu untersuchen, was sich allerdings nachteilig auf die verfügbaren Fallzahlen auswirkt. Darüber hinaus wäre ein längerer Beobachtungszeitraum wünschenswert, da für viele Befragte durch Studium und verlängerte Ausbildungszeiten der Berufseintritt noch gar nicht stattgefunden hat.

Die Analyse steht vor zwei Problemen, die sich aus dem längsschnittlichen angelegten Forschungsdesign und der Entwicklung der Stichprobe ergeben. Das erste Problem ergibt sich aus der Tatsache, dass es in der Regel noch einige Jahre dauern wird, bis Jugendliche eine Stelle finden und in den Arbeitsmarkt eintreten. Der Jugendfragebogen wurde aber erst im Jahr 2000 eingeführt, was bedeutet, dass die maximale Zeit, die seit der Beantwortung des Jugendfragebogen für die Befragten vergangen sein kann, elf Jahre beträgt (bis 2010, dem letzten Jahr ist, für die Daten verfügbar sind).

Je kürzer der erste Befragungszeitpunkt eines Jahrgangs zurückliegt, desto weniger Befragte dieses Jahrgangs werden eine Beschäftigung aufgenommen haben und kommen für die Analyse in Frage. Dieses Problem kann als Rechts-Zensur der Daten beschrieben werden, bei dem das zu untersuchende Ereignis noch nicht beobachtet werden konnte, aber wahrscheinlich in der Zukunft eintritt.

Das andere Problem besteht in der Panelmortalität: Jedes Jahr nimmt ein gewisser Prozentsatz der jungen Leute nicht mehr an der Umfrage teil. Diese Entwicklung ist in Tabelle 9.3 dargestellt. Man kann sehen, dass von 232 Personen, die den Jugendfragebogen im Jahr 2000 beantwortet haben, 2004 nur noch 165, und 2009 nur 88 in der Stichprobe zu finden sind. Auf der einen Seite

verursachen Rechts-Zensur und Panelmortalität Probleme, weil sie die verfügbare Stichprobengröße verringern. Auf der anderen Seite können beide Prozesse zu verzerrten Schätzparametern führen, wenn sie systematisch sowohl mit den abhängigen wie mit unabhängigen Variablen zusammen hängen. Dies gilt es, bei der Interpretation der Ergebnisse im Auge zu behalten

9.3.1.2 Erste Schwelle: Berufliche Ausbildung

Die erste Schwelle wird nur anhand von Schülern einer mittleren Schule und deren Weg in die berufliche Ausbildung betrachtet. Die Konzentration auf Realschüler im Vergleich zu Hauptschülern und Gymnasiasten ist sinnvoll. Hauptschüler einerseits haben zum Zeitpunkt der Befragung größtenteils die Schule schon verlassen, befinden sich insofern gewünscht häufig schon in einem Ausbildungs- oder Anstellungsverhältnis und kommen so für die Betrachtung des Einflusses von Werten nicht mehr in Betracht. Gymnasiasten andererseits befinden sich noch in der Schule, haben neben einer beruflichen Ausbildung auch die Wahl eines Studiums. Für Realschüler kommt dagegen trotz der theoretischen Möglichkeit des Schulwechsels und des Erwerbs einer fachspezifischen oder allgemeinen Hochschulreife aufgrund der geringen Durchlässigkeit des deutschen Schulsystems im Allgemeinen nur eine berufliche Ausbildung als Form der Berufsausbildung in Frage. Die Begrenzung auf Realschüler schließt somit Schwierigkeiten konzeptioneller und methodischer Natur aus und vereinfacht die Analyse sowie die Interpretation der Ergebnisse. Darüber hinaus ermöglicht die zeitnah zum ersten Beobachtungszeitpunkt liegende Wahl eines Ausbildungsberufs die Beobachtung der überwiegenden Mehrzahl der Jugendlichen ohne durch Probleme des begrenzten Beobachtungszeitraums oder der Panelmortalität begrenzt zu sein.

9.3.1.3 Zweite Schwelle: Die erste berufliche Anstellung

Aus dem oben Gesagten wird klar, dass das Alter der Jugendlichen beim Eintritt in den Arbeitsmarkt stark variiert. Dennoch wird für die abhängigen Variablen auf die erste berufliche Position, die eine Person erreicht, zurückgegriffen, nachdem sie erfolgreich die zweite Schwelle der beruflichen Entwicklung bewältigt hat. Die Daten über die tatsächlich erfolgte Berufswahl wird von nachfolgenden Wellen entnommen, in denen Jugendliche zu regelmäßigen Teilnehmern am SOEP geworden sind. Mit Hilfe dieser Daten wird das Jahr der ersten beruflichen Position (anhand der Klassifizierung der Berufe) identifiziert: Ca. 848 Jugendliche haben im untersuchten Zeitfenster bis zum Ende des Beobachtungszeitraums im Jahr 2009 eine Arbeit begonnen, entweder in Vollzeit (664 oder 78,3 %) oder in Teilzeit (184 oder 21,7 %). Tabelle 9.2 zeigt zudem, dass 21 Personen bereits in regulärer Beschäftigung waren, als sie im Alter von 17 Jahren den Jugendfragebogen beantwortet haben.

Table 9.3: Entwicklung der SOEP-Zugehörigkeit jugendlicher Erstbefragter seit 2000

Erhebungs- jahr	Welle											Total N
	2000 N	2001 N	2002 N	2003 N	2004 N	2005 N	2006 N	2007 N	2008 N	2009 N	2010 N	
2000	232	213	195	173	165	149	128	119	107	88	85	1654
2001	263	618	523	465	416	380	338	303	276	246	207	4035
2002	0	0	352	309	288	264	242	219	189	164	142	2169
2003	0	0	0	365	325	298	263	228	194	168	146	1987
2004	0	0	0	0	373	331	293	265	229	196	171	1858
2005	0	0	0	0	1	368	320	293	251	233	193	1659
2006	0	0	0	0	0	0	307	269	240	216	183	1215
2007	0	0	0	0	0	0	0	346	307	275	233	1161
2008	0	0	0	0	0	0	0	0	261	231	203	695
2009	0	0	0	0	0	0	0	0	0	243	205	448
2010	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	214	214
Total	495	831	1070	1312	1568	1790	1891	2042	2054	2060	1982	17095

Quelle: SOEPv29, eigene Berechnungen.

9.3.2 Abhängige Variablen

9.3.2.1 Horizontale Berufsunterschiede

Es gibt eine große Zahl unterschiedlichster Berufe, sodass bei der Untersuchung nominaler Berufsunterschiede zwangsläufig auf Vergrößerungen zurückgegriffen werden muss. Zur Unterscheidung von Berufsunterschieden wird die neu konstruierte Berufsklassifikation der Berufe 2010 des statistischen Bundesamtes, kurz KldB 2010, verwendet. Die KldB 2010 unterscheidet fünf Ebenen: Die oberste Ebene bilden zehn Berufsbereiche, die in Tabelle 9.4 dargestellt werden. Zusätzlich ist die Verteilung der Arbeitnehmer in Deutschland auf diese zehn Berufsbereiche wiedergegeben. Die drei am stärksten besetzten Berufsbereiche sind demnach der Bereich 7 „Unternehmensorganisation, Buchhaltung, Recht und Verwaltung“ (21,8 %), der Bereich 8 „Gesundheit, Soziales, Lehre und Erziehung“ mit 19,5 % und der Bereich 2 „Rohstoffgewinnung, Produktion und Fertigung“ mit 18,3 %. Diese Berufsbereiche umfassen insgesamt 700 Berufsuntergruppen, die anhand ihrer „Berufsfachlichkeit“ unterteilt werden, womit ihre Ähnlichkeit hinsichtlich der sie auszeichnenden Tätigkeiten, Kenntnisse und Fertigkeiten gemeint ist.⁴Tabelle 9.4 stellt dar, wie die ausgeübten Tätigkeiten an der ersten und zweiten Schwelle des Berufseinmündungsprozesses sich über die verschiedenen Berufsbereiche verteilt.

Die Verteilung der Ausbildungsberufe in diese Berufsbereiche ist in der zweiten Spalte wiedergegeben. Man sieht, dass die unterschiedlichen Berufsbereiche bei weitem nicht gleich stark besetzt sind. Die meisten Jugendlichen in Ausbildung finden sich in Bereich (3) „Bau, Architektur, Vermessung und Gebäudetechnik“, in dem 30,3 % der beobachteten Jugendlichen ihre Ausbildung absolvieren, gefolgt von den Bereichen (7) „Unternehmensorganisation, Buchhaltung, Recht und Verwaltung“ (20,3 %), (6) „Kaufmännische Dienstleistungen, Warenhandel, Vertrieb, Hotel und Tourismus“ (15,8 %) und (8) „Gesundheit, Soziales, Lehre und Erziehung“ (16,6 %). Die wenigsten Auszubildenden finden sich mit 2,7 % in (4) „Naturwissenschaft, Geografie und Informatik“ und 2,2 % in (9) „Sprache, Literatur-, Geistes-, Gesellschafts- und Wirtschaftswissenschaften, Medien, Kunst, Kultur und Gestaltung“, gefolgt von 3 % der jugendlichen Auszubildenden im Bereich (1) „Land-, Forst- und Tierwirtschaft und Gartenbau“ und 3,7 % im Bereich (5) „Verkehr, Logistik, Schutz und Sicherheit“.

Grundsätzlich ähnelt diese Verteilung der Verteilung bei den Ausbildungsplätzen: Die vier Bereiche mit den größten Anteilen bei den Ausbildungsplätzen sind auch die vier Bereiche, in denen Jugendliche am häufigsten ihre erste berufliche Tätigkeit ausüben. Im Berufsbereich (2) „Rohstoffgewinnung, Produktion und Fertigung“, also im traditionell industriellen Sektor, haben mit 22,4 % die meisten Jugendlichen eine Stelle gefunden. An zweiter Stelle folgt Bereich (8) „Gesundheit, Soziales, Lehre und Erziehung“, dessen Anteil mit 21,4 % nun

⁴Das Anforderungsniveau der Berufe, das sich auf die Komplexität der auszuübenden Tätigkeit beziehen, ist in Deutschland für viele Stellen stark an beruflichen Bildungsabschlüssen ausgerichtet und wird erst auf der untersten, der fünften Ebene der KldB 2010, zur Differenzierung heran gezogen.

stärker ist als bei den Ausbildungsplätzen. Auf Plätzen 3 und 4 folgen die Bereiche (7) „Unternehmensorganisation, Buchhaltung, Recht und Verwaltung“ und (6) „Vertrieb, Hotel, Tourismus“ mit jeweils 17,4 % bzw. 15,8 %.

Für die Untersuchung der Berufswahl Jugendlicher an der ersten und zweiten Schwelle werden die drei am stärksten besetzten Berufsgruppen ausgewählt (sowohl insgesamt, als auch in den beiden Stichproben): (2) Rohstoffgewinnung, Produktion und Fertig, (7) Unternehmensorganisation, Buchhaltung, Recht und Verwaltung sowie (8) Gesundheit, Soziales, Lehre und Erziehung. Die drei Berufsgruppen werden im Folgenden kurz vorgestellt.

Bereich 2: Rohstoffgewinnung, Produktion und Fertigung (P & F)

Dieser Bereich umfasst alle Berufe, die in den Unterbereichen Rohstoffgewinnung und -aufbereitung, Glas- und Keramikbe- und -verarbeitung, Kunststoffherstellung und -verarbeitung, Holzbe- und -verarbeitung, Papier- und Druckherstellung, technische Mediengestaltung, Metallerzeugung und Metallbearbeitung, Metallbau, Maschinen- und Fahrzeugtechnik, Mechatronik-, Energie- und Elektro, technische Forschungs-, Entwicklungs-, Konstruktions- und Produktionssteuerung, Textil- und Lederverarbeitung sowie die Lebensmittelherstellung und -verarbeitung fallen. Die drei häufigsten Berufe in diesem Bereich sind KraftfahrzeugmechanikerInnen (5,0 %), MaschinenführerInnen⁵ (4.4 %) und KoechInnen (3.1 %).⁶ Die Berufe in diesem Bereich zeichnen sich vor allem durch Tätigkeiten wie Herstellen und Produzieren von Gütern, Messen und Prüfen, Überwachen und Steuern von Maschinen und Anlagen sowie Reparieren und Instandsetzen aus (vgl. die zweite Spalte in Tabelle 9.5).

Bereich 7: Unternehmensorganisation, Buchhaltung, Recht und Verwaltung (U & V)

Dieser Bereich umfasst alle Berufe, die in den Unterbereichen Unternehmensführung und -organisation, Finanzdienstleistungen, Rechnungswesen, Steuerberatung Recht und Verwaltung fallen. Die häufigsten Berufe in diesem Bereich sind Bank-, Sparkassenfachleute (7.3 %), Verwaltungsfachleute im mittlere Dienst (5.0 %) sowie Bürokaufleute und KontoristInnen (4.9 %). Tätigkeiten in diesem Bereich sind vor allem Beraten, Informieren, das Sammeln und Dokumentieren von Informationen sowie die Planung und Organisation von Arbeitsprozessen (vgl. die dritte Spalte in Tabelle 9.5).

Bereich 8: Gesundheit, Soziales, Lehre und Erziehung (S & G)

Dieser Bereich umfasst medizinische wie nichtmedizinische Gesundheits-, Körperpflege- und Wellnessdienstleistungen, Medizintechnik, sowie Erziehung, soziale und hauswirtschaftliche Berufe, Theologie sowie Berufe in Lehre und Ausbildung. Die häufigsten Berufe in diesem Bereich sind Krankenschwestern,-pfleger (6.9 %), AltenpflegerInnen (5.1 %), ArzthelferInnen (5.1 %) und ErzieherInnen in Kindertageseinrichtungen (4.7 %). Diese Berufe widmen sich hauptsächlich dem

⁵Inklusive MaschinistInnen.

⁶Zahlen für das Jahr 2010 auf Basis des SOEPv29, eigene Berechnungen.

Tabelle 9.4: Die Verteilung der Berufsbereiche in Deutschland und in der Stichprobe an der ersten und zweiten Schwelle des Berufseinmündungsprozesses

Berufsbereiche	Deutschland	Stichprobe	
	insgesamt	1. Schwelle (N=994)	2. Schwelle (N=603)
	%	%	%
(1) Land-, Forst- und Tierwirtschaft und Gartenbau	2.1	3.0	2.2
(2) Rohstoffgewinnung, Produktion und Fertigung	18.3	30.3	22.4
(3) Bau, Architektur, Vermessung und Gebäudetechnik	5.9	5.4	4.3
(4) Naturwissenschaft, Geografie und Informatik	3.9	2.7	3.7
(5) Verkehr, Logistik, Schutz und Sicherheit	12.6	3.7	10.6
(6) Kaufmännische Dienstleistungen, Warenhandel, Vertrieb, Hotel und Tourismus	12.9	15.8	15.8
(7) Unternehmensorganisation, Buchhaltung, Recht und Verwaltung	21.8	20.3	17.4
(8) Gesundheit, Soziales, Lehre und Erziehung	19.5	16.6	21.4
(9) Sprach-, Literatur-, Geistes-, Gesellschafts- und Wirtschafts- wissenschaften, Medien, Kunst, Kultur und Gestaltung	2.6	2.2	2.3
(0) Militär	0.4	-	-
	100	100	100

Quelle: BA und SOEPv29. Anmerkungen: Berufsbereiche entsprechend der KldB 2010; Zahlen für Gesamtdeutschland beziehen sich auf das Jahr 2010. Stichproben ohne Hauptschüler und Abgänger zum Zeitpunkt der Befragung.

Beraten und Informieren, dem Informationen sammeln und Recherchieren sowie dem Pflegen, Betreuen und Helfen (vgl. die vierte Spalte in Tabelle 9.5).

9.3.2.2 Vertikale Berufsunterschiede

Als Maße vertikaler beruflicher Unterschiede werden hier die subjektive Arbeitszufriedenheit, der Nettostundenlohn und der sozio-ökonomische Status des Berufs herangezogen. Die Arbeitszufriedenheit wird auf einer 11-stufigen Likertskala gemessen. Der Nettostundenlohn errechnet sich aus der Befragtenangabe über das monatliche Nettogehalt und die Angabe zur vereinbarten Arbeitszeit.⁷ Empirisch zeigt der Nettostundenlohn eine leichte Rechtsschiefe, die die Annahme der Normalverteilung bei linearen Regressionsmodellen verletzt. Deshalb wird eine Transformation vorgenommen, bei der alle einzelnen Werte der Stundenlohnvariable logarithmiert werden. Nach dieser Transformation ähnelt die Verteilung stärker einer Normalverteilung.

Der sozio-ökonomische Status wird wie im vorangegangenen Abschnitt mittels des International Socio-Economic Index of Occupational Status (ISEI) des ausgeübten Berufs gemessen (vgl. Kapitel 8). Arbeitszufriedenheit wird im SOEP jährlich auf einer 11er-Skala von 0 „ganz und gar unzufrieden“ bis 10 „ganz und gar zufrieden“ erfragt. Tabelle 9.6 gibt einen Überblick über die abhängigen Variablen der vertikalen Unterschiede zwischen Berufen wieder.

9.3.3 Unabhängige Variablen: Die drei Dimensionen der Arbeitswerte

Das Konzept der Arbeitswerte und deren Erhebung im SOEP Jugendfragebogen wurde ausführlich in Kapitel 5 besprochen. Die Items „interessante Tätigkeit“ und „selbstständiges Arbeiten“ bilden die intrinsische Dimension ab, die vier Items „sichere Stellung“, „hohes Einkommen“, „Aufstiegsmöglichkeiten“ und „anerkannter Beruf“ sind Indikatoren für die extrinsische Dimension und die soziale Dimension wird über die drei Items „Kontakt zu Menschen“, „anderen Menschen helfen“ und „ein Beruf, der für die Gesellschaft wichtig“ ist erfasst. Geantwortet wird auf einer vierstufigen Likertskala mit den Antwortoptionen „ganz unwichtig“, „weniger wichtig“, „wichtig“ und „sehr wichtig“. Zur Verwendung in den empirischen Modellen werden binäre Indikatoren der drei Arbeitswertdimensionen gebildet. Dabei werden solche Jugendliche zusammengefasst, die zu allen zur jeweiligen Wertdimension gehörenden Items mindestens „wichtig“ bzw. auf die intrinsischen Items zu beiden Items mit „sehr wichtig“ geantwortet haben. Diese Form der Kodierung splittet die Population der Jugendlichen in jeweils etwa zwei gleich große Hälften und erleichtert die Interpretation der Ergebnisse der angewendeten logistischen Regressionsmodelle (siehe unten).

⁷Wenn dieser Wert fehlt, wird er, soweit vorhanden, mit Daten zur tatsächlich geleisteten Arbeitszeit approximiert.

Tabelle 9.5: Berufliche Tätigkeiten nach Berufsfeldern

	Berufsbereiche KldB 2010		
	P & F	U & V	S & G
	%	%	%
Herstellen/Produzieren von Waren und Gütern	48.5	3.4	6.3
Messen/Prüfen/Qualitätskontrolle	70.8	21.0	49.5
Überwachen/Steuern von Maschinen/Anlagen/techn. Prozessen	48.4	7.9	18.3
Reparieren/Instandsetzen	41.1	3.0	7.1
Einkaufen/Beschaffen/Verkaufen	13.7	19.4	19.7
Transportieren/Lagern/Versenden	24.7	16.9	20.9
Werben/Marketing/Öffentlichkeitsarbeit/PR	5.2	16.2	12.8
Organisieren/Planen und Vorbereiten von Arbeitsprozessen	31.6	35.3	50.2
Entwickeln/Forschen/Konstruieren	14.4	5.9	13.6
Ausbilden/Lehren/Unterrichten/Erziehen	12.1	14.1	55.3
Informationen sammeln/Recherchieren/Dokumentieren	37.4	59.8	72.6
Beraten/Informieren	38.0	67.6	79.8
Pflegen/Betreuen/Heilen	5.0	5.3	60.4

Quelle: Erwerbstätigenbefragung 2006, eigene Berechnungen. *Anmerkung:* Anteil der Angabe "Häufig" in Prozent. "P & F" = "Produktion und Fertigung", "U & V" = "Unternehmensorganisation und Verwaltung", "S & G" = "Soziales und Gesundheit"

Tabelle 9.6: Deskriptive Merkmale der vertikalen Berufsunterschiede sowie aller Kontrollvariablen

	\bar{x}	\tilde{x}	σ_x	min	max
1.Schwelle, N=952					
Arbeitszufriedenheit (0-10)	7.8	8	1.8	1	10
Nettostundenlohn (log.)	.85	.9	.41	-1.11	1.96
Berufsstatus (ISEI)	40.33	39	11.49	16	78
Alter Erhebungszeitpunkt	16.73	16.7	.47	15.58	19.58
Notenschnitt	3.94	4	.74	1.5	6
Aktives Musizieren	.19	0	.39	0	1
Wahrscheinlichkeit Wunschberuf	68.21	70	21.41	0	100
Internale Kontrollüberzeugungen	.05	-.3	1.1	-1.65	5.9
Externale Kontrollüberzeugungen	.05	-.3	1.07	-2.86	3.26
Zeit mit Peers	.75	1	.43	0	1
ISEI Eltern	43.57	43	17.7	0	88
Eltern ohne Arbeitsmarktpartizipation	.05	0	.21	0	1
Haushalt Einkommen	2.78	2.5	1.42	0	13.5
Haushalt Größe	4.11	4	1.29	1	13
Bücher im HH	3.42	3	1.4	1	7
Elterlicher Erziehungsstil	.04	-.1	1.06	-3.16	2.32
Elterliche Unterstützung Schule	.41	.5	.24	0	1
Regionale Arbeitslosenquote	11.84	10.3	5.63	2.5	28.3
2.Schwelle, N=433					
Arbeitszufriedenheit (0-10)	7.86	8	1.74	1	10
Nettostundenlohn (log.)	.86	.9	.37	-1.11	1.89
Berufsstatus (ISEI)	40.03	39	11.48	19	78
Alter Erhebungszeitpunkt	16.8	16.7	.58	16.08	19.58
Notenschnitt	4.02	4	.76	1.5	6
Aktives Musizieren	.22	0	.42	0	1
Wahrscheinlichkeit Wunschberuf	67.52	70	21.49	0	100
Internale Kontrollüberzeugungen	.15	-.3	1.19	-1.65	5.9
Externale Kontrollüberzeugungen	.16	-.3	1.16	-2.86	3.26
Zeit mit Peers	.76	1	.43	0	1
ISEI Eltern	45.25	43	17.71	0	90
Eltern ohne Arbeitsmarktpartizipation	.04	0	.2	0	1
Haushalt Einkommen	2.8	2.5	1.33	.01	13.5
Haushalt Größe	4.17	4	1.2	2	13
Bücher im HH	3.57	3	1.5	1	7
Elterlicher Erziehungsstil	.14	0	1.14	-2.48	2.32
Elterliche Unterstützung Schule	.42	.5	.24	0	1
Regionale Arbeitslosenquote	12	10.7	5.61	2.8	27.6

Quelle: SOEPv29; eigene Berechnungen.

Anmerkung: Angegeben sind in dieser Reihenfolge der Mittelwert, der Median, die Varianz, sowie Minimum und Maximum der Variablen.

Tabelle 9.7: Zuordnung einzelner Items zu den drei Arbeitswertdimensionen

	Ganz un- wichtig %	Weniger wichtig %	Wichtig %	Sehr wichtig %	Summe %
Interessante Tätigkeit	0.2	3.4	39.2	57.3	100
Selbständiges Arbeiten	0.8	14.3	47.8	37.1	100
<i>Intrinsisch</i>		(0) 70,1		(1) 29,9	100
Sichere Stellung	0.2	2.7	39.3	57.8	100
Hohes Einkommen	0.4	14.8	60.9	23.9	100
Aufstiegs- möglichkeiten	1.2	17.4	53.0	28.4	100
Anerkannter Beruf	2.0	24.6	51.0	22.3	100
<i>Extrinsisch</i>		(0) 46,9		(1) 53,1	100
Kontakt zu anderen Menschen	1.7	22.0	42.9	33.4	100
Anderen Menschen helfen	4.8	33.5	42.9	18.8	100
Für die Gesellschaft wichtig	5.3	39.6	40.4	14.7	100
<i>Sozial</i>		(0) 50,1		(1) 49,9	100

Quelle: SOEPv29, eigene Berechnungen.

9.3.4 Kontrollvariablen

Einen Überblick über die empirischen Eigenschaften der verwendeten Kovariate gibt Tabelle 9.6. Zusätzlich zu den dort genannten Variablen wird in jedem der folgenden Modelle standardmäßig mittels Dummy-Variablen für das Erhebungsjahr und regionale Unterschiede kontrolliert⁸.

9.3.4.1 Demografie

Die Verteilungen der demografischen Variablen Geschlecht, besuchte Schulform, Haushaltszusammensetzung, Migrationshintergrund und städtisches Wohnumfeld

⁸Bei Dummy-Variablen handelt es sich um binäre, 0-1 kodierte Variablen, die sich hier immer auf genau ein Jahr bzw. eine Region beziehen. Zur Erfassung regionaler Unterschiede wurden die Bundesländer zu vier Regionen zusammengefasst: Norden (Hamburg, Niedersachsen, Bremen, Schleswig-Holstein), Westen (NRW, Rheinland-Pfalz und Saarland), Süden (Bayern, Hessen, Baden-Württemberg) und Osten (neue Bundesländer inklusive Berlin).

wurden bereits anhand von Tabelle 9.2 oben dargestellt.

9.3.4.2 Individuelle Merkmale

Notenschnitt: Schulnoten bedeuten eine Beurteilung der schulischen Leistungsfähigkeit (und Bereitschaft) eines Jugendlichen, die für gewöhnlich mit der kognitiven Leistungsfähigkeit korreliert und in vielen Studien als ein Proxy für kognitive Kompetenzen genutzt wird (Lohmann & Groh-Samberg 2010, wobei zu beachten natürlich ist, dass es sich dabei um Schul- und Lehrer spezifische Evaluationen von Leistungsfähigkeit handelt). In dieser Funktion dienen sie nicht zuletzt zukünftigen Arbeitgebern zur Einschätzung der wirtschaftlichen Produktivität von Bewerbern und sind damit Kriterium für Einstellung und Lohnhöhe. Im Fragebogen liegen die Schulnoten in den Fächern Deutsch und Mathe vor, die zusammen genommen sowohl mathematische Fähigkeiten als auch das Schreibvermögen und die Lesekompetenzen der Jugendlichen erfassen. Aus den beiden Variablen wird hier ein Mittelwert gebildet, um einen Proxy für den Notenschnitt der Jugendlichen und deren schulische Leistungsfähigkeit insgesamt zu erhalten.

Klarheit über Berufswunsch: Problematisch hinsichtlich der zu schätzenden Effekte der Arbeitswertdimensionen kann es sein, wenn die Jugendlichen schon konkrete Vorstellungen bezüglich des später ausgeübten Berufs hegen. Dann ist ebenfalls nicht klar zu trennen, ob die Entscheidung für ein bestimmtes Berufsbild in Abhängigkeit von den Arbeitswerten passiert, oder ob die Identifizierung mit einem bestimmten Berufsbild nachträglich in einer Art Rationalisierung zu einer Anpassung der subjektiven Arbeitswerte an das gewählte Berufsbild führt, um mögliche kognitive Dissonanzen zu verhindern. Deshalb erscheint es sinnvoll, die Analysen nicht nur auf Jugendliche in der Schule zu beschränken, sondern auch dafür zu kontrollieren, ob die Jugendlichen bereits einen Berufswunsch gefasst haben oder nicht. Dafür werden die beiden Antworten „Ja, mit einiger Sicherheit“ und „Ja, mit großer Sicherheit“ auf die Frage, ob schon ein Berufswunsch vorliegt, zusammengefasst, sodass ein dichotomes Merkmal vorliegt, ob ein Berufswunsch bereits formuliert wurde (1) oder nicht (0).

Wahrscheinlichkeit der Ausübung des Wunschberufs: Die Jugendlichen geben ebenfalls an, für wie wahrscheinlich sie es halten, dass sie einmal in ihrem Wunschberuf arbeiten werden. Dies drückt die persönliche Zuversicht bezüglich der eigenen Fähigkeiten und Möglichkeiten aus und kann als spezifische Selbstwirksamkeitsüberzeugung für den beruflichen Bereich verstanden werden. Wie bei Selbstwirksamkeit generell ist zu erwarten, dass auch diese spezifischere Form sich positiv auf Arbeitsmarkterfahrungen auswirkt (vgl. Heineck & Anger, 2010). Die Werte werden von den Jugendlichen in Prozent zwischen 0 und 100 angegeben.

Kontrollüberzeugungen: Menschen variieren darin, wie viel Kontrolle sie sich selbst über den Erfolg der eigenen Handlungen zuschreiben: ob der persönliche Handlungserfolg von persönlichen oder von externen Faktoren abhängt. Das Konzept der Kontrollüberzeugungen („locus of control“) bezieht sich auf den

Umfang, in dem Personen glauben, ihr Leben selbst bestimmen zu können bzw. umgekehrt von Faktoren abhängig zu sein, die außerhalb ihres Einflussbereichs liegen (Rotter, 1966, , vgl. Kapitel 5). Im SOEP werden Kontrollüberzeugungen mittels acht Items erfasst, die sowohl die internale als auch die externale Dimension umfassen. Die Antworten werden zu einem Summenindex aufaddiert.⁹

Spielen eines Instruments: Als Indikator für die Ausstattung der Jugendlichen mit kulturellem Kapital wird die Frage verwendet, ob sie aktiv Musik ausüben. Die Variable umfasst Jugendliche, die entweder selbst aktiv singen oder ein Musikinstrument spielen.¹⁰

Gleichaltrigengruppe: Um abschätzen zu können, inwieweit die Peers einen Einfluss auf die Berufswahl ausüben, wird ein binärer Indikator verwendet, der den Umfang des Umgangs mit Gleichaltrigen misst. Ein Wert von 1 entspricht dabei Jugendlichen, die mindestens einmal täglich mit der Freundesgruppe Zeit verbringen (Corwin *et al.*, 1960; Whitbeck *et al.*, 1989).

9.3.4.3 Familiärer Hintergrund

Haushaltsgröße: Die Kontrolle der Haushaltsgröße ist aus verschiedenen Gründen wichtig, unter anderem um den Effekt des Haushaltseinkommens besser einschätzen zu können. Zusätzlich wirkt sich die Haushaltsgröße natürlich auch auf die sozialen Erfahrungen der Kinder und Jugendlichen in der Familie aus (vgl. u.a. Helbig, 2013).

Haushaltseinkommen: Hiermit werden die materiellen Ressourcen, die dem Umfeld der Jugendlichen zur Verfügung stehen, abgebildet. Mit höheren materiellen Ressourcen sind eine ganze Reihe von Privilegien verbunden, angefangen mit materieller Sorglosigkeit, über die materielle Ausstattung des Haushalts inklusive eines separaten Zimmers für Jugendliche bis hin zur Möglichkeit, sich Vereinsbeiträge, Musikunterricht oder private schulische Nachhilfe leisten zu können. All dies sind potenziell einflussreiche Faktoren im Prozess der Berufswahl.¹¹

Höchster Schulabschluss der Eltern: Die Bildung der Eltern wird ebenfalls als Haushalts- bzw. Familienvariable aufgefasst. Für die Analyse wird dafür der höchste beobachtete Bildungsabschluss der Eltern verwendet, unabhängig davon,

⁹Eine zusätzliche Problematik weist die Messung der Kontrollüberzeugungen auf, weil es für die zugrunde liegenden Items im Verlauf der Erhebung eine Änderung der Antwortskala gab (eine 4-stufige Antwortskala bis einschließlich 2005, 7-stufig danach). Deshalb wurde diese zunächst getrennt betrachtet und anhand von Faktoranalysen und Konsistenzschätzungen deren Validität und Reliabilität verglichen. Beide Antwortformate führen zu validen und reliablen Ergebnissen. Die sich ergebenden Faktoren wurden durch eine z-Transformierung (Normierung auf Mittelwert 0 und Standardabweichung 1) standardisiert und anschließend in einer Variablen zusammengeführt. Sollte die Umstellung im Skalenformat trotzdem zu einer veränderten Messung geführt haben, wird dafür durch die Einbeziehung der Jahresdummies kontrolliert.

¹⁰ Zugleich kann das Spielen eines Instrument weitere positive Auswirkungen auf andere Fähigkeiten von Heranwachsenden haben (Hille & Schupp, 2013).

¹¹Da gleichzeitig für die Haushaltsgröße kontrolliert wird, wird auf eine Äquivalisierung des Haushaltseinkommens verzichtet.

ob dieser von der Mutter oder vom Vater stammt.¹² Damit wird angenommen, dass die Bildung der Eltern, z. B. in der Form eines Gymnasialbesuchs, als Ressource und Vorbildfunktion wirkt, auch wenn nur eines der beiden Eltern ein Gymnasium besucht hat.¹³

Höchster beruflicher Status der Eltern: Hier wird ähnlich vorgegangen wie bei der elterlichen Bildung: Es wird der höchste beobachtete Berufsstatus der Eltern verwendet. Gemessen wird der berufliche Status der Eltern sowie der Kinder anhand des International Socio-Economic Index (ISEI), des internationalen sozio-ökonomischen Indexes der Berufe (vgl. Kapitel 8). Dieser beruht auf dem Einkommen, das typischerweise mit einem Beruf verbunden ist, sowie der Bildung, die üblicherweise zur Erreichung der zugehörigen beruflichen Position notwendig ist und bewegt sich zwischen den Werten 16 (z. B. für Erntehilfen) und 90 (für Richterinnen und Richter).

Jüngere Geschwister im Haushalt: Geschwister prägen das Zusammenleben im Haushalt sowie das soziale Verhalten von Kindern. Das ist besonders mit jüngeren Geschwistern der Fall, auf die ältere Geschwister häufig Rücksicht nehmen müssen bzw. für die sie Verantwortung übernehmen müssen (Van Lange *et al.*, 1997; Pratt *et al.*, 2003).

Elterlicher Erziehungsstil: In Kapitel 5 wurde deutlich, wie stark klassendifferenziert Erziehungsstile ausfallen können. „Unterstützende Erziehung“ beschreibt einen Erziehungsstil der auf Wärme, Liebe, konstruktive Kommunikation und generell einen positiven Umgang miteinander in den Eltern-Kind-Beziehungen aufbaut. Abgefragt wird die Erziehung, die die Jugendlichen seitens ihrer Eltern erfahren haben. Erziehung wird hier verstanden nicht nur als eine Reihe von Techniken und Fertigkeiten, sondern als eine besondere Form der Beziehung zwischen Eltern und Kindern. Das Konzept basiert auf der Idee, dass die Erschaffung einer unterstützenden, förderlichen Umgebung seitens der Eltern sich positiv auf die kognitive und soziale Entwicklung der Kinder auswirkt (Rutter, 1985; Simons *et al.*, 1992).

Elterliche Unterstützung: Ein Indikator wurde generiert, um die elterliche Einflussnahme auf das schulische Umfeld und die schulischen Leistungen der Jugendlichen und das Anspruchsniveau im Elternhaus gegenüber Institutionen generell abzubilden. Damit werden Aspekte der „konzertierten Kultivierung“ (vgl. Kapitel 6) erfasst, die einen „sense of entitlement“ fördern. Dabei handelt es sich um einen Summenscore aus vier binären Items: ob Eltern Elternabende, Sprechstage, Lehrersprechstunden besuchen und ob sie Elternvertreter sind.

Bücher im Haushalt: Als Kontrolle des kulturellen Kapitals der Eltern dient die Anzahl der Bücher im Haushalt, die häufig zu diesem Zweck in empirischen Studien verwendet wird (Evans *et al.*, 2010).

¹²Hier zeigt sich ein weiterer Vorteil des SOEP als einer Haushaltsstichprobe, die umfassende Information zum familiären Umfeld bietet, dazu akkumuliert über die Zeit

¹³Damit wird allerdings nicht für die Tatsache kontrolliert, dass Rollenbilder unterschiedlich wirken können, dass z. B. ein Studium der Mutter sich stärker auf Töchter auswirken kann als auf Söhne. Diese Überlegung wäre sicherlich eine eigenständige Analyse wert, kann im Rahmen dieser Arbeit aber nicht geleistet werden.

9.3.4.4 Sonstige Variablen

Städtisches Umfeld: Es wird ebenfalls für die Gemeindegröße kontrolliert, um für eventuelle Stadt-Land-Unterschiede bei Werthaltungen und Arbeitsmarktcharakteristiken zu kontrollieren. Es werden vier Gemeindegrößen unterschieden: Weniger als 5000 Einwohner, 5000 bis 20.000 Einwohner, 20.000 bis 100.000 und mehr als 100.000 Einwohner.

Regionale Arbeitslosenquote: Der Arbeitsmarkt ist eine der institutionellen Bestimmungsgrößen der Berufswahl. Die Nachfragesituation auf die die jugendlichen Berufswähler treffen, wird deshalb mittels der regionalen Arbeitslosenquote auf Kreisebene operationalisiert.

9.3.4.5 Umgang mit fehlenden Werten:

Für den Fall, dass eine kategoriale Variablen eine erheblichen Zahl an fehlenden Werte aufweist, die auch nicht aus anderen SOEP-Fragebögen oder vorherigen Wellen ergänzt werden können, wird der Variable eine Kategorie „fehlender Wert“ hinzugefügt, um diese Fälle nicht für die Analyse zu verlieren.

Die Variablen „elterlicher Erziehungsstil“ sowie interne und externe Kontrollüberzeugungen weisen neben einigen wenigen fehlenden Angaben seitens der Studienteilnehmer ebenfalls ein besonderes Muster fehlender Werte auf, da beide Konzepte erst seit 2001 im Jugendfragebogen erhoben werden. Bei einem „listwise-deletion“ (vgl. Acock, 2005, S. 1015) Ansatz würden alle jugendlichen Befragten des Jahres 2000 herausfallen, was eine Imputation dieser Daten unumgänglich macht, wenn man auf diese drei Variablen in der Betrachtung nicht verzichten möchte. Für die fehlenden Werte dieser drei Variablen wurde ein regressionsbasiertes Imputationsverfahren gewählt (Huisman, 2000). Dazu wird zunächst eine Regressionsanalyse dieser Variablen unter Nutzung aller hier verwendeten Variablen und einiger zusätzlicher Informationen aus dem Jugendfragebogen gerechnet. Im Anschluss daran werden die Werte für Erziehungsstil und Kontrollüberzeugungen auf Basis der errechneten Regressionskoeffizienten geschätzt. Zusätzlich werden die geschätzten Werte mit einem zusätzlichen Fehlerterm versehen, der zufällig aus den Residuen des Regressionverfahrens zur Ermittlung der Imputationsparameter gezogen werden. Andernfalls würde die Varianz der geschätzten Werte zu gering ausfallen und mehr Präzision vortäuschen, als tatsächlich gegeben ist.

Die fehlenden Werte bei der elterlichen Berufsstatusvariable sind von besonderer Natur. Diese beruhen nämlich nicht allein von fehlenden oder unplausiblen Angaben, sondern im Zweifelsfall auf der Tatsache, dass bei einem Teil von Jugendlichen die Eltern nie selbst erwerbstätig sind oder waren und daher über keinen beruflichen Status verfügen. Für diese Familien wurde deshalb der Wert der Statusvariable auf 0 gesetzt und ein zusätzlicher Dummy in die Analysen aufgenommen, der diese Familien identifiziert (vgl. Acock, 2005, S. 1017).

9.4 Methode

9.4.1 Empirische Strategie

Ziel dieses Kapitels ist es, den Einfluss von Wertorientierungen auf die Berufswahl und den Prozess der Berufseinmündung zu studieren. Dafür muss gezeigt werden, dass bestimmte Wertdimensionen mit bestimmten Berufscharakteristika korrelieren und dass die kausale Richtung von den Werteinstellungen zur Berufswahl verläuft und nicht umgekehrt. Im Allgemeinen wird jedoch davon ausgegangen, dass Werte durch die erlebte Arbeitsrealität beeinflusst werden. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit, Werteinstellungen zu messen, bevor der Eintritt in den Arbeitsmarkt erfolgt und daraus wiederum die Nutzung von Längsschnittdaten. Andernfalls könnte die Arbeitssituation selbst die Wertorientierungen der Untersuchungspersonen beeinflussen. Deshalb werden die Analysen nur mit Jugendlichen gerechnet, die sich zum Zeitpunkt der Befragung noch keine Ausbildung oder berufliche Tätigkeit aufgenommen haben.

9.4.2 Modellierung

Für abhängige Variablen, die sich auf qualitative Berufsunterschiede beziehen werden logistische Regressionen gerechnet, die zur Modellierung dichotomer abhängiger Variablen verwendet werden. Für das logistische Regressionsmodell wird angenommen, dass die beobachtete dichotome Variable y_i von einer latenten metrischen Variable y_i^* unterlegt ist, die die individuelle Präferenz für die eine oder die andere der beiden beobachteten Alternativen ausdrückt und so entscheidet, welche der beiden Alternativen realisiert wird (vgl. Long & Freese, 2005, S. 132). Das logistische Regressionsmodell wird formuliert als

$$y_i^* = \alpha_0 + \beta' x_i + \epsilon_i$$

indem der Fehlerterm ϵ_i eine logistische Verteilung mit Mittelwert Null und Varianz von $\sigma_{\epsilon}^2 = \pi^2/3$ aufweist. Die dichotome, beobachtete Variable y_i ist über die Beziehung

$$y_i = \begin{cases} 1 & \text{if } y_i^* > 0 \\ 0 & \text{andernfalls} \end{cases}$$

mit der latenten metrischen Variable y_i^* verbunden, wobei y_i den Wert von eins annimmt, wenn y_i^* einen bestimmten Schwellenwert überschreitet. Wenn dies nicht der Fall ist, gilt $y_i = 0$.

Abhängige Variablen die metrische Eigenschaften aufweisen werden mit Hilfe von OLS (*Ordinary Least Squares*), der Methode der kleinsten Quadrate geschätzt. Alle drei Indikatoren vertikaler Ungleichheiten werden als metrische Variablen behandelt und entsprechend mittels OLS geschätzt. Das lineare Regressionsmodell kann folgendermaßen formalisiert werden:

$$y_i = \alpha_0 + \beta' x_i + \epsilon_i$$

Dabei ist y_i ein metrisch skaliertes Merkmal der Jugendlichen i und x ein Vektor mit Variablen die individuelle Merkmale der Jugendlichen beschreiben; β ist der zugehörige Vektor der Regressionskoeffizienten, die es zu schätzen gilt. Der Term α_0 bezeichnet den Achsenabschnitt der abhängigen Variable und ϵ_i ist ein individueller Fehlerterm.

In der Stichprobe sind auch Geschwisterpaare enthalten: In etwa 900 der betrachteten Haushalte leben zwei oder mehr Geschwister, biologische wie soziale. Der gemeinsame Haushalts- und Familienkontext verletzt eine der Standardannahmen vieler statistischer Testverfahren, nämlich die Unabhängigkeit der Beobachtungen untereinander. Wird dies in darauf aufbauenden statistischen Analysen nicht berücksichtigt, werden die Standardfehler unterschätzt und falsch berechnet. Die Klumpung im Haushaltskontext wird daher bei der Varianzschätzung in den Regressionsanalysen durch die Berechnung robuster Standardfehler berücksichtigt. Darüber hinaus sind robuste Standardfehler weniger anfällig für die Verletzung der Normalitätsannahme der abhängigen Variablen.

9.5 Resultate

Zunächst werden die Ergebnisse bezogen auf die erste Schwelle des Berufseintritts präsentiert, getrennt nach horizontalen und vertikalen Berufsmerkmalen. Danach folgen die Resultate der Analyse der zweiten Schwelle, bevor die gefundenen Effekte zusammen gefasst werden.

9.5.1 Resultate I: Die erste Schwelle

Hier werden die Ergebnisse der Analysen zur ersten Schwelle der Berufswahl, zu horizontalen und vertikalen Merkmale von Ausbildungsberufen vorgestellt.

Horizontale Berufsunterschiede Zunächst werden die Ergebnisse des Einflusses von Arbeitswerten auf die Wahl kategorial verschiedener Beruf präsentiert, die alle im Rahmen logistischer Regressionen modelliert wurden. Diese basieren auf 889 Jugendlichen, die beim Eintritt in eine Berufsausbildung beobachtet werden konnten. Die sich ergebenden Effekte sind als Odds-Ratios wiedergegeben, bei denen ein Wert größer 1 einen positiven Zusammenhang bedeutet und ein Wert kleiner 1 einen negativen Zusammenhang.

Die Ergebnisse zu einer Ausbildung im Bereich „Rohstoffgewinnung, Produktion und Fertigung“ sind der zweiten Spalte („P & F“) in Tabelle 9.8 zu entnehmen. Dieses ist der Berufsbereich in dem die meisten der hier betrachteten Jugendlichen einen Ausbildungsplatz gefunden haben. Hier ist es die soziale Dimension der Arbeitswerte, die einen signifikanten Einfluss ausübt, und zwar negativ ($b = -.498$, $se = .09$, $p < 0.001$). Ein hohe Ausprägung auf der sozialen Dimension reduziert

Tabelle 9.8: Horizontale und vertikale Berufsunterschiede, erste Schwelle

	P. & F.		U. & V.		S. & G.	
	OR	se	OR	se	OR	se
Arbeitswerte:						
- intrinsisch	1.273	(0.263)	0.595*	(0.137)	1.539+	(0.387)
- extrinsisch	1.014	(0.187)	2.105***	(0.449)	1.054	(0.241)
- sozial	0.498***	(0.090)	1.175	(0.238)	3.113***	(0.786)
Geschlecht: Männlich	11.280***	(2.524)	0.372***	(0.075)	0.057***	(0.017)
Gemeindegröße:						
- Grossstadt	Ref. Kat.		Ref. Kat.		Ref. Kat.	
- Mittelgroße Stadt	1.043	(0.270)	1.135	(0.343)	1.076	(0.353)
- Kleinstadt	0.697	(0.184)	1.162	(0.342)	1.084	(0.356)
- Land	0.602	(0.188)	0.945	(0.296)	0.681	(0.246)
Migrationshintergrund:						
- Kein	Ref. Kat.		Ref. Kat.		Ref. Kat.	
- Indirekt	1.813	(0.861)	0.652	(0.387)	2.400	(1.537)
- Direkt	1.181	(0.336)	0.781	(0.221)	0.887	(0.322)
Berufswunsch: Vorhanden	1.297	(0.249)	1.011	(0.217)	0.715	(0.180)
Wahrscheinlichkeit Wunschberuf	0.994	(0.005)	0.992	(0.005)	1.009	(0.006)
Kontrollüberzeugungen: internal	1.295+	(0.174)	0.991	(0.158)	0.965	(0.170)
Kontrollüberzeugungen: external	0.833	(0.107)	0.883	(0.135)	0.953	(0.181)
Aktives Musizieren	0.745	(0.168)	0.981	(0.255)	1.733+	(0.507)
Zeit mit Peers	1.001	(0.216)	0.780	(0.166)	0.937	(0.256)
Schulform:						
- Haupt	Ref. Kat.		Ref. Kat.		Ref. Kat.	
- Realschule	0.789	(0.196)	5.196***	(2.591)	0.929	(0.313)
- Gymnasium	0.347**	(0.120)	12.613***	(6.656)	0.543	(0.223)
- Gesamtschule	0.849	(0.354)	4.806**	(2.906)	0.077**	(0.060)
Mittelwert Schulnoten	0.962	(0.115)	2.061***	(0.302)	0.789	(0.124)
Haushalt:						
- Einkommen	1.134	(0.088)	1.143+	(0.082)	0.935	(0.083)
- Anzahl Personen	1.015	(0.098)	0.925	(0.093)	1.075	(0.106)
- Alleinerzieher	1.037	(0.277)	0.978	(0.320)	0.782	(0.325)
- jüngere Geschwister	0.948	(0.194)	0.895	(0.196)	1.753*	(0.452)
- Anzahl Bücher	0.962	(0.072)	1.008	(0.083)	1.046	(0.099)
Eltern:						
- Unterstützende Erziehung	0.921	(0.103)	0.955	(0.116)	0.963	(0.131)
- Unterstützung in der Schule	0.653	(0.254)	2.128+	(0.902)	0.660	(0.303)
- Beruflicher Status (ISEI)	1.002	(0.008)	1.012	(0.008)	0.982+	(0.009)
- keine Arbeitsmarktpartizipation	0.969	(0.546)	1.746	(1.204)	0.548	(0.390)
- Realschule	0.979	(0.241)	1.157	(0.310)	1.224	(0.407)
- Gymnasium	0.830	(0.269)	0.942	(0.342)	1.480	(0.657)
Regionale Arbeitslosenquote	1.004	(0.037)	0.956	(0.034)	1.087*	(0.046)
Konstante	8.937	(35.040)	95.762	(346.911)	0*	(0)
N	889		889		889	
Pseudo-R ²	0.242		0.201		0.291	

	Arbeitszufr.		Nettolohn		ISEI	
	Koeff.	se	Koeff.	se	Koeff.	se
Arbeitswerte:						
- intrinsisch	0.139	(0.148)	-0.051+	(0.030)	-1.099	(0.835)
- extrinsisch	0.207	(0.129)	0.033	(0.025)	1.309+	(0.761)
- sozial	0.049	(0.128)	0.033	(0.028)	-2.071**	(0.762)
Geschlecht: Männlich	0.221+	(0.125)	0.016	(0.027)	-2.471**	(0.760)
Gemeindegröße:						
- Grossstadt	Ref. Kat.		Ref. Kat.		Ref. Kat.	
- Mittelgroße Stadt	-0.076	(0.167)	-0.031	(0.036)	0.455	(1.056)
- Kleinstadt	-0.267	(0.187)	0.034	(0.037)	-0.022	(1.039)
- Land	-0.008	(0.198)	-0.023	(0.042)	-0.389	(1.176)
Migrationshintergrund:						
- Kein	Ref. Kat.		Ref. Kat.		Ref. Kat.	
- Indirekt	0.452	(0.343)	0.067	(0.060)	-0.781	(2)
- Direkt	-0.084	(0.212)	0.043	(0.035)	1.689	(1.217)
Berufswunsch: Vorhanden	0.223+	(0.132)	0.025	(0.028)	-0.392	(0.817)
Wahrscheinlichkeit Wunschberuf	0.002	(0.003)	0.001+	(0.001)	0.031+	(0.017)
Kontrollüberzeugungen: internal	-0.067	(0.088)	0.018	(0.017)	-0.526	(0.536)
Kontrollüberzeugungen: external	-0.005	(0.090)	-0.020	(0.017)	-0.425	(0.560)
Aktives Musizieren	-0.253	(0.166)	-0.002	(0.028)	-0.876	(1.048)
Zeit mit Peers	0.012	(0.141)	-0.013	(0.028)	0.866	(0.865)
Schulform:						
- Haupt	Ref. Kat.		Ref. Kat.		Ref. Kat.	
- Realschule	0.147	(0.188)	0.127***	(0.035)	4.311***	(0.940)
- Gymnasium	0.450*	(0.216)	0.293***	(0.045)	10.612***	(1.217)
- Gesamtschule	0.049	(0.260)	0.021	(0.056)	5.490***	(1.582)
Mittelwert Schulnoten	0.198*	(0.086)	0.065***	(0.017)	1.924***	(0.527)
Haushalt:						
- Einkommen	0.118*	(0.060)	0.018	(0.012)	0.358	(0.295)
- Anzahl Personen	0.047	(0.055)	0.013	(0.011)	-0.160	(0.421)
- Alleinerzieher	0.175	(0.196)	0.047	(0.039)	1.939	(1.218)
- jüngere Geschwister	0.070	(0.128)	-0.014	(0.027)	0.021	(0.844)
- Anzahl Bücher	-0.036	(0.048)	0.006	(0.010)	-0.835*	(0.324)
Eltern:						
- Unterstützende Erziehung	0.137+	(0.078)	-0.011	(0.017)	1.021*	(0.447)
- Unterstützung in der Schule	0.058	(0.249)	-0.064	(0.054)	1.137	(1.602)
- Beruflicher Status (ISEI)	-0.007	(0.005)	-0.001	(0.001)	0.046	(0.031)
- keine Arbeitsmarktpartizipation	-0.734*	(0.348)	-0.044	(0.071)	-1.416	(2.123)
- Realschule	-0.034	(0.161)	0.076*	(0.033)	0.370	(1.064)
- Gymnasium	-0.111	(0.212)	0.125**	(0.045)	-0.664	(1.324)
Regionale Arbeitslosenquote	-0.057*	(0.026)	-0.006	(0.006)	-0.030	(0.146)
Konstante	9.148***	(2.352)	0.270	(0.515)	31.140*	(14.248)
N	909		880		896	
R ²	0.096		0.270		0.190	

Quelle: SOEPv29; eigene Berechnungen. Anmerkungen: Schätzungen auf Basis logistischer Regressionen sowie linearer Regressionen; robuste Standardfehler. Signifikanzniveaus: + p<0.10, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001.

also die Chance, in diesem Bereich eine Ausbildung zu absolvieren. Die anderen beiden Wertdimensionen sind hier nicht signifikant.

Außer der sozialen Orientierung zeigt das Geschlecht hier einen überaus starken Effekt: Männliche Jugendliche haben eine 11mal höhere Chance in diesem Bereich eine Ausbildung zu absolvieren als weibliche Jugendliche ($b=11.28$, $se=2.524$, $p<.001$). Von den übrigen Variablen übt nur noch die besuchte Schulform der Jugendlichen einen signifikanten Einfluss aus: Gymnasiasten haben eine deutlich reduzierte Wahrscheinlichkeit, sich in diesem Bereich ausbilden zu lassen als Hauptschüler ($b=.347$, $se=.120$, $p=.004$).

In der dritten Spalte von Tabelle 9.8 („U & V“) sind Ergebnisse der logistischen Regression zum Berufsbereich „Unternehmensorganisation, Buchhaltung, Recht und Verwaltung“ aufgeführt. Hier zeigen sich zwei Arbeitswertdimensionen einflussreich: Eine ausgeprägte extrinsische Orientierung erhöht die Chance, in diesem Bereich eine Ausbildung zu absolvieren ($b=2.105$, $se=.449$, $p=.001$) auf das Zweifache, die intrinsische Orientierung verringert sie dagegen auf etwa die Hälfte ($b=.595$, $se=.137$, $p=.03$). Die Odds Ratio für die soziale Orientierung ist dagegen nicht signifikant von 1 verschieden.

Auch hier zeigt das Geschlecht wieder einen erheblichen Einfluss. Es sind vor allem weibliche Jugendliche, die in diesem Bereich ausgebildet werden: Die Wahrscheinlichkeit der männlichen Jugendlichen beträgt nur 37 % der Wahrscheinlichkeit der weiblichen Jugendlichen, in diesem Bereich eine Ausbildung zu beginnen ($b=.372$, $se=.075$, $p<0.001$). Zudem werden sowohl Gymnasiasten ($b=12.613$, $se=6.656$, $p<0.001$), als auch Realschüler ($b=5.196$, $se=2.591$, $p=.002$) eher in diesem Bereich ausgebildet als Hauptschüler (Referenzkategorie). Außerdem erhöhen gute Schulnoten ($b=2.061$, $se=.302$, $p<0.001$) die Chance, in diesem Bereich sich ausbilden zu lassen.

Die vierte Spalte von Tabelle 9.8 gibt die Ergebnisse der logistischen Regressionen mit der Ausbildung in einem sozial-gesundheitlich geprägten Beruf als abhängiger Variable wieder („S & G“). Hier zeigt die soziale Dimension der Arbeitswerte einen besonders starken Effekt: Eine Person, bei der die sozialen Arbeitswerte besonders ausgeprägt sind, hat eine mehr als dreifache Wahrscheinlichkeit in einem sozialen Beruf eine Ausbildung zu absolvieren als eine Person, der diese Werte weniger wichtig sind ($b=3.113$, $se=.786$, $p<0.001$).

Das Geschlecht zeigt wieder einen sehr starken Einfluss: Männliche Jugendliche haben im Vergleich zu weiblichen Jugendlichen nur eine sehr kleine Chance, im sozial-gesundheitlichen Bereich eine Ausbildung zu absolvieren ($b=.057$, $se=.017$, $p<0.001$): Die Chance eines männlichen Jugendlichen beträgt gerade einmal etwa 6 % der Chance einer weiblichen Jugendlichen. Der Besuch einer Gesamtschule verringert die Wahrscheinlichkeit, jüngere Geschwister im Haushalt ($b=1.753$, $se=.452$, $p=.035$) und die regionale Arbeitslosenquote ($b=1.087$, $se=.046$, $p=.054$) erhöhen dagegen die Wahrscheinlichkeit einer Ausbildung in diesem Bereich.

Vertikale Berufsunterschiede Die Einflüsse auf die Verteilung der vertikalen Berufsunterschiede wird mittels linearer Regressionen ermittelt. Die ersten Er-

gebnisse beziehen sich auf die Zufriedenheit mit der Arbeit am Ausbildungsplatz (Tabelle 9.8, zweite Spalte). Hier weist keine der drei Arbeitswertdimensionen einen signifikanten Einfluss auf.

Einflussreich ist diesmal auch nicht das Geschlecht der Jugendlichen, wohl aber die Schulform: Gymnasiasten weisen eine höhere Arbeitszufriedenheit mit ihrem Ausbildungsplatz auf als Hauptschüler ($b=.45$, $se=.216$, $p=.044$). Gute Noten wirken in die selbe Richtung ($b=.198$, $se=.086$, $p=.026$). Ein weiterer signifikanter Effekt stammt vom elterlichen Haushaltseinkommen: Je höher dies ausfällt, desto größer ist die Zufriedenheit mit dem Ausbildungsplatz ($b=.118$, $se=.06$, $p=.056$). Jugendliche deren Eltern keine Arbeitsmarktpartizipation aufweisen, sind dagegen weniger mit ihrem Ausbildungsplatz zufrieden ($b=-.734$, $se=.348$, $p=.041$) und auch regionale Arbeitslosigkeit führt zu geringerer Arbeitszufriedenheit ($b=-.057$, $se=.026$, $p=.03$).

Spalte 3 in Tabelle 9.8 bezieht sich auf das Einkommen: Die abhängige Variable ist hier der logarithmierte Stundenlohn in der Ausbildung. Auch hier weisen keine der drei Arbeitswertdimensionen einen signifikanten Einfluss auf. Abgesehen davon haben vor allem die schulischen Variablen einen positiven Einfluss auf die Höhe des Stundenlohns: Im Vergleich zu Hauptschülern fällt dieser sowohl bei Realschülern ($b=.127$, $se=.035$, $p=.001$), als auch bei Gymnasiasten ($b=.293$, $se=.045$, $p=0$) höher aus. Das gleiche gilt für die besuchte Schulform der Eltern: Jugendliche, deren Eltern eine Realschule ($b=.076$, $se=.033$, $p=.027$) bzw. ein Gymnasium ($b=.125$, $se=.045$, $p=.008$) besucht haben, finden sich in besser bezahlten Ausbildungsstellen wieder. Gute Schulnoten haben ebenfalls einen positiven Effekt ($b=.065$, $se=.017$, $p=.001$).

Als letztes hierarchisches Berufsmerkmal wird der sozio-ökonomische Status des Berufs betrachtet (Spalte 4 in Tabelle 9.8). Hier zeigt die soziale Dimension unter Kontrolle der anderen Variablen einen signifikanten positiven Effekt auf den sozio-ökonomischen Status des Ausbildungsberufs. Allerdings ist dieser Effekt negativ: Die Ausbildungsberufe sozial orientierter Jugendlicher verfügen über einen geringeren sozio-ökonomischen Status als Jugendliche mit einer geringen sozialen Orientierung ($b=-2.071$, $se=.762$, $p=.009$).

Zudem zeigt sich unter Kontrolle aller Variablen ein positiver Effekt für Realschul- ($b=4.311$, $se=.940$, $p=0.001$) und den Gymnasiumsbesuch ($b=10.612$, $se=1.217$, $p<0.001$), für gute Schulnoten ($b=1.924$, $se=.527$, $p=.001$), einen unterstützenden Erziehungsstil seitens der Eltern ($b=1.021$, $se=.447$, $p=.028$). Einen geringeren sozialen Status haben interessanterweise die Ausbildungsberufe der männlichen Jugendlichen ($b=-2.471$, $se=.76$, $p=.002$) sowie Jugendliche mit vielen Büchern im Elternhaus ($b=-.835$, $se=.324$, $p=.013$). Damit haben weibliche Jugendliche, zumindest was den sozio-ökonomischen Status des Ausbildungsberufs angeht, die männlichen Jugendlichen inzwischen überholt.

9.5.2 Resultate II: Die zweite Schwelle

In Tabelle 9.9 werden die Ergebnisse der Analysen zur zweiten Schwelle der Berufswahl, zu horizontalen und vertikalen Merkmalen der ersten beruflichen

Stellung vorgestellt.

9.5.2.1 Horizontale Berufsunterschiede

Die erste Spalte der Tabelle 9.9 widmet sich den Ergebnissen der Analysen mit der abhängigen Variable „erste Stelle im Bereich Rohstoffgewinnung, Produktion und Fertigung“ (P & F). Von den Arbeitswerten wirkt sich die soziale Dimension signifikant auf die Wahrscheinlichkeit aus, in diesem Bereich eine erste berufliche Tätigkeit aufzunehmen, und zwar negativ: Die Chance, der soziale eingestellten Jugendlichen einen solchen Beruf zu ergreifen liegt bei etwas über der Hälfte der weniger sozial eingestellten Jugendlichen ($b=.555$, $se=.137$, $p=.022$).

Wie an der ersten Schwelle haben männliche Jugendliche eine vielfach höhere Chance in einem solchen Beruf zu arbeiten als weibliche Jugendliche ($b=6.23$, $se=1.698$, $p=0.001$). Zudem verringert das Leben in einer Kleinstadt diese Chance im Vergleich zum Leben in einer Großstadt ($b=.381$, $se=.145$, $p=.015$), nicht aber die Herkunft vom Land oder einer mittelgroßen Stadt. Zudem wirkt sich die Ausstattung mit kulturellem Kapital aus, und zwar sowohl das der Eltern als auch das des Jugendlichen selbst: Sowohl aktives Musizieren der Jugendlichen ($b=.499$, $se=.156$, $p=.032$), als auch die Anzahl der Bücher im elterlichen Haushalt ($b=.834$, $se=.077$, $p=.057$) führen zu einer verringerten Chance, im P & F-Bereich zu arbeiten. Außerdem weisen Jugendliche, für deren Eltern sich keine Arbeitsmarktpartizipation im SOEP identifizieren ließ, eine sehr geringe Wahrscheinlichkeit auf, in diesem Bereich eine Stelle zu finden ($b=.057$, $se=.066$, $p=.017$).

Analysen bezüglich einer ersten Stelle im Bereich „Unternehmensorganisation, Buchhaltung, Recht, Verwaltung“ (U & V) finden sich in Tabelle 9.9 wiedergegeben. Der zuvor negative Effekt der intrinsischen Wertdimension an der ersten Schwelle lässt sich auch an der zweiten Schwelle weiter beobachten ($b=.456$, $se=.327$, $p=.021$). Zudem findet sich der starke Effekt der extrinsischen Wertorientierung auf die Wahrscheinlichkeit, in diesem Bereich zu arbeiten, auch hier wieder ($b=0.456$, $se=.149$, $p=.031$). Die soziale Orientierung zeigt dagegen mit einer relativen Chance von nahe 1 keinen signifikanten Einfluss.

Weiterhin ist die Wahrscheinlichkeit, dass männliche Jugendliche in diesem Bereich arbeiten, stark reduziert und sogar noch geringer, als in diesem Bereich eine Ausbildung zu absolvieren ($b=.241$, $se=.078$, $p<0.001$). Der positive Effekt guter Schulnoten ist ebenfalls noch vorhanden, fällt aber deutlich geringer aus ($b=1.638$, $se=.319$, $p=.015$). Betrachtet man die Schulformen, haben die Gesamtschüler vor allem eine erhöhte Wahrscheinlichkeit im Vergleich zu Hauptschülern ($b=4.964$, $S.F.=3.453$, $p=.026$). Darüber hinaus zeigt keiner der betrachteten Faktoren noch einen signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, in diesem Bereich eine erste Tätigkeit auszuüben.

Die Ergebnisse der Analysen zu einer ersten Stelle in einem Beruf des Sozial- und Gesundheitsbereichs (S & G) sind in der dritten Spalte von Tabelle 9.9 festgehalten. Die intrinsische Orientierung hat keinen Effekt auf die Wahrscheinlichkeit, in diesem Bereich zu arbeiten. Allerdings zeigt sich der von der ersten

Schwelle bekannte negative Effekt der extrinsischen Wertedimension ($b=.759$, $se=.265$, $p=.304$) nicht mehr, wenn auch die Odds Ratio deutlich kleiner 1 ausfällt, aber nicht signifikant ist. Wie an der ersten Schwelle findet sich hier ein stark positiver und signifikanter Effekt der sozialen Arbeitswertorientierung, der auch nur geringfügig schwächer ausfällt als zuvor ($b=2.766$, $se=.783$, $p=.001$) . Männliche Jugendliche haben weiterhin eine deutliche reduzierte Wahrscheinlichkeit ($b=.106$, $se=.035$, $p<0.001$) , in einem Beruf dieses Bereichs zu arbeiten: Sie beträgt gerade einmal etwa 10 % der Wahrscheinlichkeit von weiblichen Jugendlichen. Schulspezifische Unterschiede sind nicht mehr zu erkennen. Neu ist der negative Effekt externaler Kontrollüberzeugungen ($b=.529$, $se=.135$, $p=.016$) .

9.5.2.2 Vertikale Berufsunterschiede

In den Analysen zur Zufriedenheit am Arbeitsplatz (Tabelle 9.9, erste Spalte) lassen sich keine Effekte der drei Wertedimensionen identifizieren. Insgesamt zeigt die Herkunft vom Land den einzigen Effekt auf die Arbeitszufriedenheit: Berufsanfänger, die hier aufgewachsen sind, sind mit ihrer Arbeit im Schnitt zufriedener als Jugendliche aus städtischen Gegenden ($b=.532$, $se=.265$, $p=.051$) .

In Bezug auf den Nettostundenlohn der ersten beruflichen Tätigkeit (vgl. Tabelle 9.9, Spalte 2) zeigen sich ebenfalls keine Effekte der Arbeitswertdimensionen. Hier sind Jugendliche aus einer Großstadt im Vorteil: Sie verdienen im Schnitt mehr als Jugendliche aus mittelgroßen Städten ($b=-.123$, $se=.052$, $p=.023$) oder Kleinstädten ($b=-.138$, $se=.058$, $p=.022$) .

Hier übt zudem die internale Kontrollüberzeugung einen positiven Einfluss aus ($b=.094$, $se=.043$, $p=.037$) , genauso wie der Besuch eines Gymnasiums ($b=-.246$, $se=.347$, $p=.482$) . Im Vergleich zur ersten Schwelle spielen hier die Schulnoten keine Rolle mehr, auch ist kein Unterschied zwischen Haupt- und Realschülern festzustellen.

Die letzten Analysen beziehen sich auf den sozio-ökonomischen Status des ersten tatsächlich ausgeübten Berufs (Tabelle 9.9, dritte Spalte). Auch hier findet sich kein Effekt für die intrinsische Dimension. Allerdings, wie bei den Ausbildungsberufen, zeigt sich auch hier ein positiver Einfluss der extrinsischen Wertedimension auf den beruflichen Status, wenn man für die anderen Variablen kontrolliert ($b=2.901$, $se=1.078$, $p=.01$) . Der negative Effekt der sozialen Dimension ist hingegen nicht signifikant.

Auch der Befund der ersten Schwelle, dass weibliche Jugendliche den Berufseintritt in Berufen mit höherem Status vollziehen, bestätigt sich an der zweiten Schwelle deutlich ($b=-3.023$, $se=1.136$, $p=.011$) . Zusätzlich hängt wie bei den Ausbildungsberufen der berufliche Status vom besuchten Schultyp ab. Sowohl ehemalige Gymnasiasten ($b=10.905$, $se=1.879$, $p=0$) als auch ehemalige Realschüler ($b=4.362$, $se=1.492$, $p=.006$) und Gesamtschüler ($b=7.105$, $se=2.193$, $p=.002$) üben eine berufliche Tätigkeit mit im Schnitt höherem beruflichen

Tabelle 9.9: Horizontale und vertikale Berufsunterschiede, zweite Schwelle

	P. & F. OR	se	U. & V. OR	se	S. & G. OR	se
Arbeitswerte:						
- intrinsisch	0.866	(0.239)	0.456*	(0.149)	1.145	(0.308)
- extrinsisch	0.750	(0.195)	2.730***	(0.737)	0.759	(0.201)
- sozial	0.555*	(0.137)	0.944	(0.259)	2.766***	(0.783)
Geschlecht: Männlich	6.230***	(1.698)	0.241***	(0.078)	0.106***	(0.035)
Gemeindegröße:						
- Grossstadt	Ref. Kat.		Ref. Kat.		Ref. Kat.	
- Mittelgroße Stadt	1.012	(0.357)	1.490	(0.569)	0.978	(0.363)
- Kleinstadt	0.381*	(0.145)	1.559	(0.642)	1.149	(0.445)
- Land	0.522	(0.211)	0.848	(0.355)	1.242	(0.480)
Migrationshintergrund:						
- Kein	Ref. Kat.		Ref. Kat.		Ref. Kat.	
- Indirekt	0.349	(0.245)	0.984	(0.778)	1.465	(0.861)
- Direkt	0.585	(0.228)	0.925	(0.399)	0.794	(0.318)
Berufswunsch: Vorhanden	1.410	(0.386)	1.091	(0.286)	0.637+	(0.168)
Wahrscheinlichkeit Wunschberuf	0.998	(0.006)	0.999	(0.006)	1.004	(0.006)
Kontrollüberzeugungen: internal	0.817	(0.180)	1.347	(0.350)	1.220	(0.326)
Kontrollüberzeugungen: external	1.107	(0.231)	0.734	(0.186)	0.529*	(0.135)
Aktives Musizieren	0.499*	(0.156)	0.936	(0.287)	1.762+	(0.544)
Zeit mit Peers	1.678+	(0.498)	0.839	(0.240)	0.788	(0.234)
Schulform:						
- Haupt	Ref. Kat.		Ref. Kat.		Ref. Kat.	
- Realschule	1.401	(0.520)	2.433	(1.318)	1.054	(0.503)
- Gymnasium	1.070	(0.461)	3.101+	(1.806)	1.262	(0.665)
- Gesamtschule	1.786	(1.009)	4.964*	(3.453)	0.512	(0.463)
Mittelwert Schulnoten	0.907	(0.139)	1.638*	(0.319)	1.163	(0.198)
Haushalt:						
- Einkommen	1.099	(0.116)	1.111	(0.109)	0.908	(0.099)
- Anzahl Personen	1.113	(0.165)	0.838	(0.146)	1.086	(0.120)
- Alleinerzieher	1.734	(0.741)	0.724	(0.333)	1.312	(0.584)
- jüngere Geschwister	1.130	(0.317)	1.269	(0.383)	0.737	(0.208)
- Anzahl Bücher	0.834*	(0.077)	0.979	(0.098)	1.166	(0.122)
Eltern:						
- Unterstützende Erziehung	1.065	(0.162)	0.959	(0.158)	1.244	(0.198)
- Unterstützung in der Schule	2.125	(1.125)	2.003	(1.041)	1.650	(0.839)
- Beruflicher Status (ISEI)	0.995	(0.011)	1.012	(0.011)	0.997	(0.011)
- keine Arbeitsmarktpartizipation	0.057*	(0.066)	1.721	(1.650)	2.276	(1.657)
- Realschule	0.833	(0.288)	1.153	(0.456)	1.089	(0.408)
- Gymnasium	0.729	(0.297)	1.823	(0.859)	1.050	(0.481)
Regionale Arbeitslosenquote	0.991	(0.050)	0.949	(0.050)	1.026	(0.051)
Konstante	0.157	(0.712)	0.015	(0.065)	0.646	(2.675)
N	583		583		583	
Pseudo-R2	0.222		0.189		0.248	

	Arbeitszuf. Koeff.	S.F.	Nettolohn Koeff.	S.F.	ISEI Koeff.	S.F.
Arbeitswerte:						
- intrinsisch	0.224	(0.202)	-0.002	(0.046)	-0.373	(1.124)
- extrinsisch	-0.104	(0.175)	0.029	(0.040)	2.901**	(1.078)
- sozial	0.123	(0.171)	-0.004	(0.038)	-1.840	(1.128)
Geschlecht: Männlich	-0.235	(0.179)	0.050	(0.040)	-3.023**	(1.136)
Gemeindegröße:						
- Grossstadt	Ref. Kat.		Ref. Kat.		Ref. Kat.	
- Mittelgroße Stadt	0.110	(0.262)	-0.123*	(0.052)	-2.199	(1.533)
- Kleinstadt	0.142	(0.261)	-0.138*	(0.058)	-1.795	(1.601)
- Land	0.532*	(0.265)	-0.103+	(0.058)	-3.069+	(1.662)
Migrationshintergrund:						
- Kein	Ref. Kat.		Ref. Kat.		Ref. Kat.	
- Indirekt	0.309	(0.439)	-0.051	(0.096)	-0.549	(2.741)
- Direkt	0.205	(0.270)	0.007	(0.061)	0.545	(1.886)
Berufswunsch: Vorhanden	0.048	(0.181)	0.013	(0.039)	0.980	(1.123)
Wahrscheinlichkeit Wunschberuf	0.006	(0.005)	-0	(0.001)	-0.018	(0.026)
Kontrollüberzeugungen: internal	-0.112	(0.161)	0.094*	(0.043)	2.031+	(1.079)
Kontrollüberzeugungen: external	-0.037	(0.151)	-0.060	(0.041)	-1.944+	(1.085)
Aktives Musizieren	-0.369+	(0.221)	-0.030	(0.048)	0.764	(1.347)
Zeit mit Peers	0.098	(0.200)	-0.043	(0.044)	-1.278	(1.132)
Schulform:						
- Haupt	Ref. Kat.		Ref. Kat.		Ref. Kat.	
- Realschule	-0.349	(0.298)	0.115+	(0.063)	4.362**	(1.492)
- Gymnasium	-0.246	(0.347)	0.411***	(0.074)	10.905***	(1.879)
- Gesamtschule	-0.595	(0.446)	0.110	(0.096)	7.105**	(2.193)
Mittelwert Schulnoten	0.154	(0.116)	0.016	(0.027)	3.385***	(0.743)
Haushalt:						
- Einkommen	-0.018	(0.084)	-0.011	(0.019)	0.281	(0.520)
- Anzahl Personen	0.086	(0.086)	0.001	(0.016)	-1.223*	(0.519)
- Alleinerzieher	-0.199	(0.297)	-0.049	(0.063)	-4.875**	(1.797)
- jüngere Geschwister	-0.151	(0.188)	-0.057	(0.042)	-1.286	(1.118)
- Anzahl Bücher	0.124+	(0.073)	0.016	(0.014)	0.275	(0.442)
Eltern:						
- Unterstützende Erziehung	0.194+	(0.109)	-0.018	(0.026)	0.317	(0.715)
- Unterstützung in der Schule	-0.204	(0.346)	-0.023	(0.078)	-2.075	(2.036)
- Beruflicher Status (ISEI)	0.011	(0.008)	0	(0.002)	0.082	(0.050)
- keine Arbeitsmarktpartizipation	0.817	(0.613)	0.069	(0.152)	3.271	(3.188)
- Realschule	0.104	(0.253)	0.071	(0.057)	0.468	(1.424)
- Gymnasium	-0.571+	(0.307)	0.028	(0.068)	3.862*	(1.853)
Regionale Arbeitslosenquote	-0.006	(0.034)	0.004	(0.007)	0.040	(0.218)
Konstante	6.214*	(2.578)	2.698***	(0.668)	37.923*	(18.868)
N	597		529		594	
R2	0.085		0.156		0.319	

Quelle: SOEPv29; eigene Berechnungen. Anmerkungen: Schätzungen auf Basis logistischer Regressionen sowie linearer Regressionen; robuste Standardfehler. Signifikanzniveaus: + p<0.10, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001.

Status aus als ehemalige Hauptschüler. Der Notenschnitt ($b=3.385$, $se=.743$, $p<0.001$) wirkt sich ebenfalls positiv auf den beruflichen Status aus, genauso wie ein Gymnasialbesuch ($b=3.862$, $se=1.853$, $p=.043$) seitens der Eltern. Außerdem wirkt sich der familiäre Hintergrund der Jugendlichen aus: Sowohl ein größerer Haushalt ($b=-1.223$, $se=.519$, $p=.023$), als auch ein Alleinerzieherhaushalt ($b=-4.875$, $se=1.797$, $p=.01$) wirken sich negativ auf den sozial-ökonomischen Status des Berufs aus.

9.5.3 Zusammenfassung der Ergebnisse

9.5.3.1 Der Einfluss der Arbeitswertdimensionen

Tabelle 9.10 präsentiert die Effekte der drei Arbeitswertdimensionen an der ersten und zweiten Schwelle des Berufseinstiegsprozesses auf einen Blick. In den Analysen, die sich auf die erste Schwelle beziehen, lassen sich fünf signifikante Effekte identifizieren, an der zweiten Schwelle ebenfalls fünf. Diese beziehen sich wiederum hauptsächlich auf horizontale berufliche Unterschiede, weniger auf die vertikalen Merkmale sozialer Ungleichheit.

Die intrinsische Arbeitswertorientierung weist nur eine geringe Bedeutung für Berufswahlentscheidungen auf. Nur einer der getesteten sechs Effekte ist signifikant auf dem 5 %-Niveau: die reduzierte Chance, einen Beruf im Bereich Unternehmen und Verwaltung aufzunehmen. An der zweiten Schwelle ist der Effekt ebenfalls signifikant und verstärkt sich numerisch sogar leicht von einem Chancenverhältnis von .595 auf .456.

Eine Hypothese wurde für den Zusammenhang zwischen diesen beiden Variablen nicht gebildet. Für die beiden Hypothesen, die die intrinsische Arbeitsorientierungen involvieren, den Zusammenhang zur Arbeitszufriedenheit und zum beruflichen Status lassen sich dagegen keine signifikanten Effekte finden.

Extrinsische Arbeitswerte erhöhen die Chance, in einem Beruf der Unternehmensverwaltung oder Verwaltung zu arbeiten: Solche Jugendlichen, bei denen extrinsische Orientierung besonders ausgeprägt ist, haben beim Übergang in eine Ausbildung eine etwa doppelt so hohe Chance, in einem solchen Beruf zu arbeiten als Jugendliche, bei denen dies nicht der Fall ist. An der zweiten Schwelle hat sich diese Chance noch einmal erhöht. Auf die Chancen, in einem anderen der hier untersuchten Bereiche zu arbeiten, wirkt sich die extrinsische Orientierung dagegen nicht aus.

Auch auf vertikale Unterschiede wirkt sich die extrinsische Orientierung aus: Sie führt zu Berufen mit einem höheren beruflichen Status an der zweiten Schwelle. An der ersten Schwelle ist der zugehörige Regressionskoeffizient zwar positiv (1.3), aber noch nur marginal signifikant auf dem 10 %-Niveau. An der zweiten Schwelle hingegen liegt der Koeffizient höher bei 2.9 und ist eindeutig signifikant auf dem 5 %-Niveau. Das bedeutet, dass Jugendliche, die besonders extrinsisch eingestellt sind, einen Beruf wählen, der im Mittel drei ISEI-Punkte mehr aufweist, als Jugendliche, bei denen diese Orientierung eher schwach ausgeprägt ist.

Tabelle 9.10: Zusammenfassung der Analysen zu Arbeitswerten und Berufsmerkmalen

Schwelle	Abhäng. Var.	Intrinsisch		Extrinsisch		Sozial	
		Hyp.	Koeff./OR	Hyp.	Koeff./OR	Hyp.	Koeff./OR
Erste	Prod. & Fert.		1.273		1.014	-	.498***
	Unt. & Verw.		.595*	+	2.105**		1.175
	Soz. & Ges.		1.539+	-	1.054	+	3.113***
	Arbeitszufr.	+	.139	+	.207	+	.049
	Stundenlohn		-.051+	+	.033	+	.033
	Berufsstatus	+	-1.099	+	1.309+	+	-2.071**
Zweite	Prod. & Fert.		.866		.75	-	.555*
	Unt. & Verw.		.456*	+	2.73***		.944
	Soz. & Ges.		1.145	-	.759	+	2.766***
	Arbeitszufr.	+	.224	+	-.104	+	.123
	Stundenlohn		-.002	+	.029	+	-.004
	Berufsstatus	+	-.373	+	2.901*	+	-1.84

Quelle: SOEPv29, N=343; eigene Berechnungen.

Signifikanzniveaus: * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$.

Beide gefundenen Zusammenhänge entsprechen den Hypothesen. Die restlichen Vermutungen lassen sich hingegen nicht bestätigen. Eine hohe extrinsische Orientierung führt weder zu einer signifikant niedrigeren Wahrscheinlichkeit, in Sozial-Gesundheitsberufen zu arbeiten, noch zu mehr Arbeitszufriedenheit oder einem höherem Einkommen.

Als stärkster und stabilster Effekt zeigt sich der Einfluss der sozialen Orientierung, und zwar zum Einen darauf, einen Beruf im Sozial- und Gesundheitsbereich zu wählen - sowohl an der ersten wie an der zweiten Schwelle - und zum andern darauf, keinen Beruf im Bereich Produktion und Fertigung anzustreben und auszuüben. Auf diese Weise zeigt sich die soziale Arbeitswertorientierung deutlich als strukturierende Determinante der Berufswahl.

Auf die ungleichheitsrelevanten Merkmale schlägt dieser Befund allerdings nicht durch. Obwohl Berufe im S&G-Bereich tendenziell mit höherem Einkommen und höherem sozialen Status verbunden sind, zeigt die soziale Orientierung keinen direkten Zusammenhang mit diesen und auch nicht mit der Arbeitszufriedenheit. Dies kann sehr gut damit zusammen hängen, dass Sozial- und Gesundheitsberufe, die ein Studium erfordern, wie insbesondere Ärzte, aufgrund des zu kurzen Beobachtungszeitraums nur begrenzt in der Stichprobe vertreten sein dürften.

9.5.3.2 Der Einfluss der Kovariaten

Von den restlichen Kovariaten zeigt sich insbesondere das Geschlecht als sehr einflussreich. Männliche Jugendliche haben eine um ein Vielfaches höhere Chance in

einem Beruf des Bereichs Produktion und Fertigung zu arbeiten, dafür aber eine wesentlich geringere Wahrscheinlichkeit, im Bereich Unternehmensorganisation und Verwaltung oder Soziales und Gesundheit tätig zu werden. Zudem hat das Geschlecht einen weiteren interessanten Effekt: Die Berufe, die männliche Jugendliche ergreifen, haben einen im Schnitt signifikant geringeren sozio-ökonomischen Status als die weiblicher Jugendlichen. Dies ist ein Effekt, der sich allerdings nicht im Nettolohn niederschlägt: Hier bestehen keine Unterschiede zwischen den Geschlechtern. Auch bei der Arbeitszufriedenheit unterscheiden sich die Geschlechter nicht.

Die Kontrollvariable Migrationshintergrund zeigt in keinem der Modelle einen signifikanten Effekt, weder der direkte noch der indirekte. Damit scheinen sich Jugendliche im untersuchten Zeitraum mit Migrationshintergrund in der Wahl unterschiedlicher Berufe sowie im Berufserfolg hinsichtlich der hier untersuchten vertikalen Merkmale nicht mehr von „autochthonen“ Jugendlichen zu unterscheiden.

Die Kontrollvariablen „Berufswunsch vorhanden“ und „Wahrscheinlichkeit, später einmal im Wunschberuf arbeiten zu können“ als Indikatoren, wie weit die Berufswahl zum Befragungszeitpunkt schon fortgeschritten ist, haben ebenfalls in keinem der Modelle einen signifikanten Effekt. Jugendliche, die ihre beruflichen Wünsche gedanklich schon klarer gefasst haben unterscheiden sich also nicht hinsichtlich der Berufswahl. Das gleiche gilt für den Indikator „Zeit verbringen mit Gleichaltrigen“ als grobem Indikator des Einflusses der Peer-Gruppe. Die Kontrollüberzeugungen der Jugendlichen als ein hier kontrolliertes Merkmal nicht-kognitiver Fähigkeiten hat dagegen einen Einfluss, der sich an der zweiten Schwelle zeigt. Jugendliche mit externaler Kontrollüberzeugung haben eine signifikant geringere Chance, später im Bereich Gesundheit und soziales zu arbeiten. Die internale Kontrollüberzeugung der Jugendlichen ist dagegen signifikant positiv mit einem höheren Nettostundenlohn korreliert.

Aktives Musizieren im Jugendalter als ein loser Indikator für kulturelles Kapital reduziert die Wahrscheinlichkeit, als ersten Beruf eine Tätigkeit im Bereich Produktion und Fertigung aufzunehmen. Dies bestätigt die Alltagsvermutung, dass musisch begabte Jugendliche sich tendenziell weniger für praktische, handwerkliche und industrielle Berufe interessieren. Davon abgesehen zeigt diese Form kulturellen Kapitals keinen Effekt.

Die besuchte Schulform der Jugendlichen erweist sich erwartungsgemäß als sehr einflussreich beim Berufseinmündungsprozess, sowohl bei horizontalen, als auch bei vertikalen Merkmalen. Wenn man den Besuch einer Hauptschule als Referenzkategorie wählt, dann weisen Realschüler an der ersten Schwelle eine höhere Wahrscheinlichkeit auf, im Bereich Unternehmensorganisation und Verwaltung eine Ausbildung aufzunehmen, sowie zudem einen höheren Nettostundenlohn und einen höheren beruflichen Status; letzterer lässt sich ebenfalls an der zweiten Schwelle identifizieren. Gesamtschüler wählen ebenfalls eher eine Ausbildung im Bereich U & V und seltener im Bereich „Soziales und Gesundheit“ als Hauptschüler; ihre Ausbildungsberufe weisen auch einen höheren beruflichen Status auf. Dieses Muster bestätigt bei der Aufnahme der ersten echten beruflichen Tätigkeit.

Gymnasiasten absolvieren deutlich seltener eine Ausbildung im Bereich P & F und deutlich häufiger eine Ausbildung im Bereich U & V, zwei Effekte, die sich bei der zweiten Schwelle jedoch nivelliert haben bzw. nicht mehr signifikant sind. Erwartungsgemäß wirkt sich der Gymnasialbesuch positiv auf vertikale Berufsunterschiede aus. So ist der Nettostundenlohn wie der berufliche Status sowohl an der ersten wie an der zweiten Schwelle signifikant und deutlich höher als der von Hauptschülern. Die Differenz beim beruflichen Status beträgt beispielsweise sowohl an der ersten wie an der zweiten Schwelle mehr als 10 Punkte auf dem ISEI-Index. Die Arbeitszufriedenheit ist bei Gymnasiasten zumindest während der Ausbildung auch höher als bei ehemaligen Hauptschülern, für die ersten berufliche Tätigkeit gilt dies jedoch nicht mehr.

Gute Schulnoten haben jenseits der Schulform einen deutlichen Effekt auf die Berufseinmündung. Jugendliche mit guten Schulnoten finden so eher eine Ausbildung im Bereich U & F, sind zufriedener mit der Ausbildung, bekommen mehr Geld und der berufliche Status ist ebenfalls höher. Der Einfluss auf den horizontalen Aspekt wie auf den beruflichen Status bleibt an der zweiten Schwelle signifikant, die Effekte guter Schulnoten auf Arbeitszufriedenheit und Einkommen sind dort hingegen interessanterweise nicht mehr signifikant. Insofern Schulnoten ein Indikator einerseits für meritokratisch legitimes Humankapital, andererseits für das individuelle Ausmaß kognitiver Fähigkeiten betrachtet werden kann, scheint sich deren Einfluss im Verlauf des beruflichen Einmündungsprozesses allmählich zu verlieren.

Die Familienform hat insgesamt wenig Einfluss auf die Berufswahl, aber einige Koeffizienten sind signifikant. Je höher die Anzahl der Personen im Haushalt ist, desto geringer ist der berufliche Status im ersten Beruf. Auf die gleiche Weise wirkt es sich aus, wenn es sich beim elterlichen Haushalt um ein allein erziehendes Elternteil handelt. Wenn jüngere Geschwister im Haushalt vorhanden sind, erhöht dies den beruflichen Status, zumindest des Ausbildungsberufs. Diese drei Effekte inhaltlich zu erklären fällt allerdings nicht leicht.

Von den Variablen des familiären Hintergrunds hat das Haushaltseinkommen nur einen sehr geringen Effekt. Einzig auf die Arbeitszufriedenheit am Ausbildungsplatz hat es einen positiven Einfluss, auf die Zufriedenheit mit der ersten Stelle jedoch nicht. Erstaunlich wenig wirkt sich auch die besuchte Schulform der Eltern aus. An der ersten Schwelle bekommen Jugendliche, von denen mindestens ein Elternteil eine Realschule oder ein Gymnasium besucht hat, eine höhere Ausbildungsvergütung, als wenn die Eltern beide höchstens eine Hauptschule besucht haben. Dieser Effekt ist an der zweiten Stelle nicht mehr zu finden, allerdings wirkt sich hier ein elterliches Abitur positiv auf den beruflichen Status aus. Auf horizontale Berufsunterschiede hat die elterliche Bildung gar keinen Einfluss. Das Gleiche gilt für den beruflichen Status der Eltern, der unter Kontrolle der anderen Variablen auf keine der hier betrachteten abhängigen Variablen einen Einfluss ausübt.

Eine höhere Anzahl der Bücher im Haushalt als Maß des kulturellen Kapitals der Eltern führt zu einem geringeren beruflichen Status des Ausbildungsberufs, aber nicht zu einem geringeren Status der ersten tatsächlich ausgeübten beruflichen

Tätigkeit. Das kann damit zusammenhängen, dass elterliches kulturelles Kapital eher dazu führt, dass Jugendliche, wenn sie die Wahl haben, eher eine Universität besuchen als eine Ausbildung zu absolvieren, und damit nicht in der Stichprobe der ersten Schwelle vertreten sind. Höheres kulturelles Kapital der Eltern führt außerdem dazu, dass an der zweiten Schwelle Jugendliche signifikant seltener im Produktions- und Fertigungsbereich arbeiten. Dieser Befund korrespondiert mit demjenigen bezüglich des aktiven Musizierens der Jugendlichen und ergibt insofern Sinn, als dass eine dispositionale Nähe zur Kultur negativ mit praktischen Veranlagungen und pragmatischen Interessen korreliert.

Der Erziehungsstil der Eltern wirkt sich zumindest an einem Punkt aus: An der ersten Schwelle führt ein unterstützender, anerkennender Erziehungsstil zu einem höheren beruflichen Status des Ausbildungsberufs. Dieser Effekt ist an der zweiten Schwelle jedoch nicht mehr vorhanden. Elterliche Unterstützungsleistungen im Bereich Schule als Indikator einer „konzertierten Kultivierung“ der Kinder mit starker Einmischung in deren Lebensbereiche zeigt in keinem der Modelle einen Effekt.

Schließlich steht die regionale Arbeitslosenquote und die Gemeindegröße für strukturelle und regionale Restriktionen auf die Berufswahl und den Einmündungsprozess. Die Gemeindegröße als Indikator der Urbanität des Umfelds der Jugendlichen hat vergleichsweise wenig Einfluss auf die Berufseinmündung Jugendlicher. Jugendliche aus einer Kleinstadt haben im Vergleich zu Großstadtbewohnern eine verringerte Wahrscheinlichkeit, einen Beruf im Bereich Produktion und Fertigung aufzunehmen, was insofern nicht verwunderlich ist, als dass sich Industrie üblicherweise in Städten ansiedelt und Ausbildungsplätze bietet. Dieser Effekt ist aber nur an der ersten Schwelle signifikant. Ansonsten ergeben sich keine Effekte der Gemeindegröße auf horizontale Berufsunterschiede. In Bezug auf vertikale Unterschiede zeigt sich, dass der Nettostundenlohn an der zweiten Schwelle in Großstädten im Schnitt signifikant höher ausfällt als in mittelgroßen oder kleinen Städten.

Je höher die Arbeitslosigkeit im Kreis an der ersten Schwelle ist, umso eher nehmen Jugendliche eine Ausbildung in einem Bereich des Sozial- und Gesundheitsbereichs auf. Gleichzeitig sind Jugendliche umso unzufriedener mit ihrer Ausbildung, je höher die Arbeitslosenquote ist. Das mag daraufhin deuten, dass Jugendlichen unter erschwerten äußeren Bedingungen bereit sind, inhaltliche Abstriche bei der Art der Ausbildung zu machen. Diese Einflüsse der Arbeitslosenquote sind an der zweiten Schwelle jedoch nicht mehr identifizierbar.

9.6 Robustheitsanalysen

In diesem Abschnitt werden mögliche Probleme hinsichtlich der Selektivität der Stichprobe angesprochen. Diese sind auf die spezielle Zuschneidung der Stichprobe basierend auf den Besonderheiten des dreigliedrigen deutschen Schulsystems zurückzuführen. Hinzu kommen mögliche Selektivitätsprobleme, die sich aus dem Rückzug von Teilnehmern der Längsschnittstudie SOEP ergeben. In beiden

Fällen können verzerrte Schätzungen der Modellparameter dann auftreten, wenn entweder die abhängigen und unabhängigen Variablen mit dem Selektionsprozess selbst korrelieren oder eine dritte, unbeobachtete Variable sowohl mit dem Selektionsprozess als auch mit abhängiger- und unabhängiger Variable korreliert. Um die Validität der ermittelnden Effekte zu überprüfen, werden an dieser Stelle Analysen gerechnet, um Verzerrungen durch mögliche Selektionseffekte abzuschätzen. Dazu wird ermittelt, wie sich Jugendliche in den beiden Stichproben hinsichtlich der erklärenden Variablen und der Kovariaten von der ursprünglichen Querschnittsstichprobe aller Jugendlichen unterscheiden. Zusätzlich werden die Ergebnisse von Analysen ausschließlich mit Realschülern berichtet, die die hier angesprochenen Selektionsprobleme weitgehend ausschließen.

9.6.1 Selektion in die Stichprobe

Nun unterliegen die Analysen zu den beiden Schwellen noch weiteren Selektionsprozessen. So können nur Jugendliche in die Analysen einbezogen werden, die innerhalb des beobachteten Zeitfensters einen Ausbildungsplatz an- bzw. eine berufliche Tätigkeit aufnehmen. Da diese aus verschiedenen Gründen nicht auf alle Jugendlichen zutrifft, können hier auch Selektionsprozesse auftreten. Zum Beispiel bieten manche Jugendliche ihre Arbeitskraft auf dem Arbeitsmarkt an, ohne eine Ausbildung zu absolvieren und fallen deshalb nicht in das untersuchte Sample der ersten Schwelle. Oder sie widmen sich ausschließlich familiären Verpflichtungen und stehen dem Arbeitsmarkt deshalb gar nicht zur Verfügung. Darüber hinaus können Panelausfälle ebenfalls zu Selektivität führen, wenn also die Beendigung der Teilnahme an der Studie nicht zufällig sondern nach einem systematischen Muster erfolgt. Das wirkt sich ebenfalls auf die Wahrscheinlichkeit aus, Jugendliche in einem Ausbildungsverhältnis oder in einer ersten Stelle zu beobachten und analysieren zu können. Dies ist besonders problematisch, wenn die erklärenden Variablen auch den Selektionsprozess steuern, etwa in dem sie bestimmen, wer ein Ausbildungsverhältnis eingeht oder wer die Teilnahme an der Studie beendet. Daher werden im folgenden Logit-Modelle präsentiert, in denen die Wahrscheinlichkeit der Jugendlichen, sich in der betrachteten Stichprobe zu befinden, in Abhängigkeit von den vier Arbeitswertdimensionen geprüft wird. Hier ist der Vorteil, dass die Beschneidung der Stichproben nicht aus Mangel an Daten, sondern aus konzeptionellen Gründen geschieht (Argumentation der Wirkungsrichtung der Wertorientierungen). So können die Modelle mit und ohne die Fälle geschätzt werden, die beim Befragungszeitpunkt die Schule bereits verlassen hatten. Der Vergleich der Koeffizienten gibt direkten Aufschluss über eine eventuelle Verzerrung der Koeffizienten durch die Beschneidung der Stichprobe. Tabelle 9.11 bezieht sich auf ein logistisches Regressionsmodell, das die Beobachtung einer betrieblichen Ausbildung unter den Jugendlichen als abhängige Variable aufweist. Hier zeigt sich, dass Arbeitswerte einen Einfluss darauf ausüben, ob Jugendliche den Weg in den Arbeitsmarkt über die berufliche Ausbildung wählen (Die Alternativen sind: direkter Einstieg in den Arbeitsmarkt ohne Ausbildung, die Aufnahme eines Studiums oder das komplette Fernbleiben vom Arbeitsmarkt,

Tabelle 9.11: Analysen zur Stichprobenselektion in Abhängigkeit der Berufswertdimensionen

	In Schule		1. Schwelle		2. Schwelle	
	OR	S.F.	OR	S.F.	OR	S.F.
Arbeitswerte:						
- intrinsisch	0.966	(0.096)	0.782*	(0.075)	0.923	(0.091)
- extrinsisch	1.161	(0.107)	1.110	(0.097)	0.964	(0.087)
- sozial	0.967	(0.093)	0.930	(0.083)	0.995	(0.093)
N	3647		3647		3647	
Pseudo-R ²	0.217		0.273		0.218	

Quelle: SOEPv29, N=343; eigene Berechnungen.

Signifikanzniveaus: * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

zum Beispiel aufgrund von Kindern oder Familie). So weisen Jugendliche mit ausgeprägten sozialen Arbeitswerten eine deutlich geringere Wahrscheinlichkeit auf, eine Ausbildung aufzunehmen. Das gleiche gilt für Jugendliche mit einer starken intrinsischen Wertorientierung. Auch der Effekt der externalen Orientierung weist in diese Richtung, ist zunächst auch signifikant, aber nicht bei gleichzeitiger Kontrolle weiterer individueller Merkmale der Jugendlichen.

Von den individuellen Merkmalen weisen folgende einen signifikanten Effekt bei gleichzeitiger Kontrolle aller anderen Variablen auf: Jugendliche, die sich zum Befragungszeitpunkt bereits im Klaren über ihren Berufswunsch sind, weisen eine doppelt so hohe Chance auf, auch eine Ausbildung zu absolvieren. Ebenso erhöht die subjektive angenommene Wahrscheinlichkeit, später im Wunschberuf zu arbeiten, die objektive Wahrscheinlichkeit einer Ausbildung. Aktiv musizierende Jugendliche haben dagegen eine geringere Wahrscheinlichkeit, sich für eine Ausbildung zu entscheiden. Die schulischen Variablen wirken sich in der zu erwartende Richtung aus: Je höher die besuchte Schulform und je besser der individuelle Notenschnitt, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit einer Ausbildung. Außerdem gilt: Jugendliche mit Migrationshintergrund sind seltener in einer Ausbildung zu finden; je ländlicher das Wohnumfeld, desto geringer die Wahrscheinlichkeit für einen Jugendlichen, einen Ausbildungsplatz aufzunehmen. Und schließlich reduziert auch das kulturelle Kapital der Eltern, gemessen anhand der Anzahl der Bücher im Haushalt, die Wahrscheinlichkeit, dass Jugendliche eine duale Ausbildung absolvieren.

Die signifikanten Effekte der Arbeitswertdimensionen „intrinsisch“ und „sozial“ bedeuten, dass identifizierte Effekte dieser beiden Variablen auf Berufsmerkmale des Ausbildungsberufs nicht ohne Weiteres auf Merkmale einer ersten beruflichen Tätigkeit insgesamt übertragbar sind, das es sich bei solchen Jugendlichen, die den Weg einer Ausbildung wählen, nur um einen Teil aller Jugendlichen handelt, die in den Arbeitsmarkt eintreten.

9.6.2 Analysen fokussiert auf Realschüler

Aufgrund der genannten Selektionsproblematiken wurden Robustheitsanalysen gerechnet, die sich allein auf Realschüler beziehen, die zum Zeitpunkt der Befragung noch die Schule besucht haben. Damit werden folgende zwei Selektionsproblematiken ausgeschlossen: Erstens sollten Hauptschüler zum Befragungszeitpunkt bereits eine erste Berufswahlentscheidung getroffen haben und zweitens können Gymnasiasten sich neben einer Ausbildung an der ersten Schwelle auch für ein Studium entscheiden. Damit sind sie nicht notwendigerweise in der Stichprobe der ersten Schwelle vertreten und haben durch lange Dauer des Studiums auch eine geringere Wahrscheinlichkeit, im zweiten Sample zur ersten beruflichen Tätigkeit vertreten zu sein.

Für die Robustheitschecks wurden alle vorangegangenen Analysen noch einmal mit der Realschülerstichprobe gerechnet. Tabelle 9.12 stellt die gefundenen Effekte dieser Analysen für die drei Arbeitswertdimensionen dar. Dabei bestätigen sich weitgehend die zuvor berichteten Effekte an der ersten Schwelle. Die soziale Dimension verringert die Wahrscheinlichkeit, in Produktion und Fertigung tätig zu sein und erhöht die Chance, im Sozial- und Gesundheitsbereich tätig zu sein, die extrinsische Dimension erhöht die Chance, im Bereich Unternehmensorganisation und Verwaltung tätig zu sein und auch die Größenordnung der Effekte bleibt in etwa gleich. Auch der Effekt der intrinsischen Dimension auf die Chance, eine Ausbildung in Unternehmensorganisation und Verwaltung aufzunehmen hat nur leicht abgenommen (von .595 auf .636), ist nun aber nicht mehr signifikant. Ganz ähnlich sieht das Bild bei den horizontalen Unterschieden an der zweiten Schwelle aus: Die Effekte der sozialen Dimension sind ebenfalls signifikant, weisen dieselbe Richtung auf und fallen jetzt sogar noch stärker aus. Der Effekt der extrinsischen Dimension hat sich leicht reduziert und ist aber immer noch auf dem 10 %-Niveau signifikant, der Effekt der intrinsischen Dimension ist allerdings ganz verschwunden.

9.7 Diskussion zu Arbeitswerten und Berufswahl

In diesem Kapitel wurde die Handlungsrelevanz von Arbeitswertorientierungen für die Berufswahl Jugendlicher und die Herausbildung ungleichheitsrelevanter Berufsunterschiede untersucht. Dabei wurde sowohl auf die erste Schwelle dieses Prozesses, die Wahl eines beruflichen Ausbildungsganges, als auch auf die zweite Schwelle, die erste „echte“ berufliche Stellung der Jugendlichen eingegangen.

9.7.1 Rekapitulation der gefundenen Effekte

An der ersten Schwelle, dem Übergang in berufliche Bildung, zeigen sich alle drei untersuchten Arbeitswertorientierungen auf der Ebene horizontaler, qualitativer Berufsunterschiede einflussreich. So haben intrinsisch orientierte Jugendliche

Tabelle 9.12: Zusammenfassung der Resultate der Robustheitsanalysen

		Intrinsisch		Extrinsisch		Sozial	
		Hyp.	Koeff./OR	Hyp.	Koeff./OR	Hyp.	Koeff./OR
1. Schwelle	Prod. & Fert.		1.499		.765	-	.561*
	Unt. & Verw.		.636	+	2.485**		1.687
	Soz. & Ges.		1.293	-	1.166	+	3.882**
	Arbeitszufr.	+	0	+	.148	+	.093
	Stundenlohn		-.096*	+	.039	+	.041
	Berufsstatus	+	-2.635*	+	1.076	+	-3.006*
2. Schwelle	Prod. & Fert.		.782		.591	-	.382*
	Unt. & Verw.		1.129	+	2.4+		1.197
	Soz. & Ges.		.706	-	.878	+	7.974**
	Arbeitszufr.	+	.458	+	.092	+	-.217
	Stundenlohn		.028	+	.029	+	-.02
	Berufsstatus	+	.77	+	1.388	+	-2.151

Quelle: SOEPv29, N=343; eigene Berechnungen. Anmerkung: Die Robustheitsanalysen basieren zum Ausschließen der Selektionsproblematik allein auf Realschülern. Signifikanzniveaus: * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$.

eine deutlich geringere Chance, eine Ausbildung im Bereich Unternehmensorganisation und Verwaltung zu beginnen. Dies ist insofern nachvollziehbar, als diese Berufe zu einem hohen Grad aus administrativen Aufgaben und Bürotätigkeiten bestehen und weniger Entfaltungsspielräume bieten. Extrinsisch eingestellte Jugendliche lassen sich verstärkt im Bereich Unternehmensorganisation und Verwaltung ausbilden, was der theoretisch formulierten Annahme entspricht. Gleichzeitig haben sie eine deutlich verringerte Chance, im Sozial- oder Gesundheitsbereich eine Ausbildung zu absolvieren. In diesem Bereich lassen sich dagegen, wie zu erwarten, Jugendliche mit einer sozialen Werteinstellung verstärkt ausbilden. Umgekehrt sind sie im Bereich Produktion und Fertigung deutlich unterdurchschnittlich repräsentiert.

Auf der Ebene der vertikalen, ungleichheitsrelevanten Unterschiede lässt sich dagegen nur ein eindeutig signifikanter Effekt der Arbeitswertdimensionen an der ersten Schwelle identifizieren: Intrinsisch eingestellte Jugendliche zeigen eine höhere Arbeitszufriedenheit in ihrer Ausbildung. Dies würde der Hypothese entsprechen, dass solche Jugendliche stärker auf die Realisierung der eigenen Interessen, sprich: Selbstentfaltungsmöglichkeiten, achten und so eine höhere Arbeitszufriedenheit erzielen.

Daneben gibt es nur noch zwei auf dem 10 %-Niveau signifikante Effekte: Eine intrinsische Arbeitswertorientierung wirkt sich negativ auf den Status des Ausbildungsberufs aus, eine extrinsische Orientierung dagegen positiv. Letzt genannter Zusammenhang würde der Hypothese entsprechen, aber beide sind nur marginal signifikant und sollten mit Vorsicht interpretiert werden.

An der zweiten Schwelle, dem tatsächlichen Eintritt ins Berufsleben, zeigen sich vor allem die extrinsische und die soziale Arbeitswertdimension als einflussreich, wenn man die horizontalen, qualitativen beruflichen Unterschiede betrachtet. Jugendliche mit ausgeprägter extrinsischer Orientierung haben hypothesegemäß eine deutlich erhöhte Chance, eine erste berufliche Tätigkeit im Bereich Unternehmensorganisation und Verwaltung aufzunehmen. Gleichzeitig haben sie eine deutlich reduzierte Chance, eine Tätigkeit im Bereich sozialer Dienstleistungen auszuüben.

Eine starke soziale Orientierung führt zum Einen zu einer deutlich erhöhten Chance, eine Tätigkeit im sozialen Bereich aufzunehmen, zum Anderen verringert sie die Wahrscheinlichkeit erheblich, im Bereich Fertigung und Produktion zu arbeiten. Die intrinsische Orientierung zeigt dagegen im Gegensatz zur ersten Schwelle bei der zweiten Schwelle keine identifizierbaren Effekte mehr.

Auf die Variablen Nettostundenlohn und Arbeitszufriedenheit als Dimensionen vertikaler Unterschiede und sozialer Ungleichheitspositionen hat dagegen keine der drei Arbeitswertdimensionen einen Einfluss. Auch der an der ersten Schwelle noch signifikante Einfluss auf die Arbeitszufriedenheit lässt sich an der zweiten Schwelle nicht mehr identifizieren. Allerdings fällt der berufliche Status für stark extrinsisch orientierte Jugendliche signifikant höher aus als für wenig extrinsisch orientierte Jugendliche.

Der Vergleich der Ergebnisse der ersten und zweiten Schwelle zeigt eine hohe Konsistenz der Effekte bei den horizontalen Berufsmerkmalen: Die vier an der ersten Schwelle identifizierten signifikanten Effekte finden sich mit den selben Vorzeichen und in ähnlicher Größenordnung an der zweiten Schwelle wieder. Die hier gefundenen Effekte sind also nicht nur temporär, sondern wirken nachhaltig. Dies ist bei vertikalen Berufsmerkmalen anders. Hier zeigen insgesamt nur zwei signifikante Effekte, die sich aber zwischen erster und zweiter Schwelle unterscheiden: Der negative Effekt der sozialen Orientierung auf den Berufsstatus an der ersten Schwelle ist trotz nur geringem Rückgang des Koeffizienten an der zweiten Schwelle nicht mehr signifikant. Dafür hängt der Berufsstatus nun wie gesagt positiv von der extrinsischen Orientierung ab.

9.7.2 Rückbindung an die Hypothesen

Von den eingangs formulierten Hypothesen haben sich folgende bestätigt: Der positive Einfluss der extrinsischen Dimension auf die Wahrscheinlichkeit, im Bereich Unternehmensverwaltung und Organisation tätig zu sein (sowohl an der ersten wie auch an der zweiten Schwelle) sowie deren positiver Einfluss auf den Berufsstatus (hauptsächlich an der zweiten Schwelle), die erhöhte Wahrscheinlichkeit von Jugendlichen mit einer sozialen Orientierung im Bereich Soziales und Gesundheit zu arbeiten (erste und zweite Schwelle) und die reduzierte Wahrscheinlichkeit im Bereich Produktion und Fertigung tätig zu sein (ebenfalls erste und zweite Schwelle).

Damit werden vergleichsweise viele Hypothesen bezüglich horizontaler Berufunterschiede bestätigt, nur der erwartete negative Effekt der extrinsischen Dimen-

sion auf die Wahrscheinlichkeit, einen Sozial- oder Gesundheitsberuf auszuüben, bestätigt sich nicht, wobei der Koeffizient an der zweiten Schwelle in die erwartete Richtung zeigt, aber nicht signifikant ausfällt.

Was die Hypothesen bezüglich die zweite Schwelle der Arbeitsmarktintegration betrifft, findet sich einzig der erwartete Effekt der extrinsischen Dimension auf den beruflichen Status an der zweiten Schwelle. Für alle anderen vermuteten Zusammenhänge lassen sich keine Effekte finden, bzw. entspricht dieser im Falle des gefundenen negativen Effekts der sozialen Orientierung auf den ISEI-Wert des Ausbildungsberufs dem Gegenteil der Erwartung. Ein Grund hierfür könnte sein, dass im Rahmen der Stichprobe mehr Personen mit Ausbildungsberufen als mit akademischen Berufen vertreten sind und der am Eingang des Kapitels berichtete positive Zusammenhang zwischen Sozial- und Gesundheitsberufen eher für die akademischen Berufe in diesem Bereich gilt und weniger für Ausbildungsberufe wie Erzieher- oder Pflgeätigkeiten.

9.7.3 Rekapitulation der Effekte weiterer Variablen

Insbesondere die besuchte Schulform zeigt viele Effekte auf die Berufswahl: So arbeiten Gymnasiasten beispielsweise mit größerer Wahrscheinlichkeit im Bereich Unternehmensorganisation und Verwaltung und seltener im Bereich Produktion und Fertigung, verfügen über ein höheres Einkommen und einen höheren Berufsstatus und eine erhöhte Zufriedenheit zumindest während der Ausbildung.

Von den anderen hier betrachteten Merkmalen zeigt sich insbesondere das Geschlecht der Jugendlichen als sehr einflussreich. Die Segmentierung des Arbeitsmarkts in gendertypische Berufe wird sehr deutlich, sowohl an der ersten, als auch an der zweiten Schwelle. Interessant ist hier allerdings der gefundene Effekt, dass männliche Jugendliche sowohl an der ersten wie auch an der zweiten Schwelle einen niedrigeren beruflichen Status aufweisen als weibliche Jugendliche. Hier wird es spannend sein zu sehen, inwiefern sich dieser Befund bei späteren Analysen mit größeren Stichproben und längeren Datenreihen bestätigt.

Der familiäre Hintergrund zeigt erstaunlich wenig direkte Effekte auf die Berufswahl. Von den Indikatoren sozialer Ungleichheit, also Haushaltseinkommen, Bildung und Berufsstatus, zeigt letzterer überhaupt keinen Effekt auf die hier untersuchten abhängigen Variablen. Die Bildung der Eltern wirkt sich zumindest positiv auf die Ausbildungsvergütung und den beruflichen Status im ersten Beruf aus. Das Haushaltseinkommen wirkt sich einzig auf die Arbeitszufriedenheit am Ausbildungsplatz aus. Da trotz der geringen hier gefundenen Effekte von der Abhängigkeit der vertikalen Berufsunterschiede von denen der Eltern ausgegangen werden kann, ist zu erwarten, dass der Einfluss des familiären Hintergrunds über die Schulform kanalisiert wird.

Indikatoren des kulturellen Kapitals der Eltern sind ebenfalls wenig einflussreich. Eine höhere Anzahl der Bücher im Haushalt führt dazu, dass an der zweiten Schwelle Jugendliche signifikant seltener im Produktions- und Fertigungsbereich

arbeiten, wirkt sich sonst aber sogar negativ auf den beruflichen Status des Ausbildungsberufs aus. Der Erziehungsstil der Eltern führt zumindest an der ersten Schwelle zu einem höheren beruflichen Status des Ausbildungsberufs. Elterliche Unterstützungsleistungen im Bereich Schule, als Indikator einer konzertierten Kultivierung der Kinder, zeigen sogar in keinem der Modelle einen Effekt.

9.7.4 Vorbehalte bezüglich der Befunde

Auf die Möglichkeit von Verzerrungen durch Selektionsprozesse bei der Auswahl der Jugendlichen für die den Analysen zugrundeliegenden Stichproben wurde schon in Abschnitt 9.6.1 eingegangen. Zudem liegt die Befragung der Jugendlichen zeitlich nah am Schulende, sodass sich zumindest Realschüler bereits gedanklich mit der möglichen Berufswahl auseinandergesetzt haben dürften. So ist nicht gänzlich auszuschließen, dass diese Erwerbsprozesse der eigenen beruflichen Möglichkeiten auf die Formulierung von Berufswerten zurückwirken. Dies würde den tatsächlichen Effekt der Arbeitswerte auf die Berufswahl verzerren. Für Hauptschüler ist die offizielle Schulzeit bereits gänzlich beendet, für diese besteht diese Situation also in noch stärkerem Maße.

Um beiden Problematiken vorzubeugen, wäre eine Messung der Arbeitswerte im Alter von 15 Jahren ideal, wenn alle Jugendlichen noch schulpflichtig sind (keine Selektionsproblematik) und die Berufswahl noch weiter in der Zukunft liegt (eindeutige Kausalrichtung). Andernfalls lässt sich fragen, ob es sich bei den erfassten Arbeitswerten um genuine Einstellungen handelt oder eventuell doch um eine Rationalisierung von Jugendlichen, die anderweitige Berufsvorstellungen nicht realisieren können und auf diese Weise versuchen, den eigenen eingeschränkten Verwirklichungschancen einen Sinn zu verleihen, in dem sie sich z. B. auf soziale Berufe konzentrieren und in einem Akt der Vermeidung kognitiver Dissonanz soziale Arbeitswerte für sich entdecken.

Auch eine validere Wertemessung insgesamt wäre wünschenswert. So leidet die Messung der intrinsischen Arbeitswerte daran, dass nur zwei Items hierfür zur Verfügung stehen. Mit mehr Items wäre eine höhere interne Konsistenz der Skala gewährleistet und eine reliablere Messung möglich. Immerhin ist die hier verwendete etwas grobe Messung von Arbeitswertunterschieden anhand eines dichotomen Indikators den Vorteil, dass aufgrund geringerer Reliabilität eher eine Unterschätzung von Effekten erfolgt. Es handelt sich also tendenziell um eine konservative Schätzung der Effekte von Arbeitswerten.

Neben der Realitätsproblematik liegt bezüglich der intrinsischen Arbeitswertdimension eventuell aber auch eine Validitätsproblematik vor. Die intrinsische Dimension wurde als eine auf die Arbeitswelt bezogene Form von Selbstentfaltungswerten vorgestellt (vgl. Kapitel 3 und 4). Es wurde aber auch gezeigt, wie sich der Werthaushalt jüngerer Generationen von dem älterer Generationen unterscheidet und dass sich Belege für eine Wertesynthese zwischen Selbstentfaltungswerten auf der einen sowie materialistischen Werten auf der anderen Seite finden lassen. Auf der Ebene der Arbeitswerte würde dies einer Synthese zwischen intrinsischen und extrinsischen Werten entsprechen. Die Bildung der

Hypothesen geht allerdings von der klassischen Trennung der beiden Bereiche aus. Auch um eine Wertesynthese auf der Ebene der Arbeitswerte aufspüren zu können, wäre eine umfassendere und genauere Messung der intrinsischen Arbeitswertdimension wünschenswert. Hinzu kommt, dass Arbeit heute weniger fremdbestimmt erlebt wird als zur Hochphase des Industriezeitalters (vgl. Kapitel 4), sodass Selbstentfaltung heute nicht mehr notwendigerweise auf den privaten Bereich beschränkt bleibt sondern bewusst auch in der Berufswelt gesucht wird. Daraus folgt unter Umständen ein Karrierestreben, in dem sich intrinsische und extrinsische Orientierungen überlappen.

Außerdem hat das Ziel der freien Entfaltung der Persönlichkeit inzwischen eine sehr hohe gesellschaftliche Akzeptanz erreicht und ist zu einem Zentralwert geworden, nachdem alle Gesellschaftsmitglieder gleichermaßen streben. Dadurch wird aber auch die Erklärungskraft dieser Wertdimension für individuelles Verhalten geringer.

Zudem ist es möglich, dass der entscheidende Einfluss der intrinsischen Dimension sich erst bei der Frage zeigt, ob ein Studium aufgenommen wird oder nicht. Da vor allem akademische Berufe mit Verantwortung ausgestattet sind und Handlungs- und Planungsspielräume eröffnen, könnte sich die intrinsische insbesondere an dieser Stelle auswirken, was sich in der hier untersuchten Stichprobe aber nicht zeigt, weil vergleichsweise wenige Individuen mit einem Studienabschluss beobachtet werden. All dies zusammen genommen, könnten Gründe sein, weshalb sich für die intrinsische Arbeitswertdimension, interpretiert als eine Form von Selbstentfaltungswerten, keine starken Effekte finden lassen.

9.7.5 Ausblick

Als wichtigstes Ergebnis dieses Kapitels kann vielleicht der unerwartet starke Einfluss sozialer Arbeitswerte auf die Berufswahl und den Eintritt ins Berufsleben betrachtet werden, die sich besonders an der Einstellung, konkret anderen helfen zu wollen, festmacht. Dieses Ergebnis spricht für die Annahme, dass Werte sich im Handeln von Individuen niederschlagen. Dass sich dieser Einfluss tendenziell stärker bei der Betrachtung horizontaler Ungleichheitsdimensionen als bei vertikalen zeigt, mag darauf hindeuten, dass auf der horizontalen Ebene die Individuen über mehr Handlungsspielräume verfügen. Im Hinblick auf die Erlangung vertikal unterschiedliche Berufspositionen stehen ihnen dagegen eindeutige Restriktionen gegenüber, wie z. B. formale Barrieren beim Zugang zu tertiärer Bildung sowie die restriktiven Vorgaben des Arbeitsmarkts, die sich aus der Nachfrage von Arbeitgebern nach Humankapital speist.

Die vorliegende Untersuchung zeigt, dass Arbeitswerte als Interessen- und Handlungsleitender Faktor bei der Berufswahl zu verstehen sind, deren Effekte auf die Ungleichheitsproduktion allerdings gering ausfallen. Insofern die Abhängigkeit der Berufswahl im Sinne unterschiedlicher Berufe von arbeitsbezogenen Wertvorstellungen im Anschluss an dieses Kapitel als gut belegt gelten kann, gilt die Konzentration im nächsten Kapitel den vertikalen beruflichen Ungleichheitsmerkmalen im Statuserwerbsprozess. Sind die gefundenen Effekte aber auf die

Ausbildung begrenzt oder zeigen sie eine längere Wirkung, auch auf dem Arbeitsmarkt? Dazu ist eine eingehende Analyse der zweiten Schwelle des Übergangs in das Berufsleben notwendig, die im nächsten und abschließenden Kapitel erfolgt. Schon im vorigen Kapitel, bei der Prüfung des Zusammenhangs von Wertmustern und sozial-ökonomischer Lage, zeigte sich eine nur geringe Stärke des Zusammenhangs zwischen Arbeitswertorientierungen und sozialem Status. Insofern war ein besonders starker Einfluss von Arbeitswertorientierungen auf die Berufswahl nicht zu erwarten. Dort zeigte sich jedoch auch ein starker Zusammenhang zwischen der postmaterialistischen Werteinstellung und sozialer Lage. Insofern könnte eine analoge Untersuchung zu der, die in diesem Kapitel vorgenommen wurde, diesmal mit Postmaterialismus als entscheidender Wertvariablen, mehr Erfolg versprechen. Eine solche Untersuchung wird im nächsten und letzten empirischen Kapitel vorgenommen.

Kapitel 10

Postmaterialismus und Statuserwerb

Eines der beständigsten Ergebnisse empirischer Ungleichheitsforschung ist der andauernde Einfluss des elterlichen Hintergrunds auf Bildungserfolge und soziale Mobilität. Die Abhängigkeit der sozialen Position von derjenigen der Eltern wird in vielen Studien bestätigt (kritisch dazu: Shavit & Blossfeld, 1993; Breen *et al.*, 2009; Blossfeld & Shavit, 2011). So unbestritten dieser Befund ist, so umstritten ist die Frage, welche Faktoren bei diesem „sozialen Vererbungsprozess“ die zentrale Rolle spielen.

Lässt sich die Vererbung sozialer Ungleichheitspositionen hauptsächlich auf die Ungleichverteilung materieller Ressourcen wie das elterliche Einkommen zurückführen, oder auch auf andere Elemente wie kulturelle Prägungen und Einstellungen? Anders formuliert: Welche Rolle spielt die kulturelle Reproduktion bei der sozial-strukturellen Reproduktion der Gesellschaft? Im Anschluss an Ideen zu sozial-struktureller Reproduktion mittels kultureller Reproduktion und den Einfluss kulturellen Kapitals beim Bildungs- und Berufserfolg wird in dieser Studie die Rolle von Werten am Beispiel des postmaterialistischen Wertkomplexes betrachtet. Neu ist damit die Betrachtung von Werten als Determinanten des Statuserwerbsprozesses, da in Untersuchungen in diesem Zusammenhang bisher hauptsächlich auf kulturelles Kapital als Faktor eingegangen wurde.

Neu ist auch das zugleich längsschnittliche und prospektive Design der Studie, weil bisherige Studien zum Erwerbsprozess hauptsächlich auf Querschnittdaten oder retrospektiven Längsschnittdaten beruhen. Ein retrospektives Design ist aber, wenn Wertvorstellungen einbezogen werden sollen, nicht möglich, da Wertvorstellungen (im Unterschied zum kulturellen Kapital in Form der Anzahl der Bücher im Haushalt etwa) rückwirkend nicht zuverlässig zu erheben sind. Dafür werden Wertorientierungen von 17-19jährigen Jugendlichen vor ihrem Berufseintritt beobachtet und mit deren beruflichem Status im Alter von 30 Jahren in Verbindung gesetzt. Die Daten entsprechen zwei Geburtskohorten, wobei die

erste Kohorte zwischen 1984 und 1986 und die zweite 1996 interviewt wurde. Die erfassten Daten umfassen damit einen Zeitraum von 27 Jahren zwischen 1984 und 2010.

Zusätzlich zu den Informationen der Jugendlichen liegen umfangreiche und detaillierte Informationen zum Haushalts- und Familienkontext der Befragten vor. So wird die Wirkung postmaterialistischer Einstellungen in Abgrenzung zu alternativen Konzepten wie kulturellem Kapital, hier gemessen am Besuch kultureller Veranstaltungen, und materieller Ressourcen, gemessen anhand des Haushaltseinkommens, getestet. Außerdem kann auf die postmaterialistischen Werte und das kulturelle Kapital der Eltern zurückgegriffen und diese in die Modellierung des Übertragungsprozesses einbezogen werden.

Schließlich, um die postmaterialistischen Einstellungen möglichst genau und fehlerfrei abbilden zu können, wird der Postmaterialismus-Index als latente Variable im Rahmen eines Messmodells innerhalb eines Strukturgleichungsmodells spezifiziert. Dies wurde bisher in nur sehr wenigen Studien berücksichtigt, obwohl dadurch Postmaterialismus erstens als ein lineares latentes Konstrukt modelliert werden kann, und zweitens, diese Form der Modellierung genauer ist als herkömmliche Verfahren, da sie eine Messfehlerbereinigung beinhaltet.

Melvin Kohn hatte Mechanismen einer schichtspezifischen Sozialisation beschrieben, nach denen bestimmte Wertvorstellungen durch strukturelle Eigenschaften von Berufen, etwa Autonomie am Arbeitsplatz, geprägt werden. Diese schlagen sich in Erziehungszielen nieder und werden so an die nächste Generation weitergegeben. Den nahe liegenden nächsten Schritt aber, ob Kinder, die mit solchen Werten sozialisiert werden, dann auch wieder den Eltern ähnliche Berufe wählen, und sich die soziale Position der Eltern somit reproduziert, hat er selbst nicht getan. Die vorliegende Studie nimmt dagegen die gesamte Kausalkette: Soziale Lage der Eltern – Werte der Kinder – Berufsposition und soziale Lage der Kinder, als ganzes in den Blick.

Zunächst werden theoretisch mögliche Beziehungen zwischen einer postmaterialistischen Werteinstellung und dem Statuserwerbsprozess und die diesbezüglichen Beispiele empirischer Forschung diskutiert. Auf Basis der theoretischen Überlegungen und der bisherigen Literatur werden die Forschungshypothesen formuliert, die den empirischen Analysen zu Grunde liegen. Es folgt eine Beschreibung der verwendeten Stichprobe aus dem Sozio-oekonomischen Panel sowie der verwendeten Variablen. Daran anschließend wird eine Formalisierung der zu schätzenden Modelle vorgenommen und es wird die empirische Strategie beschrieben, die dann im Rahmen eines Strukturgleichungsmodells umgesetzt wird. Vorgelagert sind eine Reihe von linearen Regressionsmodellen (OLS) zur Ermittlung einfacher Zusammenhänge zwischen den Variablen. Die Präsentation der Ergebnisse des Strukturgleichungsmodells wird erweitert um eine Schätzung der indirekten Effekte zwischen dem elterlichen Berufsstatus und dem Berufsstatus der Kinder im Alter von 30 Jahren, d. h. der vermittelnden Pfade zwischen den beiden Variablen. Abschließend erfolgt eine einordnende Diskussion der gefundenen Effekte.

10.1 Theoretische Einbettung

In diesem Abschnitt wird kurz auf die wesentlichen Elemente des Postmaterialismuskonzepts eingegangen sowie die möglichen Verbindungen zum Statuserwerbprozess erörtert und bisherige empirische Ergebnisse wiedergegeben.

10.1.1 Postmaterialismus

Postmaterialismus ist ein in der sozialwissenschaftlichen Literatur viel diskutiertes Wertkonzept.¹ Inglehart führt das Postmaterialismus-Konzept ein, um verändertes Wählerverhalten in Westeuropa und das Aufkommen neuer Parteien, die sich programmatisch an die sozialen Bewegungen der 70er anlehnen, zu erklären (Inglehart, 1971, 1977). Inglehart verweist auf einen Wertewandel, eine Verschiebung von materiellen hin zu postmateriellen Wertorientierungen, den er für westeuropäische Gesellschaften nach dem Zweiten Weltkrieg konstatiert. Der Wertekomplex „Postmaterialismus“ ist dabei geprägt durch den Wunsch nach persönlicher Autonomie, Selbstverwirklichung, intellektueller Befriedigung und Entfaltung der eigenen Persönlichkeit. Damit einher gehen sozial-emanzipative Werte wie Freiheit, Demokratie oder die Gleichstellung der Frau, die den gesellschaftlichen Rahmen für die Selbstentfaltung des Individuums garantieren sollen. Es ist daher nachvollziehbar, dass Inglehart in der Kurzform seines Instruments postmaterialistische Einstellungen vermittels der beiden Politikziele „politische Mitbestimmung“ und „freie Meinungsäußerung“ erfragt, die zwar auf die gesellschaftliche Ebene zielen, bei denen es aber um die politische Einbindung des mündigen Individuums in politischen Fragen geht. Im Gegensatz dazu zielen materialistische Werte auf die Absicherung der materiellen Existenz und betonen physische Gesundheit sowie persönliche Sicherheit. Solche materialistischen Werte verlieren entsprechend Ingleharts Forschungen in den Bevölkerungen Westeuropas immer mehr an Rückhalt (vgl. Kapitel 3).

Nach Inglehart hängt die Herausbildung von Wertvorstellungen von der materiellen Situation ab, in der ein Kind sozialisiert wird. Dazu formuliert er zwei Hypothesen, die diesen Prozess der Herausbildung beschreiben und damit den Wertewandel in westeuropäischen Gesellschaften erklären sollen. Die erste Hypothese ist die sogenannte *Sozialisationshypothese*. Demnach formen sich die Wertorientierungen eines Menschen in der Phase seiner Identitätsfindung im Jugendalter und bleiben im Anschluss stabil, sodass spätere Lebensereignisse im sozialen Umfeld oder der Gesellschaft als ganzes keinen großen Einfluss mehr auf diese Wertorientierungen ausüben.² Die zweite Hypothese ist die sogenannte *Mangelhypothese*. Demnach werden Personen genau solche „Güter“ wertschätzen,

¹Für eine ausführlichere Beschreibung des Postmaterialismuskonzepts siehe Kapitel 3 sowie für dessen Messung Kapitel 7.

²Diese Formulierung schließt Alters- oder Periodeneffekte aus und konzentriert sich auf Generationeneffekte. Dies ist genau Ingleharts Erklärungsmuster für den Wertewandel: diesen stellt er sich so vor, dass er sich durch einen stetigen Generationenwandel vollzieht, wobei jede neue heranwachsende Generation immer postmaterialistischer orientiert wird, weil jede neue Generation in Zeiten größerer Prosperität aufwächst als die vorhergehende.

die in der prägenden Phase ihrer Persönlichkeitsentwicklung knapp oder gar nicht verfügbar waren. So werden Personen, die in Zeiten des materiellen Mangels sozialisiert wurden, die Erfüllung materieller Bedürfnisse eher anstreben als „höhere“ Werte wie Selbstverwirklichung oder sozialer Gerechtigkeit (Inglehart, 1977). Aus beiden Hypothesen zusammen genommen folgt, dass Kinder, die in einem Umfeld materieller Knappheit aufgewachsen sind, nach materialistischen Werten streben und diese Orientierung tendenziell ein Leben lang beibehalten werden.

10.1.1.1 Postmaterialismus und andere Wertorientierungen

In Kapitel 3 wurde auf die Beziehungen des Postmaterialismuskonzepts zu anderen Wertorientierungen eingegangen, die in Literatur und Forschung diskutiert werden. Es wurde gezeigt, dass Postmaterialismus zwar kein umfassendes Konzept menschlicher Wertüberzeugungen darstellt, aber eine bedeutende Dimension solcher Wertunterschiede widerspiegelt, die auch bei anderen Autoren große Beachtung gefunden hat (Kohn, 1977; Rokeach, 1973; Schwartz, 1994). Obwohl postmaterialistische Wertorientierungen anhand von Politikzielen abgefragt werden, geht Inglehart davon aus, dass sich der Wertkomplex Postmaterialismus direkt auf persönliche Ziele und Werte bezieht. Es sind gerade die Wünsche nach sozialer Anerkennung und persönlicher Selbstentfaltung, die in dem Wunsch nach mehr Bürgerbeteiligung und dem Schutz von Meinungsfreiheit ihren Ausdruck finden. Es ist dieser interne Zusammenhang von Postmaterialismus und Selbstentfaltung, der das Scharnier zu anderen Wertkonzeptionen bildet und hier besonders von Interesse ist.

10.1.1.2 Einflussfaktoren auf die Bildung postmaterieller Einstellungen

Wie erläutert geht Inglehart davon aus, dass materialistische und postmaterialistische Einstellungen auf die materielle Situation in der Kindheit und Jugend zurückzuführen sind, also weitestgehend auf die materielle Ressourcenausstattung der Familie. Zudem billigt Inglehart der Bildung einen bleibenden Einfluss auf postmaterialistische Einstellungen zu. Allerdings zeigen andere Studien, dass dies nicht die einzigen Einflussfaktoren sind. Zu erwähnen ist insbesondere die intergenerationale Vererbung postmaterialistischer Orientierungen, also die Weitergabe solcher Einstellungen von den Eltern an die Kinder (Kroh, 2009). Dies entspricht der generellen soziologischen Sozialisationstheorie, wonach Normen und Werte vor allem durch Identifikation der Kinder mit ihren Eltern weitergegeben werden und sich so reproduzieren.

10.1.1.3 Mechanismen der Ungleichheitsproduktion

Die beiden zentralen Hypothesen, die in diesem Kapitel den Einfluss von Postmaterialismus auf den Statuserwerbsprozess beschreiben, sind im Prinzip schon

bei Kohns Studien zur schichtspezifischen Sozialisation angelegt.³ Den Prozess, inwieweit Werte selbst auf den Statuserwerbsprozess einwirken, hat Kohn selbst aber nicht empirisch untersucht.

Der Statuserwerbsprozess stellt sich aus der Perspektive der betroffenen Personen als ein Problem der Berufswahl bzw. des Einmündungsprozesses in den Arbeitsmarkt dar. Die Berufswahl wird als in Teilen durch individuelle Präferenzen und äußere Opportunitäten und Restriktionen bestimmtes zweistufiges Wahlverfahren gedacht, bei dem zunächst ein Ausbildungsweg für einen (mehr oder weniger bestimmten) Beruf und dann eine Stelle gemäß dieser Ausbildung gewählt wird (vgl. Kapitel 5). Dieser Weg ist mit Kosten verbunden (wobei für längere Ausbildungszeiten neben den Ausbildungskosten im engeren Sinn auch Opportunitätskosten in Form von nicht-erhaltenen Löhnen und Gehältern anfallen), sodass materielle Ressourcen eine Rolle spielen sollten. Zugleich kann es soziale Schließungseffekte in Auswahl-situationen wie Prüfungen und Vorstellungsgesprächen geben. Und schließlich kann Selbstselektion in Form des Strebens nach bestimmten Berufen (Wertpräferenzen) und in der Vermeidung sozialer Isolation (mangelndes kulturelles Kapital, konfligierende Wertvorstellungen) auftreten. Um letzteres empirisch zu zeigen, müssen sich Werte und kulturelles Kapital als positiver Einfluss auf den beruflichen Status mit 30 Jahren erweisen.

Wie in Kapitel 6 beschrieben, können Werte deshalb durch drei unterschiedliche Mechanismen auf die Herausbildung sozialer Ungleichheitspositionen wirken: Durch die selektive Herausbildung von funktional förderlichen Fähigkeiten und Einstellungen (primäre Effekte), durch direkte Selbstselektion in sozial stratifizierte Bildungswege und Berufe (sekundäre Effekte), sowie durch soziale Schließung als Fremdselektion (tertiäre Effekte).

Der Prozess der Selbstselektion führt über die Eigenschaften der sozial stratifizierten Berufe. Je höher der sozio-ökonomische Status eines Berufs, desto größer das Maß an Verantwortung hinsichtlich Personal und Finanzen, der Autonomie am Arbeitsplatz und desto größer auch die Chance, eigene Ideen in den Arbeitsprozess einzubringen. Berufe mit niedrigem sozialem Status zeichnen sich hingegen gerade durch wenig Verantwortung, wenig Autonomie und wenig inhaltliche Spielräume aus. Dies wurde auch durch die Betrachtung der Zusammenhänge zwischen empirisch gemessenen Berufscharakteristika und dem sozio-ökonomischen Status des Berufs deutlich (vgl. Kapitel 6, Abb.6.3). Zusammengefasst lässt sich sagen, je höher der Status eines Berufs, desto mehr Handlungsspielräume bietet die Tätigkeit, und desto abwechslungsreicher und mental herausfordernder ist diese. Deshalb werden postmaterialistisch eingestellte junge Menschen genau zu solchen Berufen tendieren. Diese sind aber zugleich sozio-ökonomisch höher stehende Berufe, wodurch als nicht intendierter Nebeneffekt der persönlichen Präferenzverwirklichung die soziale Stratifikation der Berufswahl gestärkt wird.

Der Mechanismus der Fähigkeitenproduktion wirkt in die gleiche Richtung: Das

³Vgl. Kapitel 4.

Bedürfnis nach Autonomie und Selbstentfaltung stärkt die Fähigkeit zu Handlungsautonomie und Selbststeuerung, was wiederum die erfolgreiche Nutzung von Handlungsspielräumen in beruflich verantwortungsvollen Positionen erleichtert. Auch der dritte mögliche Mechanismus im Sinne tertiärer Effekte wirkt in die Richtung, dass postmaterialistische Einstellungen sozial stratifizierend wirken können. Es ist häufig darauf hingewiesen worden, dass es sich bei der Idee der Selbstverwirklichung um eine Mittelschichtenideologie handelt und dass Postmaterialismus vor allem unter Bildungseliten Verbreitung findet (vgl. etwa Eder, 1989). So gesehen werden Materialisten immer stärker zu Outsidern, je höher sie auf der sozialen Leiter steigen, was zu Fremd- und Selbstselektionsprozessen auf dem Karriereweg führen kann.

10.1.1.4 Bisherige Forschung

Insgesamt ist die Abhängigkeit des Statuserwerbsprozesses von Wertvorstellungen generell und Postmaterialismus im Besonderen bisher nur wenig untersucht worden. De De Graaf (1988) bemüht sich Anfang der 80er Jahre um eine Verbindung der Statuserwerbsforschung mit Ingleharts Ideen zum Postmaterialismus. Anhand von Querschnitts-Daten, die mehrere Länder umfassen⁴, widmet er sich empirisch zum Einen dem Zusammenhang postmaterialistischer Einstellungen auf Einkommen und beruflichen Status, zum Anderen auch auf Berufscharakteristika, die postmaterialistischen Werten entsprechen. Er geht davon aus, dass Postmaterialisten mehr Wert auf soziales Ansehen, das Ausüben kultureller Fähigkeiten und eine intellektuelle Herausforderung im Beruf legen, aber weniger Wert auf Einkommen als Materialisten. Gemäß seinen Hypothesen findet De Graaf, dass Postmaterialisten häufiger in Berufen tätig sind, die größere intellektuelle Anforderungen stellen und die in einem größeren Umfang die Beherrschung kultureller Fähigkeiten verlangen. Zudem zeigt sich ein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Prestige eines Berufs und Postmaterialismus für alle Länder insgesamt, nicht aber zwischen Einkommen und Postmaterialismus (wobei sich für die Niederlande und die USA ein negativer Zusammenhang zwischen Postmaterialismus und Einkommen findet).

Zu bedenken ist bei diesen Ergebnissen allerdings, dass es sich um Querschnittbetrachtungen handelt. Daher bleibt unklar, ob postmaterialistische Einstellungen Ursache oder Folge genannter Berufscharakteristika sind. Dies soll mit dieser Untersuchung, die die zeitliche Abfolge der Ereignisse miteinbezieht, geleistet werden, wobei die untersuchten Hypothesen sich an die von de Graaf anlehnen.

10.2 Hypothesen

Im Anschluss an die vorherigen Überlegungen über den Zusammenhang von postmaterialistischen Wertvorstellungen und dem Prozess des Statuserwerbs

⁴Dies sind: Großbritannien, Deutschland, Niederlande, Australien, USA, Italien, Schweden und Finnland.

lautet die erste Hypothese:

- H1: Je höher die postmaterialistische Einstellung junger Menschen, desto höher ihr beruflicher Status im Alter von 30 Jahren.

Allerdings: Auch wenn die erste Hypothese zuträfe, würde sich dadurch allein keine Reproduktion sozialer Ungleichheitspositionen ergeben. Dazu muss nämlich auch die Abhängigkeit des Postmaterialismus von der sozialen Position der Eltern hinzukommen. Dann ergäbe sich eine Tradierung sozialer Lagen, die durch postmaterialistische Einstellung vermittelt wäre. Daher lautet die zweite Hypothese:

- H2: Postmaterialismus funktioniert als vermittelnde Variable zwischen dem sozio-ökonomischen Status der Eltern und der Kinder.

Die zweite Hypothese bildet damit eine Gegenthese zur Breen-Goldthorpe-These (Breen & Goldthorpe, 1997), wonach kulturelle Elemente keine Rolle bei der Vererbung sozialer Ungleichheit spielen (vgl. Kapitel 6).

Hypothesen drei und vier sind analog zu den ersten beiden formuliert, mit dem Unterschied dass nun von kulturellem Kapital als vermittelndem Faktor ausgegangen wird. Die Wirkungsweisen kulturellen Kapitals sind denen von Wertvorstellung ähnlich, beide Konzepte weisen aber inhaltliche Unterschiede auf (vgl. Kapitel 4 und 6). Daher lauten Hypothese 3 und 4:

- H3: Je höher das kulturelle Kapital junger Menschen, desto höher ihr beruflicher Status im Alter von 30 Jahren.
- H4: Kulturelles Kapital funktioniert als vermittelnde Variable zwischen dem sozio-ökonomischen Status der Eltern und der Kinder.

Um den Einfluss materieller Ressourcen auf den Statuserwerb ebenfalls zu testen, werden parallele Hypothesen zum Haushaltseinkommen als materieller Ressourcenreichtum der Familie aufgestellt:

- H5: Je höher das Haushaltseinkommen im Haushalt der Eltern junger Menschen ist, desto höher ihr beruflicher Status im Alter von 30 Jahren.
- H6: Haushaltseinkommen funktioniert als vermittelnde Variable zwischen dem sozi-ökonomischen Status der Eltern und der Kinder.

Ziel dieser sechs Hypothesen ist es, vermittelnde Variablen zwischen dem sozialen Status von Eltern und Kindern zu identifizieren, um so etwas über die Mechanismen der Vererbung sozialer Ungleichheit zu erfahren. Darüber hinaus sollen Stärken der jeweiligen Effekte verglichen werden, um die Wichtigkeit der einzelnen Faktoren für den Vererbungsprozess abschätzen zu können.

		SOEP Befragungsjahr																										
		84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
1. Kohorte	Messungen	Postmat.											ISEI im Alter von 30															
	Alter	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30															
		16 17 18 19 20 21 22 23 24 25											26 27 28 29 30															
2. Kohorte	Messungen															PM											ISEI (30)	
	Alter															19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	
																16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30												

Abbildung 10.1: Übersicht über unterschiedliche Erhebungszeitpunkte und Stichprobenzuschnitt; Resultierende Stichprobengröße N=343.

10.3 Daten

Die Daten für diese Studie wurden im Rahmen des Sozio-oekonomischen Panel (SOEP) erhoben. Die Panelstudie bietet einen repräsentativen Längsschnitt der deutschen Bevölkerung und ist besonders geeignet, die hier aufgeworfenen Fragen in ihrer zeitlichen Dimension zu erfassen (vgl. Kapitel 7).

10.3.1 Das Sozio-oekonomische Panel (SOEP)

Zur Überprüfung dieser Hypothesen bietet das SOEP eine einzigartige Ausgangsbasis: Die Messung von Ingleharts Postmaterialismuskonzept innerhalb einer großen, repräsentativen Haushaltsstudie. Durch das SOEP wird jährlich eine Stichprobe aller Haushalte in Deutschland und der darin lebenden Personen befragt und im Zeitverlauf seit 1984 abgebildet (Wagner *et al.*, 2007; Schupp, 2009). Sobald ein Haushalt Bestandteil der Stichprobe geworden ist, werden jedes Jahr dieselben Haushalte und Personen wieder interviewt, sodass die Abbildung individueller Lebensverläufe möglich wird.

Die vier Items des Inglehart-Index wurden im SOEP in den Jahren 1984, 1985, 1986, 1996 und 2006 erfragt, wobei für die Modellierung des Statuserwerbsprozesses nur die Daten aus den 80er und 90er Jahren berücksichtigt wurden. Daraus ergeben sich zwei Kohorten, von denen die 90er-Kohorte kleiner ausfällt. Bei den hier betrachteten Personen handelt es sich um alle 16,17 und 18jährigen Befragten die sich zum Zeitpunkt der Erhebung noch in Schule oder Ausbildung befanden. Für diese wurde ermittelt, welchen Beruf sie im Alter von 30 Jahren ausübten (soweit sie bis dahin weiterhin am SOEP als Befragte teilnahmen), sodass die Berufsinformation einer Person, die z. B. 1996 im Alter von 16 Jahren befragt wurde, aus dem Jahr 2010 stammt, in dem die Person 30 Jahre alt war. Es sind etwa 630 Personen, über die Informationen sowohl zu ihren postmaterialistischen Wertorientierungen im frühen Erwachsenenalter als auch ihre Berufsinformation im Alter von 30 Jahren vorliegen. Eine Übersicht über den Stichprobenzuschnitt bietet 10.1.

Um einen eindeutigen Effekt des Postmaterialismus auf den Statuserwerbsprozess schätzen zu können, soll die Messung jedoch vor dem Berufseintritt erfolgt sein, weshalb nur Jugendliche berücksichtigt werden, die zum Befragungszeitpunkt

Table 10.1: Deskriptive Merkmale der verwendeten Variablen

	\bar{x}	\tilde{x}	σ_x	xmin	xmax
ISEI: 30 Jahre	49.5	51	16.11	16	90
Geschlecht: Männlich	.45	0	.5	0	1
Region: Osten	.12	0	.32	0	1
Kohorte: 1984-86	.3	0	.46	0	1
Migrationshintergrund: Keiner	.73	1	.45	0	1
Migrationshintergrund: Indirekt	.13	0	.33	0	1
Migrationshintergrund: Direkt	.15	0	.35	0	1
Ziel: Ruhe und Ordnung	2.17	2	1.14	1	4
Ziel: mehr Buegereinfluss	2.35	2	.99	1	4
Ziel: Preisstabilitaet	3.07	3	1.01	1	4
Ziel: Freie Meinungsaeusserung	2.36	2	1.11	1	4
Kulturelle Veranstaltungen: Sehr selten	.44	0	.5	0	1
Kulturelle Veranstaltungen: Gelegentlich	.43	0	.5	0	1
Kulturelle Veranstaltungen: Regelmäßig	.13	0	.33	0	1
Schulabschluss: Haupt	.21	0	.41	0	1
Schulabschluss: Real	.39	0	.49	0	1
Schulabschluss: Abitur	.33	0	.47	0	1
Schulabschluss: Anderer	.04	0	.2	0	1
Schulabschluss: Ohne	.03	0	.16	0	1
ISEI Eltern	46.2	44	15.9	16	90
Haushalt Einkommen (in Tausend Euro)	2.12	2	.89	.21	5.4
Haushalt Größe (Personen im Haushalt)	4.15	4	1.22	1	9

Quelle: SOEPv29, N=343; eigene Berechnungen.

weder einer Erwerbstätigkeit nachgingen, noch in Ausbildung waren. Von den 2011 Jugendlichen der beiden Ausgangskohorten geben 169 (8,4 % der Stichprobe) an, bereits erwerbstätig zu sein (17 davon in Teilzeit); 573 befinden sich in einer Lehre oder betrieblichen Ausbildung. Etwa 900 Jugendliche geben an, noch zur Schule zu gehen, während die restlichen Jugendlichen nicht erwerbstätig sind. Die finale Stichprobe, für die alle gewünschten Daten zur Verfügung stehen, umfasst 343 Jugendliche. Abbildung 10.1 gibt einen grafischen Überblick über die unterschiedlichen Erhebungszeitpunkte und den Stichprobenzuschnitt.

10.3.2 Verwendete Variablen

Tabelle 10.1 gibt Deskriptionsmaße für alle im Modell enthaltenen Variablen an. Die angegebenen Werte beziehen sich auf alle 17-19jährigen, die in den Jahren 1984-86 oder 1996 in SOEP-Haushalten gelebt haben und werden im Folgenden kurz erläutert.⁵

⁵Für binäre Variablen entspricht der Mittelwert \bar{x} dem Anteil ihres Vorkommens in der Stichprobe.

10.3.2.1 Abhängige Variablen

Berufsstatus im Alter von 30 Jahren: Insgesamt konnten 637 Jugendliche identifiziert werden, die im Alter von 30 Jahren noch Befragte im SOEP waren. Deren beruflicher Status wird gemessen anhand des International Socio-Economic Index ISEI (Ganzeboom *et al.*, 1992; Ganzeboom & Treiman, 1996), der sich insbesondere in der vergleichenden Sozialstrukturforschung bewährt hat. Der Index basiert auf dem benötigten Bildungsgrad und dem zu erwartenden Einkommen, die mit einem bestimmten Beruf verbunden sind (basierend auf der Klassifikation der Berufe nach ISCO-88⁶). Der beobachtete berufliche Status im Alter von 30 Jahren weist eine große Spannweite mit Werten von 16 bis 90 auf, die zugleich die beiden Enden des ISEI markieren. Die Verteilung ist zu dem recht gleichmäßig und die mittleren Werte der Verteilung ($\bar{x} = 46.2$, $\tilde{x} = 43$) sind in der Mitte dieser Spannweite angesiedelt. Die am häufigsten vertretenen Berufe sind Bank- und Sparkassenfachleute (17 mal), Bürokaufleute und KontoristInnen (12 mal), Krankenschwestern und -pfleger (ebenfalls 12 mal) sowie KFZ-Mechaniker (10 mal, ISEI=34). Der geringste ISEI-Wert x_{min} von 16 entspricht z. B. RaumpflegerInnen (4 mal) und Landarbeitskräften (1 mal), die höchsten ISEI-Werte x_{max} im Sample weisen Ärzte (ISEI=88, 5 mal) und Richter (ISEI= 90, 1 mal) auf. Den mittleren ISEI-Wert von 43 bekommen u. a. VerkäuferInnen (8 mal) und Industriekaufleute (7 mal).

10.3.3 Erklärende Variablen

Höchster beruflicher Status der Eltern zum Zeitpunkt der Befragung: Der höchste berufliche Status im Elternhaus kann sowohl vom Vater als auch von der Mutter stammen. Dieser wird ebenfalls mittels des ISEI gemessen und variiert zwischen Werten von 16 bis 90. Im Mittel liegt er drei Punkte unter dem ISEI-Wert der Jugendlichen wenn diese 30 Jahre alt sind und ist damit deutlich geringer als der ISEI-Wert ihrer Kinder ($\bar{x} = 46,2$; $\tilde{x} = 44$). Dies weist daraufhin, dass heranwachsende Generationen insgesamt, unabhängig von Klassendifferenzen, höhere berufliche Positionen einnehmen als ihre Eltern.

Postmaterialismus-Items: Der volle Satz der vier Inglehart-Items ist für etwa 1950 Jugendliche verfügbar (etwa 3 % fehlende Werte). Die vier Items geben den Platz in der Rangordnung wieder, der den entsprechenden Politikzielen von den Befragten zugewiesen wird. Das erste Item betrifft das Politikziel „Ruhe und Ordnung bewahren“, weist den geringsten Mittelwert ($\bar{x} = 2,17$) auf und wird damit von den Jugendlichen im Mittel als wichtigstes Politikziel eingeschätzt. Item zwei entspricht dem Politikziel „mehr Bürgereinfluss“ und weist einen fast identischen Mittelwert mit Item vier „Schutz der freien Meinungsäußerung“ auf ($\bar{x} = 2,35$ zu $\bar{x} = 2,36$). Diese beiden Politikziele werden im Mittel als gleich wichtig eingeschätzt. Item drei „Preisstabilität sichern“ wird dementsprechend am geringsten geschätzt ($\bar{x} = 3,07$). Der Postmaterialismus-Index wird auf die

⁶Dabei handelt es sich um die International Standard Classification of Occupations, Version 1988.

unten beschriebene Weise sowohl für die jungen Erwachsenen als auch für deren Eltern ermittelt.

Besuch kultureller Veranstaltungen: Als Indikator für kulturelles Kapital wird die Frage im SOEP nach dem Besuch kultureller Veranstaltungen („z. B. Konzerten, Theater, Vorträgen“) verwendet und soll eine Vorliebe für das sogenannte „Hochkulturschema“ und die Verfügung über kulturelles Kapital abbilden. Die Antwortskala umfasst die Antwortmöglichkeiten „Jede Woche“, „Jeden Tag“, „Seltener“ und „Nie“ wobei die ersten beiden Antwortkategorien für diese Studie in einer Kategorie „regelmäßig“ zusammengeführt wurden. Mittels dieser Variable wird untersucht, inwiefern Indikatoren über Wertorientierungen und kulturelles Kapital die gleichen Prozesse abbilden oder als ähnliche, aber getrennt wirkende Variablen im Stratifikationsprozess berücksichtigt werden sollten.

Haushaltsnettoeinkommen: Das Haushaltsnettoeinkommen wird in Tausend-Euro angegeben; der Mittelwert liegt bei 2.120 Euro ($\bar{x} = 2,12$), das Maximum x_{max} in der Stichprobe bei etwa 5.400 Euro. Durch die gleichzeitige Einbeziehung der Haushaltsgröße als Kontrollvariable und die einer Normalverteilung ähnelnden Verteilung wird sowohl auf die Äquivalisierung als auch auf eine Logarithmierung des Haushaltseinkommens verzichtet.

10.3.3.1 Kontrollvariablen

Geschlecht: Wie in den bisherigen Kapiteln gesehen, beeinflusst das Geschlecht schulische Leistungen, Interessen und die Berufswahl, weshalb bei der Untersuchung des Staterwerbprozesses dafür kontrolliert wird. Der Anteil der männlichen Jugendlichen unter den untersuchten Personen beträgt 45 %; sie sind damit in der Stichprobe leicht unterrepräsentiert.

Ost/West-Zugehörigkeit: Bis zum Jahr 1990 war die Zielpopulation des SOEP auf Westdeutschland beschränkt. Im Jahr 1990 (nach dem Mauerfall, aber noch vor der politischen Wiedervereinigung) wurden erstmals Personen einer Stichprobe aus dem Gebiet der ehemaligen DDR befragt. Damit besteht die erste Kohorte aus den Jahren 1984-86 nur aus westdeutschen Jugendlichen, während in der zweiten Kohorte auch Jugendliche aus den neuen Bundesländern vertreten sind. Insgesamt machen sie etwa 12 % der gesamten Stichprobe aus (beide Kohorten). Dieser Anteil erscheint zu gering, um detaillierte Analysen eines Ost-West-Vergleichs durchzuführen, es wird aber dennoch dafür kontrolliert, da Unterschiede in den Wertorientierungen west- und ostdeutscher Jugendlicher erwartbar sind (Alesina & Fuchs-Schündeln, 2007).

Kohortenzugehörigkeit: Genau 30 % der Stichprobe entfallen auf die Kohorte, die 1996 befragt wurde (geboren zwischen 1977 und 1979), und dementsprechend 70 % auf die Kohorte, die Mitte der 80er befragt wurde (geboren in den Jahren 1965-1969).

Migrationshintergrund: In Deutschland lebende Menschen mit sogenanntem Migrationshintergrund unterscheiden sich häufig von der autochthonen Restbevölkerung hinsichtlich ihrer Bildungs- und Karrierechancen. Zugleich ist es

möglich, dass es auch bezüglich Wertorientierungen und kulturellen Aktivitäten Unterschiede zwischen diesen Bevölkerungsgruppen gibt, weshalb in den folgenden Analysen für den Migrationshintergrund kontrolliert wird. Die Variable unterscheidet zwischen keinem Migrationshintergrund, einem direkten Migrationshintergrund (nicht in Deutschland geboren und zugezogen) sowie einem indirekten Migrationshintergrund (in Deutschland geboren, aber Eltern oder Großeltern sind aus einem anderen Land zugezogen). In der Stichprobe weisen 15 % der Personen einen direkten und 13 % einen indirekten Migrationshintergrund auf.

Haushaltsgröße: Auf der einen Seite dient der Einbezug der Haushaltsgröße als Kontrolle des Effekts des Haushaltseinkommens. Andererseits kann die Haushaltsgröße als eine maßgebliche Bestimmungsgröße des familiären Kontextes auf die Herausbildung von Aspirationen, Einstellungen und Aktivitäten einwirken. Die mittlere Haushaltsgröße in der Stichprobe liegt bei 4.

10.4 Methoden

Die empirische Überprüfung der Hypothesen erfolgt im Rahmen eines Strukturgleichungsmodells. In diesem Rahmen wird auch ein Messmodell für die Schätzung von Postmaterialismus als latente Variable spezifiziert.

Um argumentieren zu können, dass Postmaterialismus einen kausalen Einfluss auf den Statuserwerbsprozess ausübt, werden nur Jugendliche herangezogen, die zum Zeitpunkt der Erhebung der postmaterialistischen Wertorientierungen noch keine Ausbildung oder Arbeit aufgenommen haben. Damit soll ein umgekehrter Einfluss der erlebten Bedingungen am Arbeitsplatz auf die postmaterialistischen Einstellungen ausgeschlossen werden.

Das Modell des Statuserwerbs wird anhand von 343 jungen Erwachsenen getestet, die im Alter von 30 Jahren im SOEP identifiziert werden konnten und berufstätig waren,⁷ zum Zeitpunkt der Erstbefragung aber noch keine berufliche Tätigkeit aufgenommen hatten. Mit 30 Jahren sind im allgemeinen auch Universitätsstudien abgeschlossen und der Eintritt in den Arbeitsmarkt ist, soweit gewünscht und möglich, erfolgt.

Vor der Modellierung des Statuserwerbsprozesses werden eine Reihe lineare OLS-Regressionen mit dem ISEI-Wert als abhängige Variable gerechnet. Diese in der Komplexität reduzierten Modelle dienen einer Abschätzung, wie der berufliche Status im Alter von 30 Jahren von den einzelnen erklärenden Variablen abhängt, bevor im Strukturgleichungsmodell die Beziehungen aller Variablen untereinander und deren vermittelnde Wirkung gemeinsam geschätzt werden.

⁷Dies bedeutet im Umkehrschluss, dass alle nicht betrachtet werden, die in der Zwischenzeit aus dem Panel ausgeschieden sind oder im Alter von 30 Jahren nicht berufstätig waren.

Table 10.2: Messmodell postmaterialistischer Wertorientierungen

			b	beta	t
Preisstabilität	->	Kohorte	0.173*	0.057	2.298
Freie Meinungsäußerung	<->	Mehr Bürgereinfluss	0.538***	0.501	8.943
Postmaterialismus	<-	Recht und Ordnung	1.000	0.682	fix
		Mehr Bürgereinfluss	0.952***	0.664	27.400
		Preisstabilität	0.904***	0.643	13.112
		Freie Meinungsäußerung	0.000	0.000	fix

Quelle: SOEPv29, eigene Berechnungen. Modellpassung: $N = 1944$, $\chi^2 = 3104.132$,
 $DF = 21$, $Pvalue = 0$, $CFI = .949$, $TLI = .946$, $FreePars = 7$, $RMSEA = .064$, $WRMR = 2.506$
 Anmerkungen: $^+ p <= 0, 1$; $* p <= 0, 05$; $** p <= 0, 01$; $*** p <= 0, 001$.

10.4.1 Ein Messmodell des Postmaterialismus

Das Vorgehen der Schätzung einer Postmaterialismus-Dimension aus den vier Inglehart-Items wurde bereits in Kapitel 7 eingehend erläutert. Dort entsprechen die latenten Variablen t1 bis t4 den aus den paarweisen Vergleichen geschätzten Präferenzstärken für die vier Inglehartschen Politikziele. Zudem wird das potenziell stark zeitkontextsensitive Item „Preisstabilität“ mit der Kohortenvariable korreliert, um für einen möglichen Zeiteffekt auf dieses Item zu kontrollieren. In der Tat erweist sich diese Korrelation im Modell als signifikant ($b=0.173$, $t=2.298$, $p\text{-Wert}<0.05$, für die empirischen Eigenschaften des Messmodells vgl. Tabelle 10.2).

Die Begutachtung der sogenannten Modifikationsindizes lässt außerdem schließen, dass die Hinzunahme einer Korrelation der beiden Postmaterialismus-Items untereinander zu einer besseren Modellpassung führt und wurde deshalb in das Modell aufgenommen. Die Passung des Modells auf die Daten ist gut, die ausgesuchten Fit-Indices liegen sehr nahe bei den empfohlenen Grenzwerten ($RMSEA=.064<.06$; $CFI=.949>.95$; $CFI=.946>.95$).⁸ Im vorliegenden Fall liegen die beiden frei zu schätzenden Faktorladungen mit .952 und .904, beide signifikant bei $p<.001$ und laden der theoretischen Vorgabe entsprechend auf den Postmaterialismusfaktor. Damit erscheint die faktorielle Validität des Messmodells zuzutreffen.

⁸Dieser gute Fit wurde allerdings erreicht, indem zwei Korrelationen zwischen den vier Präferenzstärken zugelassen wurden; zwischen „mehr Bürgerbeteiligung“ und „Stärkung der Meinungsfreiheit“ ($r=.399$) sowie zwischen „Recht und Ordnung“ und „mehr Bürgerbeteiligung“ ($r=-.276$). Ein Modell ohne Korrelationen zwischen den Präferenzstärken zeigte zwar eine gute Passung für die 70er Geburtskohorte, nicht aber für die 60er Geburtskohorte. Das neue Modell passt für beide Kohorten nahezu gleich gut und strukturell ist die Entsprechung hoch, inklusive Richtung und Stärke der Faktorladungen.

Es gibt demnach Korrelationen zwischen diesen Items, die nicht vollständig durch die gemeinsame Teilhabe am Postmaterialismus-Faktor erklärt werden. Dies wird als tolerabel erachtet, da auch in herkömmlichen konfirmatorischen Faktorenanalysen Korrelationen zwischen einzelnen Indikatoren zugelassen werden können. Entscheidend ist, dass sich durch das Zulassen von Korrelationen zwischen Indikatoren die theoretische Struktur des Messmodells nicht ändert, was z. B. der Fall wäre, wenn sich dadurch nicht-signifikante Faktorladungen ergeben würden oder Indikatoren nicht mehr der theoretischen Vorgabe entsprechend auf den unterliegenden Faktor laden würden.

10.4.2 Der Staterwerbsprozess als Pfadmodell

10.4.2.1 Familiärer Hintergrund und primäre Effekte

Der familiäre Hintergrund wird zweistufig angelegt. Als gänzlich unabhängig geht der berufliche Status der Eltern $ISEIE_i$ in das Modell ein, er wird nur mit der Haushaltsgröße korreliert. Das Haushaltseinkommen ist hier als eine von diesen drei Merkmalen abhängige Variable modelliert, um die konzeptionelle Überlegung der vermittelnden Rolle materieller Ressourcen bei der Transmission sozialer Ungleichheit abzubilden. Das Haushaltseinkommen $HHEINK_i$ wird in Abhängigkeit elterlichen Berufsstatus und der Haushaltsgröße $HHGR_i$ modelliert:

$$HHEINK_i = \alpha_4 + \beta_{15}ISEIE_i + \beta_{HHGR} + \epsilon_{4i}$$

Die Variable $SCHULE_i$ umfasst die besuchte Schulform der Untersuchungspersonen. Die Schulform wird in den meisten Bundesländern (siehe Kapitel 6) im Alter von neun bis zehn Jahren festgelegt und kann als eine Funktion der schulischen Leistungsfähigkeit des Kindes, der kulturellen Vertrautheit des Kindes mit der Institution Schule und den elterlichen Wünschen und Aspirationen gedeutet werden. Die primären Herkunftseffekte werden sich im deutschen Kontext vor allem auf die Schulwahl auswirken. Im folgenden rudimentären Modell:

$$SCHULE_i = \alpha_4 + \beta_{15}ISEIE_i + \beta_8 HHEINK_i + \beta_{HHGR} + \beta_{GEN} + \epsilon_{4i}$$

wird die Wahl der Schulform (Hauptschule, Realschule, Gymnasium bzw. Fachoberschule) in Abhängigkeit des Geschlechts sowie den Hintergrundvariablen Haushaltseinkommen und Haushaltsgröße und dem beruflichen Status der Eltern modelliert. Bei der Schätzung wird davon ausgegangen, dass es sich bei den unterschiedlichen Schulformen zwar um eine kategoriale Variable handelt, die Schulformen aber von der Hauptschule über die Realschule bis zum Gymnasium in eine Reihenfolge gebracht werden können. Die Schulvariable wird im Strukturgleichungsmodell als ordinales Logit-Modell geschätzt.

10.4.2.2 Die Genese von Postmaterialismus

Wie oben erläutert, sind die drei primär diskutierten Faktoren für die Herausbildung postmaterialistischer Wertorientierungen die materielle Situation zur Zeit der Sozialisation, die Bildung der befragten Person sowie die Tradierung über die Eltern. Zudem sind bedingt durch divergierende Rollenvorbilder unterschiedliche Wertvorstellungen zwischen den Geschlechtern denkbar. Deshalb werden im Modell Geschlechterunterschiede einbezogen und zusätzlich für Kohortenzugehörigkeit und die regionale Zugehörigkeit zu den neuen Bundesländern kontrolliert.

Das folgende Modell

$$PMAT_i = \alpha_2 + \beta_1 SCHULE_i + \beta_{12} ISEIE_i \beta_{11} + \beta HHGR_i + \beta_{11} HHEINK_i + GEN_i + \epsilon_{2i}$$

beschreibt diesen Prozess der Entstehung von Postmaterialismus $PMAT_i$. Analog gestaltet sich das Genesemodell des kulturellen Kapitals der Jugendlichen $KKAP_i$, das anhand des Besuchs kultureller Veranstaltungen gemessen wird:

$$KKAP_i = \alpha_2 + \beta_1 SCHULE_i + \beta_{12} ISEIE_i \beta_{11} + \beta HHGR_i + \beta_{11} HHEINK_i + GEN_i + \epsilon_{2i}$$

Aufgrund der dreistufigen, ordinalen Natur der abhängigen Variable wird auch diese Gleichung mittels ordinaler logistischer Regressionen geschätzt.

10.4.2.3 Sekundäre Effekte im Statuserwerbsprozesses

Der Statuserwerbsprozess selbst wird mit dem beruflichen Status der Erwerbspersonen im Alter von 30 Jahren folgendermaßen modelliert:

$$ISEI30_i = \alpha_1 + \beta_1 PMAT_i + \beta_1 KKAP_i + \beta_2 SCHULE_i + \beta_3 GEN_i + \beta HHGR_i + \beta_5 HHEINK_i + \beta_7 ISEIE + \epsilon_{1i}$$

Diese beschreibt die Abhängigkeit des beruflichen Status im Alter von 30 Jahren von allen im Modell enthaltenen Variablen. Diese Gleichungen zusammen genommen stellen zugleich den strukturellen Teil des Strukturgleichungsmodell dar, wobei in allen Modellen zusätzlich für Kohortenzugehörigkeit, Migrationshintergrund und die Wohnregion (Ost/West) kontrolliert wird. Abb. 10.2 stellt das getestete Strukturmodell zusätzlich grafisch dar.

10.5 Ergebnisse

Die Modellierung des Statuserwerbsprozesses vollzieht sich in zwei Schritten, bei denen Ungleichheitseffekte im Längsschnitt durch den Einfluss materieller Ressourcen und kultureller Faktoren auf den beruflichen Status im Alter von 30 Jahren modelliert werden.

10.5.1 Lineare Regressionsmodelle

Zunächst werden lineare Regressionen mittels der Kleinste-Quadrate-Methode (OLS) geschätzt, um die Zusammengehörigkeit der Variablen im Einzelnen abschätzen zu können. Die Ergebnisse dieser Analysen, bei denen durchgehend für das Geschlecht der Jugendlichen und deren Regionen- und Kohortenzugehörigkeit kontrolliert wird, ist Tabelle 10.3 zu entnehmen.

Modell 1 errechnet den reinen Zusammenhang zwischen dem beruflichen Status im Alter von 30 Jahren mit dem der Eltern zum Zeitpunkt der Erstbefragung. Wie zu erwarten, ist der Effekt positiv und signifikant ($b=0.337$, $se=0.054$, $p<.001$).

mit der Referenzkategorie „sehr selten“ weisen Jugendliche mit gelegentlichem Besuch kultureller Veranstaltungen höhere ISEI-Werte im Alter von 30 auf ($b=0,745$, $se=0,179$, $p<0,001$) und Jugendliche, die kulturelle Veranstaltungen regelmäßig besuchen liegen, noch einmal darüber ($b=1,133$, $se=0,263$, $p<0,001$). Modelle 4 bis 6 sollen Hinweise darauf liefern, inwieweit der berufliche Status der Eltern und Variablen des Postmaterialismus, der kulturellen Aktivitäten und der besuchten Schulform bei der Transmission sozialer Positionen zusammenwirken. Modell 4 enthält sowohl den beruflichen Status der Eltern als auch die Wertgruppen nach Inglehart. Durch die gemeinsame Aufnahme in das Modell werden beiden Effekte leicht schwächer, bleiben aber signifikant. Dies spricht dafür, dass beide Variablen einen eigenständigen Effekt auf den Staterwerb der Jugendlichen ausüben, der sich in geringem Maße überlagert. Das gleiche gilt für Modell 5, in dem elterlicher beruflicher Status und kulturelle Aktivitäten zusammen geschätzt werden.

Die Hinzufügung des besuchten Schultyps der Jugendlichen bewirkt einen starken Rückgang des Effekts des elterlichen Berufsstatus um etwa ein Drittel ($b=0,117$, $se=0,041$, $p<0,01$). Daher kann davon ausgegangen werden, dass ein großer Teil des Effekts des elterlichen Berufsstatus durch die Schulwahlentscheidung vermittelt wird.

Ähnliches gilt jedoch nicht für Haushaltsmerkmale wie das Einkommen (in Tausend Euro) und die Größe (Anzahl der Personen). Weder das Haushaltseinkommen als Indikator für die materielle Situation, in der die Jugendlichen aufwachsen, noch die Haushaltsgröße sind signifikant.

Im kompletten Modell, in dem alle Variablen zusammen geschätzt werden (Modell 8), ist der berufliche Status der Eltern bei ($b=0,192$, $se=0,062$, $p<0,01$). Signifikant bleiben dagegen die Werttypen sowohl der gemischten Materialisten ($b=0,586$, $se=0,248$, $p<0,05$) als auch der reinen Postmaterialisten ($b=0,547$, $se=0,269$, $p<0,05$), der Besuch kultureller Aktivitäten (gelegentlich: $b=0,473$, $se=0,164$, $p<0,01$; regelmäßig: $b=0,603$, $se=0,252$, $p<0,05$; jeweils gegenüber „sehr selten“ als Referenzkategorie), die besuchte Schulform (Realschule ($b=0,539$, $se=0,214$, $p<0,05$) und Gymnasium ($b=0,959$, $se=0,239$, $p<0,001$) im Vergleich zur Realschule). Der direkte Migrationshintergrund ist immer noch signifikant negativ ($b=0,527$, $se=0,245$, $p<0,05$). Insgesamt bestätigt sich also der Einfluss von Werten und kulturellem Kapital auf den Staterwerb und zwar unabhängig vom beruflichen Status der Eltern, der Schulform und der materiellen Situation zu Hause.

10.5.2 Analysen innerhalb des Strukturgleichungsmodells

Die vorangegangenen Analysen haben gezeigt, dass der sozial-ökonomische Status der hier betrachteten 30-jährigen deutlich mit dem Status der Eltern zusammenhängt: Die sozialstrukturellen Positionen aufeinander folgender Generationen reproduzieren sich in einem erheblichen Maße und kulturelle Faktoren scheinen eine gewichtige Rolle im Staterwerbsprozess zu spielen. Die folgenden Ergebnisse

Table 10.3: Einflussfaktoren auf den beruflichen Status im Alter von 30 Jahren (OLS Regressionen)

	1	2	3	4	5	6	7	8
	b	b	b	b	b	b	b/sf	b/sf
Berufsstatus (ISEI) Eltern	0.337*** (0.054)			0.329*** (0.054)	0.296*** (0.054)	0.220*** (0.056)	0.290*** (0.062)	0.192** (0.062)
Reine Materialisten		Ref. Kat.		Ref. Kat.				Ref. Kat.
Mischgruppe Materialisten		1.016*** (0.256)		0.905*** (0.253)				0.586* (0.248)
Mischgruppe Postmaterialisten		0.693* (0.271)		0.583* (0.268)				0.375 (0.262)
Reine Postmaterialisten		1.177*** (0.273)		0.904** (0.273)				0.547* (0.269)
Kulturelle Aktivitäten: sehr selten			Ref. Kat.		Ref. Kat.			Ref. Kat.
- gelegentlich			0.664*** (0.169)		0.632*** (0.168)			0.473** (0.164)
- regelmäßig			1.068*** (0.250)		0.852*** (0.256)			0.603* (0.252)
Abschluss: Haupt						Ref. Kat.		Ref. Kat.
- Realschule						0.704** (0.213)		0.539* (0.214)
- Gymnasium						1.189*** (0.237)		0.959*** (0.239)
- anderer						-0.183 (0.409)		-0.303 (0.404)
- ohne						-1.000* (0.487)		-0.912+ (0.481)
Haushalt: Einkommen							0.176 (0.124)	0.060 (0.118)
- Anzahl Personen							-0.133+ (0.074)	-0.091 (0.070)
Geschlecht: Männlich	-0.149 (0.159)	-0.125 (0.159)	-0.226 (0.157)	-0.102 (0.158)	-0.217 (0.157)	-0.157 (0.153)	-0.134 (0.159)	-0.176 (0.152)
Region: Ost	-0.408 (0.289)	-0.324 (0.298)	-0.494+ (0.293)	-0.331 (0.287)	-0.471+ (0.282)	-0.390 (0.278)	-0.323 (0.293)	-0.357 (0.281)
Kohorte: 1996	0.539** (0.203)	0.560** (0.202)	0.451* (0.204)	0.459* (0.200)	0.385+ (0.201)	0.409* (0.195)	0.342 (0.237)	0.194 (0.224)
Migrationshintergrund: keiner	Ref. Kat.	Ref. Kat.	Ref. Kat.	Ref. Kat.				
- indirekt	-0.253 (0.246)	-0.594* (0.240)	-0.632** (0.239)	-0.270 (0.242)	-0.348 (0.242)	-0.165 (0.235)	-0.221 (0.246)	-0.232 (0.233)
- direkt	-0.924*** (0.246)	-1.396*** (0.225)	-1.467*** (0.220)	-0.818*** (0.245)	-0.953*** (0.241)	-0.583* (0.242)	-0.828** (0.251)	-0.527* (0.245)
Konstante	3.516*** (0.295)	4.304*** (0.249)	4.853*** (0.143)	2.815*** (0.357)	3.424*** (0.295)	3.403*** (0.293)	3.930*** (0.405)	3.260*** (0.454)
N	343	343	343	343	343	343	343	343
R ²	0.220	0.185	0.191	0.253	0.261	0.302	0.228	0.345

Quelle: SOEPv29; eigene Berechnungen; b=lineare Regressionskoeffizient, Standardfehler in Klammern.
Anmerkungen: + $p <= 0, 1$; * $p <= 0, 05$; ** $p <= 0, 01$; *** $p <= 0, 001$.

aus der Schätzung eines Strukturgleichungsmodells sollen näher beleuchten, auf welchen Wegen es zu dieser Transmission von sozialen Ungleichheitspositionen kommt. Tabelle 10.4 stellt die geschätzten sekundären Effekte im Statuserwerbprozess anhand der Berufswahl und dem daraus resultierenden beruflichen Status dar.

Das geschätzte Modell ($N = 343$, $\chi^2 = 1163,31$, $d.f. = 126$, $p\text{-Wert} \leq 0,001$) weist eine zufriedenstellende Passung mit den Daten auf: Der RMSEA-Wert liegt mit $.044 < .06$ unter, der CFI-Wert mit $.955 > .95$ über den empfohlenen Schwellenwerten, der TLI mit einem Wert von $.921 < .95$ nur knapp darunter.

Zunächst werden die Korrelationen der unabhängigen Variablen untereinander betrachtet. Die Haushaltsgröße unterscheidet sich weder zwischen den Kohorten noch zwischen den beiden Regionen, ist im Vergleich zu Familien ohne Migrationshintergrund allerdings höher als bei Familien mit einem direkten Migrationshintergrund. Der ISEI-Wert der Eltern unterscheidet sich ebenfalls nicht zwischen den Kohorten oder zwischen Ost und West, fällt aber bei indirektem wie bei direktem Migrationshintergrund geringer aus als ohne Migrationshintergrund.

Das Haushaltseinkommen ($R^2 = .471$) fällt in der 90er Kohorte und in den alten Bundesländern signifikant höher aus; zudem ist es desto höher je größer der Haushalt und desto höher der ISEI-Wert der Eltern ist. Ein direkter Migrationshintergrund wirkt sich zudem negativ auf das Haushaltseinkommen aus.

Die Variable „Schulform“ verfügt über die drei Ausprägungen „Hauptschule“, „Realschule“ und „Gymnasium“, wobei letztere auch die fachlichen Oberschulen miteinbezieht. Um die Modellierung im Strukturgleichungsmodell zu vereinfachen, wird die Variable im Modell als ordinal-skalierte abhängige Variable in einem ordinalen Probitmodell geschätzt. Es zeigt sich wenig überraschend, dass je höher der berufliche Status der Eltern ist, desto höher ist die besuchte Schulform des Kindes. Das Haushaltseinkommen zeigt keinen eigenen signifikanten Einfluss auf die Schulform. Hier wirkt sich ein direkter Migrationshintergrund wiederum negativ aus, diesmal auf die besuchte Schulform.

Der Besuch kultureller Veranstaltungen weist eine ganze Reihe signifikanter Einflussfaktoren auf.⁹ Diese fallen im Osten der Republik marginal höher aus als im Westen. Männliche Befragungspersonen weisen sie häufiger auf als weibliche. Sie hängen außerdem positiv vom Haushaltseinkommen und negativ von der Haushaltsgröße, nicht jedoch vom elterlichen Status ab. Interessant ist zudem der Effekt des Migrationshintergrunds: Dieser ist sowohl als indirekter wie als direkter positiv.

Der Postmaterialismus der Befragungspersonen weist mit $R^2 = .422$ eine hohe Varianzaufklärung auf, sodass davon ausgegangen werden kann, dass die wichtigsten Bestimmungsgründe für Postmaterialismus im Modell enthalten sind. Die 90er Kohorte ist marginal weniger postmaterialistisch eingestellt und auch Untersuchungspersonen aus dem Osten Deutschlands weisen im Schnitt geringere

⁹Auch diese Variable wird wie die Schulform innerhalb des Strukturgleichungsmodells mit Hilfe einer ordinalen logistischen Regression geschätzt.

Postmaterialismuszahlen auf als solche aus dem Westen. Es zeigen sich auch keine Unterschiede zwischen den Geschlechtern. Negativ wirkt sich dagegen die Haushaltsgröße auf die Herausbildung des Postmaterialismus aus. Die direkten Pfade vom beruflichen Status der Eltern sind insignifikant. Tendenziell gegen die Inglehartschen Mängelhypothese spricht, dass die materielle Situation im Haushalt nur einen marginalen direkten Einfluss auf den Postmaterialismus der Jugendlichen zeigt. Schließlich sind Personen mit direktem Migrationshintergrund im Schnitt weniger postmateriell eingestellt, ein indirekter Migrationshintergrund macht jedoch keinen Unterschied.

Beim beruflichen Status im Alter von 30 Jahren zeigen schließlich fünf der hier untersuchten Variablen einen Effekt. Der Zusammenhang zwischen Postmaterialismus und beruflichem Status mit 30 fällt signifikant und stark positiv aus ($b = 0.381$; $p \leq .01$). Von den übrigen getesteten Einflussfaktoren haben die besuchte Schulform der Jugendlichen ($b = 0.297$; $p \leq .01$), der Indikator für deren kulturelles Kapital ($b = 0.247$; $p \leq .01$), der ISEI-Wert der Eltern ($b = 0.247$; $p \leq .05$) sowie der direkte Migrationshintergrund ($b = -0.516$; $p \leq .05$) einen eigenständigen signifikanten Einfluss auf den beruflichen Status im Alter von 30 Jahren.

Betrachtet man die standardisierten Koeffizienten, ist der Einfluss des jugendlichen Postmaterialismus größer als der des kulturellen Kapitals. Dagegen weist das elterliche Haushaltseinkommen keinen eigenen Einfluss auf den Statuserwerbsprozess der Jugendlichen auf, genauso wenig wie die Haushaltsgröße, das Geschlecht, ein indirekter Migrationshintergrund, die Kohorten- oder die Ost/West-Zugehörigkeit.

Weiterhin können sowohl der Postmaterialismus der Jugendlichen als auch deren kulturelles Kapital als mediierende Variable eine Rolle spielen: Beide sind zwar nicht signifikant vom elterlichen Berufsstatus abhängig, wohl aber von der besuchten Schulform, die ihrerseits stark vom elterlichen Berufsstatus abhängig ist. Damit könnte eine Bedingung erfüllt sein, unter der Postmaterialismus und kulturelle Aktivitäten eine vermittelnde Rolle bei der Vererbung sozialer Ungleichheit spielen, nämlich eine (über die Schulform vermittelte) Beziehung zum Status der Eltern.

10.5.3 Die vermittelnde Funktion von Wertorientierungen und kulturellem Kapital

Wie dargestellt, hat Postmaterialismus einen eigenen, nicht unerheblichen Einfluss auf den Statuserwerb. Aber wie sieht es mit seiner Rolle bei der intergenerationalen Transmission von sozialen Lagen aus? Dafür muss Postmaterialismus als eine mediierende Variable gedacht werden. Pfadmodelle stehen für die Idee, Kausalketten abzubilden, um damit soziale Mechanismen nachzeichnen zu können. Der soziale Mechanismus um den es geht ist die Reproduktion sozialer Ungleichpositionen (beruflicher Status) über den Umweg kultureller Faktoren, hier am Beispiel von postmaterialistischen Wertorientierungen bzw. kulturellem Kapital.

Table 10.4: Sekundäre Effekte auf den Staterwerb im Strukturgleichungsmodell

AV		EV	b	beta	t		
ISEI Eltern	<->	HH Groesse	-0.046	-0.027	-0.571		
		HH Groesse	->	Kohorte: 1996	-0.262	-0.099	-1.467
ISEI Eltern	>->	Region: Osten	0.091	0.024	0.365		
		Kein Migrationshintergrund	Ref.	Kat.			
		Indirekter Migrationshintergrund	0.221	0.061	0.962		
		Direkter Migrationshintergrund	0.730***	0.214	4.314		
		Kohorte: 1996	0.292	0.084	1.353		
		Region: Osten	-0.051	-0.010	-0.195		
		Kein Migrationshintergrund	Ref.	Kat.			
		Indirekter Migrationshintergrund	-1.157***	-0.244	-4.605		
		Direkter Migrationshintergrund	-1.775***	-0.395	-4.433		
		HH Einkommen	>->	Kohorte: 1996	0.956***	0.492	10.696
HH Einkommen	>->	Region: Osten	-0.479***	-0.173	-3.806		
		HH Groesse	0.295***	0.401	11.524		
		ISEI Eltern	0.246***	0.438	10.487		
		Kein Migrationshintergrund	Ref.	Kat.			
		Indirekter Migrationshintergrund	-0.142	-0.053	-1.077		
		Direkter Migrationshintergrund	-0.373*	-0.148	-2.272		
		Schulform	>->	Kohorte: 1996	0.195	0.073	0.997
		Region: Osten	0.094	0.025	0.426		
		Geschlecht:männlich	-0.018	-0.007	-0.131		
		HH Groesse	-0.077	-0.076	-1.145		
Kulturelle Aktivitäten	>->	HH Einkommen	0.196	0.144	1.581		
		ISEI Eltern	0.258***	0.337	5.265		
		Kein Migrationshintergrund	Ref.	Kat.			
		Indirekter Migrationshintergrund	-0.231	-0.064	-1.056		
		Direkter Migrationshintergrund	-0.659**	-0.192	-3.303		
		Kohorte: 1996	0.076	0.030	0.410		
		Region: Osten	0.409+	0.114	1.662		
		Geschlecht:männlich	0.279*	0.121	2.077		
		HH Groesse	-0.186**	-0.195	-2.651		
		HH Einkommen	0.393**	0.303	3.405		
Postmaterialismus	>->	ISEI Eltern	0.026	0.035	0.461		
		Kein Migrationshintergrund	Ref.	Kat.			
		Indirekter Migrationshintergrund	0.568**	0.165	2.791		
		Direkter Migrationshintergrund	0.517*	0.159	2.416		
		Schulform	0.187**	0.197	2.569		
		Kohorte: 1996	-0.640+	-0.226	-1.900		
		Region: Osten	-1.087**	-0.270	-2.947		
		Geschlecht:männlich	-0.025	-0.009	-0.124		
		HH Groesse	-0.240*	-0.224	-2.019		
		HH Einkommen	0.362+	0.249	1.953		
ISEI mit 30	>->	ISEI Eltern	0.097	0.119	1.231		
		Kein Migrationshintergrund	Ref.	Kat.			
		Indirekter Migrationshintergrund	0.444	0.115	1.509		
		Direkter Migrationshintergrund	-0.218	-0.060	-0.652		
		Schulform	0.327**	0.307	2.917		
		Kulturelle Aktivitäten	0.247**	0.177	2.913		
		Postmaterialismus	0.381**	0.307	3.156		
		Kohorte: 1996	0.439	0.125	1.587		
		Region: Osten	-0.026	-0.005	-0.079		
		Geschlecht:männlich	-0.183	-0.057	-1.136		
ISEI mit 30	>->	HH Groesse	0.018	0.014	0.235		
		HH Einkommen	-0.107	-0.059	-0.696		
		ISEI Eltern	0.117*	0.115	1.992		
		Kein Migrationshintergrund	Ref.	Kat.			
		Indirekter Migrationshintergrund	-0.406	-0.085	-1.363		
		Direkter Migrationshintergrund	-0.516*	-0.113	-1.986		
		Schulform	0.297**	0.224	3.465		

Quelle: SOEPv29; eigene Berechnungen; AV=Abhängige Variablen, EV=Erklärende Variablen, siehe Abb. 28; Anmerkungen: + $p <= 0,1$; * $p <= 0,05$; ** $p <= 0,01$; *** $p <= 0,001$.
Modellpassung: $N=343$, $\chi^2=1163.305$, $DF=126$, $Pvalue=0$, $CFI=.955$, $TLI=.921$,
 $FreePars=73$, $RMSEA=.044$, $WRMR=.845$.

Tabelle 10.5 stellt die geschätzten indirekten (partiellen) Effekte aller Pfade dar, über die der berufliche Status im Alter von 30 Jahren mit dem elterlichen Status verknüpft ist. Der Zusammenhang zwischen elterlichem Status und dem der Kinder beträgt insgesamt $b = .339$ und ist signifikant auf dem .001-Niveau. Das bedeutet: Beträgt die Differenz des elterlichen Status zwischen zwei 30-Jährigen 10 ISEI-Punkte, so liegt die durchschnittliche zu erwartende Statusdifferenz zwischen ihnen selbst bei 3,39 ISEI-Punkten. Der gesamte Effekt errechnet sich aus der Summe des direkten Effektes ($b = .118$; $p \leq .1$) und aller indirekten Effekte ($b = .211$; $p \leq .001$). Die in der Tabelle aufgelisteten indirekten Effekte addieren sich so auf ziemlich genau zwei Drittel des gesamten Effekts des elterlichen Berufsstatus.

Von den indirekten Effekten im Einzelnen sind nur der Pfad über die Schulform alleine ($b = .044$; $p \leq .054$) sowie der Pfad über die Schulform und den Postmaterialismus der Jugendlichen ($b = .03$; $p \leq .062$) auf dem 5 %-Niveau signifikant.¹⁰ Dies belegt zum Einen die herausragende Bedeutung der Schulwahl und des dreigliedrigen Schulsystems für die soziale Strukturierung in Deutschland, zum Anderen spricht es auch für eine mediiierende Wirkung des Postmaterialismus zwischen beruflichem Status von Eltern und Kindern, kanalisiert über die Schule.

Betrachtet man alle vermittelnden Pfade zwischen dem beruflichen Status der Eltern und dem ihrer Kinder, bei denen der jugendliche Postmaterialismus eine Rolle spielt, gemeinsam (also die Pfade vermittelt Postmaterialismus allein, vermittelt Schulform und Postmaterialismus, Haushaltseinkommen und Postmaterialismus, sowie dieser drei zusammen), ist dieser Effekt signifikant ($b = .113$; $p \leq .05$). Die Größe des Effekts beträgt $0.113/0.338 = 0.33$ bzw. ziemlich genau ein Drittel des gesamten Effekts des elterlichen Status auf den Status im Alter von 30 Jahren. Damit ist ein Drittel des Effekts vom elterlichen Status auf den Status der Kinder mit 30 Jahren über postmaterialistische Wertorientierungen vermittelt.

Ebenfalls signifikant fällt der indirekte Gesamteffekt der kulturellen Aktivitäten aus, und das obwohl von den einzelnen Pfaden, in denen kulturelle Aktivitäten vorkommen, keiner auf dem 5 %-Niveau signifikant ist. Zudem fällt der Effekt deutlich geringer aus als derjenige des Postmaterialismus. Der Beitrag zum Gesamteffekt liegt bei etwa $0.038/0.338 = 0.112$, das heißt etwa 11 %.

Alle Pfade dagegen, die das Haushaltseinkommen beinhalten, sind weder einzeln noch gebündelt betrachtet, auf dem 5 %-Niveau signifikant. Diese Ergebnisse sprechen gegen die Einschätzung, dass es vor allem die mit dem niedrigerem Status einhergehenden Einbußen an materiellen Ressourcen sind, die für den beständigen Effekt elterlichen Berufsstatus für den Statuserwerbsprozess junger Menschen verantwortlich sind. Vielmehr sprechen die hier vorgestellten Ergebnisse deutlich dafür, dass sich die sozialstrukturellen Merkmale über die gewählte Schulform sowie eine Reproduktion kultureller Merkmale, hier postmaterialistische Werteinstellungen und kulturelle Aktivitäten, reproduzieren.

¹⁰ Angesichts der geringen Fallzahl von $N=381$ kann ab einer Schwelle von $p \leq .1$ von signifikanten Ergebnissen zu sprechen.

Table 10.5: Indirekte Effekte von ISEI Eltern nach ISEI30

	b	beta	se	t
Gesamteffekt	0.339***	0.330	0.049	6.933
Gesamt Indirekt	0.221***	0.215	0.050	4.375
via Schulform	0.077**	0.075	0.027	2.865
via Kulturelle Aktivitäten	0.011	0.011	0.013	0.911
via HH Einkommen	0.027	0.026	0.035	0.761
via Postmaterialismus	0.045	0.044	0.037	1.240
via HH Einkommen Schulform	0.019+	0.018	0.011	1.801
via Schulform Kulturelle Aktivitäten	0.010+	0.010	0.005	1.823
via HH Einkommen Kulturelle Aktivitäten	0.015+	0.014	0.008	1.820
via Schulform Postmaterialismus	0.035*	0.034	0.016	2.221
via HH Einkommen Postmaterialismus	0.024	0.024	0.020	1.242
via HH Einkommen Schulform Kulturelle Aktivitäten	0.002	0.002	0.002	1.388
via HH Einkommen Schulform Postmaterialismus	0.009	0.008	0.006	1.546
Direkter Effekt	0.118+	0.115	0.061	1.941
Gesamteffekt via Postmaterialismus	0.113*	0.110	0.044	2.558
via Postmaterialismus	0.045	0.044	0.037	1.240
via Schulform Postmaterialismus	0.035*	0.034	0.016	2.221
via HH Einkommen Postmaterialismus	0.024	0.024	0.020	1.242
via HH Einkommen Schulform Postmaterialismus	0.009	0.008	0.006	1.546
Gesamteffekt via HH Einkommen	0.042	0.041	0.033	1.284
via HH Einkommen	0.027	0.026	0.035	0.761
via HH Einkommen Schulform	0.019+	0.018	0.011	1.801
via HH Einkommen Kulturelle Aktivitäten	0.015+	0.014	0.008	1.820
via HH Einkommen Postmaterialismus	0.024	0.024	0.020	1.242
via HH Einkommen Schulform Kulturelle Aktivitäten	0.002	0.002	0.002	1.388
via HH Einkommen Schulform Postmaterialismus	0.009	0.008	0.006	1.546
Gesamteffekt via Kulturelle Aktivitäten	0.038*	0.037	0.017	2.267
via Kulturelle Aktivitäten	0.011	0.011	0.013	0.911
via Schulform Kulturelle Aktivitäten	0.010+	0.010	0.005	1.823
via HH Einkommen Kulturelle Aktivitäten	0.015+	0.014	0.008	1.820
via HH Einkommen Schulform Kulturelle Aktivitäten	0.002	0.002	0.002	1.388

Quelle: SOEPv29, N=343; eigene Berechnungen.

Anmerkungen: + $p <= 0, 1$; * $p <= 0, 05$; ** $p <= 0, 01$; *** $p <= 0, 001$.

10.6 Diskussion zu Postmaterialismus und Statuserwerb

Ziel dieses Kapitels war die Betrachtung kultureller Faktoren auf den Statuserwerbsprozess sowie die Herausbildung und die Vererbung sozialer Ungleichheit. Dabei wurde die postmaterialistische Wertorientierung als zusätzlicher kultureller Faktor neben dem häufig verwendeten Konzept des kulturellen Kapitals eingeführt und die Erklärungskraft dieser beiden Konzepte hinsichtlich der Transmission sozialer Ungleichheiten verglichen. Zudem wurde die Stärke der Effekte kultureller Faktoren im Gegensatz zu materiellen Ressourcen betrachtet. Dazu wurden sekundäre Ungleichheitseffekte im Längsschnitt durch den Einfluss materieller Ressourcen und kultureller Faktoren auf den beruflichen Status im Alter von 30 Jahren modelliert.

10.6.1 Rekapitulation der Ergebnisse

Die Ergebnisse der Betrachtung primärer Ungleichheitseffekte (hier: die Schulform der Jugendlichen) entsprechen den aus der Literatur bekannten Zusammenhängen: Der besuchte Schultyp ist stark abhängig vom Status der Eltern. Ein direkter Migrationshintergrund führt außerdem tendenziell zum Besuch einer niedrigeren Schulform.

Bezüglich der Genese postmaterialistischer Wertvorstellungen hat die materielle Situation der Familie, gemessen am Haushaltseinkommen, einen marginal positiven Einfluss. Dieser fällt aber geringer aus, als man gemäß Ingleharts Theorie der Herausbildung postmaterieller Wertorientierungen als Folge der materiellen Bedingungen in der Kindheit und Jugend erwarten müsste (einen ähnlichen Befund liefert Kroh (2009), der ebenfalls das SOEP verwendet). Weiterhin weisen Ostdeutsche niedrigere Postmaterialismuswerte auf und auch die Haushaltsgröße wirkt sich negativ aus. Ersteres kann mit der unterschiedlichen sozialisatorischen Situation in den beiden getrennten deutschen Staaten zusammenhängen, so finden auch Alesina & Fuchs-Schündeln (2007) Wert- und Einstellungsunterschiede zwischen West- und Ostdeutschland.

Der Effekt der Haushaltsgröße findet sich so nicht in der Literatur. Hier kann spekuliert werden, dass Postmaterialismus ein Wert ist, der stark individualistische Züge aufweist und in größeren Haushalten durch verstärkte soziale Kontakte weniger ausgeprägt wird. Etwas überraschend ist zudem, dass in der Stichprobe der Migrationshintergrund bezüglich des Postmaterialismus keinen Unterschied ausmacht. In dieser Hinsicht erweisen sich Menschen mit Migrationshintergrund als „gut integriert“.

Kulturelle Aktivitäten sind stark vom elterlichen Berufsstatus und der besuchten Schulform bestimmt: Je höher diese ausfallen, desto häufiger werden auch kulturelle Veranstaltungen besucht. Zudem trifft dies auch auf männliche Befragungspersonen zu, und, etwas überraschend, für direkten wie indirekten Migrationshintergrund. Wie beim Postmaterialismus übt die Haushaltsgröße auf kulturelle Aktivitäten einen negativen Einfluss aus. Das Haushaltseinkommen schließlich ist stark von der Kohortenzugehörigkeit, der Wohnregion, der Haushaltsgröße, dem beruflichen Status und dem Migrationshintergrund bestimmt.

Die in dieser Studie betrachteten Hypothesen befassen sich zum Einen mit den direkten Effekten von Postmaterialismus, kulturellem Kapital und der materiellen Ressource Haushaltseinkommen auf den beruflichen Status und zum Zweiten mit sekundären Effekten dieser drei Variablen als potenzielle Mediatorvariablen in einer Kausalkette zwischen elterlichem und eigenem Berufsstatus. Ein direkter Effekt lässt sich nur für den Postmaterialismus Jugendlicher zeigen, nicht aber für kulturelles Kapital oder Haushaltseinkommen (Der Pfad Haushaltseinkommen - Schultyp - Status mit 30 Jahren ist ebenfalls nicht signifikant). Postmaterialismus ist auch der einzige der drei Faktoren, für den die Mediations-Hypothese zutrifft. Die Ergebnisse sprechen folglich dafür, dass vor allem generelle Wertorientierungen, wie z. B. der Postmaterialismus-Komplex, neben dem Schulkontext wichtig sind für die Erklärung des Statuserwerbsprozesses und die Vererbung sozialer

Ungleichheit.

Bei der Analyse des beruflichen Status im Alter von 30 Jahren schließlich erweisen sich in der Reihenfolge der Stärke ihrer Netto-Effekte (gemessen am standardisierten Regressionskoeffizienten, unabhängig von den anderen Variablen) folgende Faktoren als einflussreich: Postmaterialismus, kulturelle Aktivitäten, elterlicher Berufsstatus und direkter Migrationshintergrund.¹¹ Der Einfluss des Postmaterialismus entspricht damit dem Befund von De De Graaf (1988), der einen Zusammenhang zwischen Postmaterialismus und beruflichen Prestigewerten findet. Dabei müssen jedoch auch die Pfade im geschätzten Pfadmodell bedacht werden. So wirkt die Schulform ihrerseits auf die Herausbildung kultureller Präferenzen. Dennoch weisen diese Ergebnisse auf einen enorm starken Effekt des Postmaterialismus, jenseits von Schule und elterlichem Status, hin. Dabei ist es jedoch möglich, dass sich auch in diesem Ergebnis elterliche Einflussfaktoren spiegeln, wie z. B. deren Maß an formeller und informeller Bildung sowie deren eigene Ausstattung mit kulturellem Kapital.

Nicht nur unabhängig vom familiären Hintergrund, sondern auch als vermittelnde Variable zwischen elterlichem und eigenem Berufsstatus der Untersuchungspersonen zeigt Postmaterialismus einen deutlichen Einfluss. Die Vermittlungseffekte im Modell, die Postmaterialismus als eine Variable einbeziehen, machen zusammen genommen ein Drittel des gesamten Zusammenhangs zwischen elterlichen und eigenem Berufsstatus aus. Sie fallen damit überaus stark aus, gerade auch im Unterschied zur vermittelnden Funktion des Haushaltseinkommens, dem gar keine signifikante Vermittlungsrolle zukommt und dem Indikator des kulturellen Kapitals, das zwar ebenfalls signifikant ist, sich aber weit weniger stark auswirkt. Insbesondere der Pfad, der vom elterlichen Berufsstatus über die besuchte Schulform und den Postmaterialismus führt, ist signifikant. Hier zeigt sich, wie verschlungen die Mechanismen sozialer Reproduktion wirken können.

Die Ergebnisse zum direkten und vermittelnden Effekt des Postmaterialismus sprechen gegen die von Breen und Goldthorpe vorgetragene These, dass kulturelle Faktoren keinen entscheidenden Faktor bei der Erklärung von Statusunterschieden spielen und diese allein durch Unterschiede in materiellen Ressourcen und durch relative Risikoaversion erklärt werden können. Ganz im Gegenteil scheinen materielle Ressourcen, hier gemessen über das Haushaltseinkommen, nur einen geringen eigenen Beitrag zur Erklärung sich herausbildender Statusunterschiede im Staterwerbprozess zu besitzen. Die hier vorgelegten empirischen Belege sprechen somit klar gegen die Breen-Goldthorpe These. Zugleich sprechen die Ergebnisse dafür, Wertorientierungen als einen wichtigen kulturellen Faktor zur Erklärung von Staterwerbprozessen neben kulturellem Kapital zu betrachten.

10.6.2 Vorbehalte hinsichtlich der Befunde

Die vorliegende Untersuchung ist begrenzt durch die Kovariaten, die zur Kontrolle konfundierender Variablen zur Verfügung stehen. Insbesondere bei einer Unter-

¹¹Diese Ergebnisse entsprechen dem linearen Regressionsmodell in Tabelle 10.3, indem die gleichen Variablen signifikante Effekte in die selbe Richtung aufweisen.

suchung, die sich thematisch im Forschungsfeld zu primären und sekundären Bildungseffekten bewegt (siehe Kapitel 6), wäre ein Maß kognitiver Leistungsfähigkeit bzw. zumindest schulischer Leistungen wünschenswert. In den letzten Jahren sind verstärkt Persönlichkeitsmerkmale und kognitive Fähigkeiten wie das Intelligenzkonzept in den Mittelpunkt auch soziologischer Forschung zur Erklärung der Herausbildung von sozialer Ungleichheit gerückt. Dort stellt sich die Frage, inwieweit diese Faktoren mit kulturellen Faktoren wie etwa kulturellem Kapital zusammenwirken bzw. die Effekte kultureller Faktoren konfundiert sind durch Persönlichkeitsmerkmale und kognitive Fähigkeiten. Auch alternative stärker soziologisch ausgerichtete Konzepte wie Sozialkapital konnten in den vorangegangenen Modellen leider nicht berücksichtigt werden. Hier können also Wechselwirkungen vorliegen, die bei Nichtberücksichtigung zu verzerrten Schätzergebnissen führen.

Da dieses Kapitel auch die Effekte von Indikatoren allgemeiner Wertvorstellungen und kulturellen Kapitals vergleicht, um deren relatives Gewicht abzuschätzen, muss gesagt werden, dass die Messung kulturellen Kapitals anhand einer dreistufigen Angabe zur Regelmäßigkeit des Besuchs kultureller Veranstaltungen im Vergleich zur Messung des Postmaterialismus sehr grob ausfällt. In Anbetracht der groben Messung kulturellen Kapitals sind die gefundenen Effekte erstaunlich stark und lassen darauf schließen, dass diese bei einer genaueren Messung noch größer ausfallen würden. Für einen genauen Vergleich des relativen Einflusses von kulturellem Kapital und genereller Werteinstellungen im Statuserwerbsprozess ist daher eine genauere Messung von kulturellem Kapital unabdingbar. Gleichzeitig wäre es auch wünschenswert, Selbstentfaltungswerte mit einem genaueren Instrument als dem Inghelhart'schen Postmaterialismusindex erfassen zu können.

Bei der Betrachtung der Ergebnisse ist auch zu beachten, dass die Möglichkeit von Verzerrungen der Stichprobe nicht ausgeschlossen werden kann. Die Gefahr der Verzerrung aufgrund eines selektiven Ausfallprozesses ist in Panelstudien immer präsent. Gleichzeitig wird nicht für alle hier betrachteten Jugendlichen der Eintritt in den Arbeitsmarkt tatsächlich beobachtet, selbst wenn sie immer noch Teil der SOEP-Stichprobe sind. Gerade für den ersten Untersuchungszeitraum Mitte der 80er Jahre gilt, dass die Arbeitsbeteiligung von Frauen noch deutlich geringer ausgefallen ist als für Männer. Die Arbeitsmarkt-beteiligung ist nun möglicherweise selbst abhängig von den hier untersuchten erklärenden Variablen und dies kann ebenfalls zu Verzerrung der Ergebnisse führen.

Schließlich beruht die Spezifizierung des Strukturgleichungsmodells weitestgehend auf theoretischen Annahmen: nicht alle möglichen Modellvarianten wurden gegeneinander getestet.¹² Gleichzeitig ist das Modell sehr großzügig ausgelegt, in dem Sinne, als dass sehr viele Pfade zwischen den einzelnen Variablen ins Modell aufgenommen und möglichst viele Modellvariationen abgedeckt werden.

¹²Die Testung unterschiedlicher Modelle gegeneinander führte außerdem häufig zu Konvergenzproblemen. Dies ist auf die Komplexität des geschätzten Modells und der besonderen Spezifizierung des Messmodells zurückzuführen, wobei dem Wunsch eines möglichen schlichten Modells für die empirischen Schätzung stets die theoretische Notwendigkeit der Einbeziehung weiterer Kovariaten entgegensteht.

In Anbetracht der relativ großen Anzahl von verwendeten Variablen kann allerdings nie ausgeschlossen werden, dass auch ein anderes Modell, bei dem die Pfade zwischen den Variablen anders bestimmt werden, ebenfalls auf die Daten passt.

Ausblick

Aufbauend auf Überlegungen Melvin Kohns zur schichtenspezifischen Sozialisation und wird der Frage nachgegangen, wie sozial stratifizierte Wertvorstellungen ihrerseits wieder auf den Statuserwerbsprozess zurückwirken. Die vorliegenden Modelle haben dabei die Wertvorstellungen und das kulturelle Kapital der Eltern außen vor gelassen. Eine interessante Möglichkeit zur Erweiterung der vorliegenden Modelle besteht somit darin, diese Elternvariablen ebenfalls in das Modell aufzunehmen. Damit könnte die gesamte Kausalkette zur Reproduktion sozialer Lagen über den Mechanismus der Reproduktion kultureller Merkmale in einem Modell geschätzt werden, insoweit dies die vorliegenden Fallzahlen zulassen.

Interessant sind ebenfalls die historischen Entwicklungen der betrachteten Zusammenhänge. Die hier vorgelegten Ergebnisse beziehen sich auf gepoolte Daten der Jahre 1984 bis 1986 und 1996. Aber sind diese Ergebnisse auch für den heutigen Statuserwerbsprozess unter veränderten makroökonomischen und institutionellen Bedingungen, wie z. B. Globalisierung und Flexibilisierung des deutschen Arbeitsmarktes, um nur zwei Beispiele zu nennen, noch gültig? Oder verändert sich der Einfluss postmaterieller Wertorientierung auf die Berufswahl über die Zeit? Um diese Frage zu beantworten, wäre es notwendig, prospektive Daten weiterer Geburtskohorten einzubeziehen und Kohortendifferenzen mit in die Modelle aufzunehmen.

Außerdem wäre es interessant, den Einfluss von Postmaterialismus auf Bildungsentscheidungen, die dem Arbeitsmarkteintritt meist vorgelagert sind, genauere Beachtung zu schenken. Hier bietet sich zum Beispiel die Entscheidung, ob Gymnasiasten nach dem Abitur eine Berufsausbildung oder ein Studium wählen als Untersuchungsobjekt an, um den Prozess der Formierung sozialstruktureller Unterschiede genauer fassen zu können. Dies sind Fragen, die in zukünftigen Arbeiten geklärt werden sollten.

Kapitel 11

Zusammenfassung und Ausblick

In diesem Kapitel wird ein Resümee gezogen, das den Rückbezug auf die zugrunde liegenden Fragestellungen herstellt und diskutiert, welche Folgerungen sich daraus für die zukünftige Betrachtung von Werten, individuellem Handeln und sozialer Ungleichheit ergeben. Dabei liegen dieser Arbeit zwei aufeinander aufbauende, aber unterschiedliche Fragestellungen zu Grunde: Erstens, inwieweit individuelle Wertvorstellungen individuelles Handeln beeinflussen und zweitens, inwiefern Wertvorstellungen eine vermittelnde Rolle bei der Vererbung sozialer Ungleichheit spielen.

Die zentralen Befunde zu diesen beiden Fragen werden im Folgenden zusammengefasst, wobei zuerst auf die Handlungsrelevanz und anschließend auf die Ungleichheitsrelevanz von Werten eingegangen wird. Daran anschließend wird außerdem beleuchtet, welche zusätzlichen Befunde sich für die soziologische Individualisierungsthese und die Bedeutung von kulturellen und materiellen Einflüssen bei der intergenerationalen Transmission von Ungleichheiten ergeben. Nach kurzen Ausführungen zur politischen und gesellschaftlichen Relevanz der präsentierten Ergebnisse schließt die Arbeit mit einem Rückblick auf offen gebliebene Fragen, die im abschließenden Ausblick als Ausgangspunkt für zukünftiger Forschung dienen können und sollen.

11.1 Der Einfluss von Werten auf die Berufswahl und den beruflichen Werdegang

Die erste der beiden, dieser Arbeit zu Grunde gelegten Forschungsfragen, bezieht sich auf den Einfluss von Wertorientierungen auf das individuelle Handeln am Beispiel von Lebenslaufentscheidungen, insbesondere auf die Berufswahl und den beruflichen Werdegang von Jugendlichen.

11.1.1 Werte als oberste Handlungspräferenzen

Zunächst wurde eine theoretische Bestimmung von Werten vorgenommen und auf die Rolle von Wertvorstellungen im Rahmen der soziologischen Konzeption des Handelns eingegangen (*Kapitel 2*). Das erste Ergebnis dieser Betrachtung war die konzeptionelle Trennung von Werten und Normen im engeren Sinn. Während erstere sich auf das Zusammenleben zwischen Menschen beziehen und soziale Beziehungen regeln (und deshalb auch einer Legitimation bedürftig und fähig sind), beziehen sich letztere auf die individuellen Lebensvorstellungen von Menschen und bilden sozusagen ihre „ersten Präferenzen“. Zudem: Im Gegensatz zu Normen, die sich tendenziell „von außen“ auf das Handeln der Individuen legen, leiten Werte das individuelle Handeln „von innen her“, bestimmen Ziel und Richtung, sind die oberste Spitze einer individuellen Präferenzordnung.

Daraus ergeben sich Konsequenzen für die Rolle, die Werte in einer soziologischen Konzeption des Handelns spielen. In einer angemessenen Formulierung eines Handlungsmodells können Werte demzufolge nicht mehr als ein handlungsbegrenzender Faktor gedacht werden. Werte üben ihren Handlungsspieleinfluss vielmehr aus, indem sie Einfluss auf die Präferenzstruktur des Individuums nehmen. Damit scheint die Theorie der sozialen Produktionsfunktion im Sinne Lindbergs eher kompatibel mit dem herausgearbeiteten Verständnis von Werten als dies etwa im Modell der Frame Selection Essers (und seiner Weiterführung bei Kroneberg) der Fall ist.

Daran anschließend wurde die Idee formuliert, dass sich Werte als Leitideen eines guten Lebens insbesondere in wichtigen, den Lebenslauf betreffenden Entscheidungen bemerkbar machen sollten. Gleichzeitig spricht die aus der Sozialpsychologie bekannte Korrespondenzregel dafür, den Einfluss genereller Wertvorstellung in Hinblick auf möglichst allgemeine und weitreichende Handlungsalternativen zu untersuchen, wie sie z. B. Lebenslaufentscheidungen darstellen. Durch ihre allgemeine Natur sollte sich der Einfluss von Werten dann durch die Beeinflussung etwa der Partnerwahl, der Familiengründung oder der Berufswahl bemerkbar machen. Entsprechend diesen Überlegungen hat diese Arbeit die Lebenslaufentscheidung der jugendlichen Berufswahl untersucht, um den Einfluss von Wertvorstellungen auf individuelles Handeln zu identifizieren.

11.1.2 Selbstentfaltung als Konvergenzpunkt unterschiedlicher Wertkonzeptionen

Als nächstes wurde auf den Stand der traditionellen empirischen Werteforschung eingegangen, um die bestehenden sozialwissenschaftlichen Wertkonzeptionalisierungen miteinander zu vergleichen und Dimensionen zu identifizieren, die für die Handlungsrelevanz von Werten in Frage kommen. Dafür wurden die Resultate der bisherigen soziologischen Werteforschung gesichtet, die vor allem makrosoziologisch ausgerichtet ist (vgl. *Kapitel 3*). Dabei wurde sowohl auf die generationenvergleichende Wertewandelforschung eingegangen, als auch auf die kulturvergleichende Werte- und Modernisierungsforschung.

Die Diskussion der Ergebnisse der Wertewandelforschung zeigt, dass in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts in vielen westlichen Gesellschaften postmaterialistische Selbstentfaltungswerte stark an Zustimmung gewonnen haben - ein Prozess, der in Deutschland mit am stärksten zu beobachten war (vgl. etwa Noelle-Neumann, 1978). Umstritten ist die Frage, inwieweit bisherige traditionelle und materialistische Orientierungen gleichzeitig an Bedeutung verloren haben (so Inglehart, z. B. 1989), oder ob es zu einer Wertesynthese im Sinne von Klages (1984; 1992) kam, bei der beide Wertkomplexe gleichzeitig einen hohen Stellenwert in der Gesellschaft genießen. Die Ergebnisse der jüngsten Shell-Studien (Hurrelmann & Deutschland, 2002, 2006; Hurrelmann & Shell Deutschland, 2010) weisen darauf hin, dass eine solche Wertesynthese zumindest unter Jugendlichen und jungen Erwachsenen weit verbreitet ist. Diese Studien deuten außerdem darauf hin, dass die Wertschätzung postmaterialistischer Selbstentfaltungswerte nicht weiter zunimmt, sondern diese Entwicklung spätestens seit den 1990er Jahren stagniert bzw. sogar leicht rückläufig ist (Kaina & Deutsch, 2006).

Aus der Betrachtung der kulturvergleichenden Werteforschung ging die Achse von Individualismus versus Kollektivismus als eine Dimension hervor, die in den betrachteten Konzeptionen der Werteforschung von hervorragender Bedeutung ist (Inglehart & Welzel, 2005). Diese Achse kann ebenfalls als eine Form der Unterscheidung von Selbstentfaltungswerten auf der einen und Pflicht- bzw. Akzeptanzwerten auf der anderen Seite gedeutet werden (Inglehart & Oyserman, 2004). Diese Achse stellt damit für sich genommen zwar kein umfassendes Konzept menschlicher Wertüberzeugungen dar, im Gegensatz etwa zum Schwartzschen Wertekreis (Schwartz, 2005, 2006), der eine Vielzahl weiterer Einzelwerte umfasst. Es handelt sich bei der Unterscheidung von Selbstentfaltungswerten bzw. Pflicht- und Akzeptanzwerten aber anscheinend um eine bedeutende Dimension sowohl historischer als auch kultureller Wertunterschiede, anhand derer sich gesellschaftliche Individualisierungs- und Modernisierungsprozesse veranschaulichen lassen. Es wurde argumentiert, dass es sich bei Selbstentfaltungswerten um eine neue Form des Individualismus handelt, die sich im Zusammenspiel mit dem auch auf struktureller Ebene zu verzeichnenden Individualisierungsprozesses ausbreiten. Insofern legte auch diese Arbeit bei der Betrachtung der Handlungsrelevanz von Werten besondere Aufmerksamkeit auf Selbstentfaltungswerte als Bestimmungsfaktor individuellen Handelns.

In *Kapitel 8* wurde zur Überprüfung dieser These der Zusammenhang unterschiedlicher Wertkonzeptionen anhand von Daten des ALLBUS untersucht. Es zeigt sich, dass die Wertdimension „Autonomiestreben“ positiv mit postmaterialistischen Einstellungen und negativ mit materialistischen Einstellungen korreliert - beide scheinen einem mit der gesellschaftlichen Individualisierung verbundenen Wertefaktor der „Selbstentfaltungswerte“ zu entsprechen. Die positive Korrelation von Autonomiestreben und Postmaterialismus mit intrinsischen Berufswerten und deren negative Korrelation mit extrinsischen Arbeitswerten spricht zudem dafür, dass es sich bei solchen Arbeitswerten um die Übertragung allgemeiner Selbstentfaltungswerte auf die Sphäre der Arbeitswelt handelt. Damit lassen sich die vermuteten Zusammenhänge der unterschiedlichen Wertorien-

tierungen zueinander empirisch bestätigen. Die gefundene Korrelationsstruktur spricht für die theoretische Annahme, dass die vier Wertkonstrukte über eine gemeinsame Dimension „Selbstentfaltungsorientierung“ miteinander verbunden sind, mit materialistischen und kollektivistischen Werten am negativen Pol der Selbstentfaltungsdimension.

11.1.3 Die Berufswahl als Verwirklichung der eigenen Werte

Anhand des Beispiels der Berufswahl von Jugendlichen wurde die Frage untersucht, wie sich Wertorientierungen auf individuelles Handeln im Lebenslauf auswirken (insbesondere *Kapitel 5* und *Kapitel 8*). Dafür wurde die soziologische Bedeutung des Berufsbegriffs, dessen normative Einbettung und die konzeptionelle und empirische Verbindung von Berufsinteressen und Werten diskutiert und deren Bedeutung für die Berufswahl herausgearbeitet. Wenn Werte eine Relevanz für das Handeln von Individuen besitzen, sollte sich ihr Einfluss auf die Berufswahl als eine entscheidende Weiche im Lebensverlauf bemerkbar machen und identifizieren lassen. Dazu wurde auf unterschiedliche Berufswahltheorien der Soziologie, aber auch der Ökonomie und der Psychologie eingegangen, die jeweils unterschiedlich stark auf subjektive Präferenzen und objektive Handlungsrestriktionen eingehen.

Nachdem sich insbesondere Selbstentfaltungswerte als eine zentrale Wertdimension herauskristallisiert haben, wurden diese hier als eine besondere Form berufsrelevanter Präferenzen betrachtet. Dafür wurde die aus der Berufsforschung bekannte Unterscheidung zwischen extrinsischen und intrinsischen Arbeitswerten zu Selbstentfaltungswerten in Beziehung gesetzt und deren theoretische Rolle im Prozess der Berufswahl bestimmt. Konzeptionell wurden Arbeitswerte dabei als auf die Arbeitswelt herunter gebrochene Werte konzeptionalisiert, die sich wiederum in spezifischen Berufsinteressen konkretisieren.

Die Betrachtung des Berufsbegriffs ergab zudem, dass Berufe nicht allein der materiellen Gütererzeugung und Bedürfnisbefriedigung dienen, sondern zugleich Ausdruck einer ethischen Lebensführung sind und als Ressource für die Aufrechterhaltung einer persönlichen Identität fungieren. Individuen sind normativ in Berufsgruppen integriert und teilen zugleich mit den anderen Angehörigen dieser Gruppe deren Berufsprestige nach außen hin. Zugleich hat die gesellschaftliche Individualisierung auch die Arbeitswelt erfasst: Die Möglichkeit zur Selbstverwirklichung wird als Anspruch an die Arbeitswelt herangetragen, was die Funktion des Berufs als identitätsstiftende Instanz weiter stärkt. Dieser gestiegene subjektive Anspruch an die inhaltliche Ausgestaltung des Berufsalltags trifft bei den Arbeitgebern auf neue Arbeitsformen und personalpolitische Instrumente, die diesem Wunsch nach subjektiver Einbindung in den Gesamtprozess der Arbeit entgegen kommen. Allerdings ist dieses Entgegenkommen zur stärkeren Möglichkeit der Entfaltung der Persönlichkeit im Arbeitsleben nicht ohne Kehrseite: Der flexible, individuelle, allseits motivierte, unternehmerisch denkende wie handelnde Arbeitnehmer läuft Gefahr, sich selbst zu überfordern.

Trotzdem muss davon ausgegangen werden, dass die Realisierung von beruflichen Interessen und Arbeitswerten, die dem Wunsch zur Selbstverwirklichung folgt, generell als wichtige Motivation auch für die Berufswahl zu betrachten ist.

Diese Überlegungen decken sich mit den Befunden aus der Betrachtung unterschiedlicher Berufswahltheorien: Objektive institutionelle Gegebenheiten spielen nach wie vor eine wichtige Rolle bei der Berufseinmündung, zugleich darf aber gerade im Zuge der Individualisierung die subjektive Seite dieses Prozesses nicht außer Acht gelassen werden. In Erweiterung zu rein ökonomisch orientierten Theorien wird ebenfalls betont, dass der Nutzen eines Berufs nicht nur aus seinen materiellen Rückflüssen besteht, sondern auch und gerade in der Verwirklichung der eigenen Interessen und Werte. Bei der Betrachtung der Berufsfindung als Entwicklungsaufgabe und als biografische Entscheidung in der Statuspassage Schule-Beruf müssen solche berufsbezogenen Interessen und Werte als Ausdruck der Subjektivität der Individuen mitberücksichtigt werden.

Der empirische Abgleich von Arbeitswerten, Interessen und den Berufswünschen jugendlicher Berufswähler zeigte: Die Arbeitswertdimensionen intrinsisch, extrinsisch und sozial hängen wie erwartet mit den entsprechenden Berufsinteressen zusammen. Insbesondere investigativ-forschende und ästhetisch-gestaltende Berufe scheinen einer Subjektorientierung und dem Bedürfnis nach Selbstentfaltung entgegen zu kommen. Unternehmerische und konventionelle Berufe werden dagegen von Arbeitsmarktorientierten, extrinsisch eingestellten Jugendlichen bevorzugt. Diese Befunde lassen darauf schließen, dass Arbeitswerte prägende Kraft für die Herausbildung beruflicher Interessen und die Formulierung konkreter Berufswünsche besitzen.

11.1.4 Empirische Befunde zur Berufswahl als Wertverwirklichung

Schließlich wurde die Handlungsrelevanz von Arbeitswertorientierungen am Beispiel der Berufswahl Jugendlicher im längsschnittlichen Vergleich zu realisierten Berufsoptionen empirisch überprüft. Die Frage, in wie weit Arbeitswerte tatsächlich prägende Kraft für die Berufseinmündung besitzen und sich auf die tatsächlichen Berufsentscheidungen auswirken, wurde dabei sowohl anhand der ersten Schwelle dieses Prozesses, der Wahl eines beruflichen Ausbildungsganges, als auch anhand der zweiten Schwelle, der ersten „echten“ beruflichen Anstellung der Jugendlichen, untersucht (*Kapitel 9*). Hier zeigten sich deutliche Effekte der drei Arbeitswertdimensionen intrinsisch, extrinsisch und sozial auf die Wahl unterschiedlicher horizontaler Berufsbereiche, die einen Einfluss von Wertvorstellungen auf individuelles Handeln in Statuspassagen belegen.

So haben intrinsisch orientierte Jugendliche eine deutlich reduzierte Wahrscheinlichkeit, einen Beruf im Bereich Unternehmensorganisation und Verwaltung zu ergreifen. Dies ist insofern nachvollziehbar, als dass diese Berufe zu einem hohen Grad aus administrativen Aufgaben und Bürotätigkeiten bestehen und wenig Entfaltungsspielräume bieten. Extrinsisch eingestellte Jugendliche finden sich verstärkt im Bereich Unternehmensorganisation und Verwaltung wieder; eine starke

soziale Orientierung führt wiederum zu einer deutlich erhöhten Wahrscheinlichkeit, eine Tätigkeit im sozialen bzw. gesundheitlichen Bereich aufzunehmen und sie verringert die Wahrscheinlichkeit erheblich, im Bereich Fertigung und Produktion tätig zu sein.

Alle drei untersuchten Arbeitswertorientierungen zeigen damit Effekte auf der Ebene horizontaler, qualitativer Berufsunterschiede. Der Vergleich der Ergebnisse der ersten und zweiten Schwelle zeigt zudem eine hohe Konsistenz der Effekte bei den horizontalen Berufsmerkmalen: Die vier an der ersten Schwelle identifizierten signifikanten Effekte finden sich mit den selben Vorzeichen und in ähnlicher Größenordnung an der zweiten Schwelle wieder, sind also nicht nur temporär einflussreich, sondern wirken nachhaltig.

Als wichtigstes Ergebnisses dieses Teils der Arbeit kann damit der starke Einfluss sozialer Arbeitswerte auf die Berufswahl und den Eintritt ins Berufsleben betrachtet werden, die sich besonders an der Einstellung, konkret anderen helfen zu wollen, festmacht. Aber auch die intrinsische und extrinsische Wertorientierung haben jeweils einen Effekt auf die Berufswahl. Dabei zeigt sich, dass von den in dieser Arbeit betrachteten Arbeitswerten insbesondere eine soziale Arbeitswertorientierung (geprägt durch den Wunsch, Kontakte mit anderen Menschen aufzubauen, anderen zu helfen und etwas Nützliches für die Gesellschaft zu tun) einen starken Einfluss besitzt, junge Menschen in soziale und gesundheitliche Berufe zu lenken.

11.1.5 Einschränkungen hinsichtlich der Befunde zur ersten Forschungsfrage

Im Gegensatz zur sozialen Orientierung ließen sich für die beiden betrachteten Arbeitswertorientierungen intrinsisch und extrinsisch weniger starke Effekte feststellen. Dies muss jedoch nicht daran liegen, dass Wertvorstellungen generell keinen Einfluss auf die Berufswahl ausüben. Schon bei der Prüfung des Zusammenhangs von Wertmustern und sozial-ökonomischer Lage, zeigte sich eine nur geringe Stärke des Zusammenhangs zwischen Arbeitswertorientierungen und sozialem Status. Insofern war ein besonders starker Einfluss von Arbeitswertorientierungen auf die Berufswahl nicht zu erwarten.

Insgesamt wäre eine validere Form der Messung von Arbeitswerten wünschenswert. So leidet die Messung der intrinsischen Arbeitswerte im SOEP daran, dass hierfür nur zwei Items zur Verfügung stehen. Mit mehr Items wäre eine höhere interne Konsistenz der Skala gewährleistet und eine reliablere Messung möglich.¹ Neben dieser Realitätsproblematik liegt bezüglich der intrinsischen Arbeitswertdimension eventuell auch eine Validitätsproblematik vor. Die intrinsische Dimension wurde als eine auf die Arbeitswelt bezogene Form von Selbstentfaltungswerten vorgestellt (vgl. *Kapitel 3 und 4*). Dort wurde auch

¹Immerhin ist der Vorzug der hier verwendeten, groben Messung von Arbeitswertunterschieden anhand eines dichotomen Indikators, dass aufgrund geringerer Reliabilität eher eine Unterschätzung von Effekten erfolgt. Es handelt sich also tendenziell um eine konservative Schätzung der Effekte von Arbeitswerten.

gezeigt, wie sich der Werthaushalt jüngerer Generationen von dem älterer Generationen unterscheidet und dass sich Belege für eine Wertesynthese zwischen Selbstentfaltungswerten auf der einen sowie materialistischen Werten auf der anderen Seite finden lassen. Arbeit wird heute weniger fremdbestimmt erlebt als zur Hochphase des Industriezeitalters, sodass Selbstentfaltung heute bewusst auch in der Berufswelt gesucht wird (vgl. *Kapitel 5*). Daraus folgt unter Umständen ein Karrierestreben, in dem sich intrinsische und extrinsische Orientierungen überlappen. Auf der Ebene der Arbeitswerte entspricht dies einer Synthese zwischen intrinsischen und extrinsischen Werten, die sich auch in den SOEP-Daten zeigt. Insofern fehlt es diesen Wertorientierungen möglicherweise an Trennschärfe, um als Prädiktoren der Berufswahl Jugendlicher fungieren und signifikante Effekte identifizieren zu können.

Zudem ist es möglich, dass sich der entscheidende Einfluss der intrinsischen Dimension erst bei der Frage auswirkt, ob ein Studium aufgenommen wird oder nicht. Da vor allem akademische Berufe mit Verantwortung ausgestattet sind und Handlungs- und Planungsspielräume eröffnen, könnte sich die intrinsische Wertdimension insbesondere hier auswirken. Das kann mit der hier untersuchten Stichprobe aber nicht untersucht werden, weil vergleichsweise wenig Individuen mit einem Studienabschluss beobachtet werden. All dies zusammen genommen, könnten Gründe sein, weshalb sich für die intrinsische Arbeitswertdimension, interpretiert als eine Form von Selbstentfaltungswerten, keine starken Effekte finden. Insofern gilt es, dieses Ergebnis durch weitere Studien zu ergänzen, die mittels umfassenderer Wertinstrumentarien und genauerer Messungen den Einfluss von Werten auf berufliche Entwicklungspfade untersuchen.

Außerdem kann nicht ausgeschlossen werden, dass im Prozess der Berufsfindung individuelle Strebungen an objektive Gegebenheiten angepasst werden. Berufswünsche enthalten ein utopisches Potenzial, das sich reduziert, je näher die Konfrontation mit dem Ausbildungs- oder Stellenmarkt rückt. Hier ist zu erwarten, dass insbesondere sozial benachteiligte Jugendliche frühzeitig ihre Aspirationen reduzieren und so auch im Anspruchsniveau hinter sozial privilegierte Peers zurückfallen. Dieser Umstand muss bei der Überlegung berücksichtigt werden, wie Werte und Interessen in den Prozess der Transmission sozialer Ungleichheitspositionen eingreifen. Zudem liegt die Befragung der Jugendlichen zeitlich nah am Schulende, sodass sich zumindest Realschüler bereits gedanklich mit der möglichen Berufswahl auseinandergesetzt haben dürften. So ist nicht gänzlich auszuschließen, dass diese Erwerbsprozesse der eigenen beruflichen Möglichkeiten auf die Formulierung von Berufswerten zurückwirken. Dies würde den tatsächlichen Effekt der Arbeitswerte auf die Berufswahl verzerren bzw. reduzieren. Für Hauptschüler ist die offizielle Schulzeit bereits gänzlich beendet; für sie gilt dieser Einwand also in noch stärkerem Maße.

Gleichzeitig besteht die Möglichkeit von Verzerrungen durch Selektionsprozesse bei der Auswahl der Jugendlichen für die Analytestichproben (darauf wurde bereits in Kapitel 9.6 ausführlich eingegangen, wo auch Robustheitsanalysen dazu präsentiert werden). Um beiden Problematiken vorzubeugen, wäre eine Messung der Arbeitswerte im Alter von 15 Jahren ideal, wenn alle Jugendlichen

noch schulpflichtig sind (keine Selektionsproblematik) und die Berufswahl noch weiter in der Zukunft liegt (eindeutige Kausalrichtung). Andernfalls lässt sich fragen, ob es sich bei den erfassten Arbeitswerten um genuine Einstellungen handelt oder eventuell doch um eine Rationalisierung von Jugendlichen, die anderweitige Berufsvorstellungen nicht realisieren können und auf diese Weise versuchen, den eigenen eingeschränkten Verwirklichungschancen einen Sinn zu verleihen, in dem sie sich z. B. auf soziale Berufe konzentrieren und in einen Akt der Vermeidung kognitiver Dissonanz gerade soziale Arbeitswerte für sich entdecken (vgl. Lehmann, 2005).

11.1.6 Rückbezug zu den eingangs dargelegten Theorien

Was bedeuten die Befunde zur ersten Forschungsfrage hinsichtlich der besonders in Kapitel 2 dargestellten soziologischen Theorien des Handelns bzw. der Rolle von Werten in diesen Theorien? Zunächst können diese Befunde als eine empirische Stärkung der Rolle von Werten als ursächliche, motivationale Faktoren im individuellen Handeln gesehen werden. Die Annahme, dass in Surveys geäußerte Wertpräferenzen keinen Einfluss auf tatsächliche Handlungen ausüben, scheint zumindest für das Beispiel der Berufswahl nicht zu stimmen. Es handelt sich bei Werten daher nicht allein, wie einer der theoretischen Einwände gegen die Handlungsrelevanz von Werten lautet, um reine ad-hoc Rationalisierungen und nachträgliche Rechtfertigungen, sondern um Faktoren mit eigenständiger motivationaler Kraft. Insofern stützen die präsentierten Befunde Handlungstheorien, die Werten einen entsprechenden Platz bei der Handlungsauswahl einräumen.

Konkret kann das anhand der Theorie der Sozialen Produktionsfunktionen (SPF) von Lindenberg veranschaulicht werden. Werte werden hier verstanden als Ausformungen und Interpretationen der beiden übergeordneten universellen Ziele des physischen Wohlbefindens und der sozialen Anerkennung. Das Streben nach diesen Werten stellt so die individuelle Zielorientierung auf diese beiden übergeordneten Ziele dar und hilft, diese Ziele zu konkretisieren. Die in der Arbeit diskutierten Arbeitswerte stellen ihrerseits Konkretisierungen allgemeinerer Werte dar und können auf diese Weise im Prozess der Berufswahl bei der Statuspassage des Übergangs von der Schule in den Beruf (bzw. die berufliche Bildung) selegierend und handlungsleitend wirken. Weitere Lebenslaufentscheidungen, wie etwa die Familiengründung oder der Berufsaustritt (insofern dieser freiwillig erfolgt), dürften auf ähnliche Weise erklärbar sein. Der Lebenslauf stellt sich aus dieser Sicht aus einer Staffelung unterschiedlicher sozialer Produktionsfunktionen dar, die zeitlich und im Abstraktionsgrad aufeinander aufbauen.

Diese vage Skizze soll zeigen, dass ein umfassendes Modell einer Handlungstheorie des Lebenslaufs im Rahmen von Lindenbergs Theorie zumindest denkbar ist, die sich dann anhand weiterer Lebenslaufentscheidungen auch empirisch testen ließe. Eine besondere Herausforderung wäre dabei sicherlich die Integration von Lernprozessen durch Reflektion auf Erfolge und Krisen im Lebens(ver)lauf und deren angemessene Fassung im Rahmen der Theorie. Eine solche Theorie könnte

auch helfen zu verstehen und zu untersuchen, wie sich Werte in der langen Frist des Lebensverlaufs unter dem Druck sich veränderter lebensphasengebundener Rollenerwartungen wandeln und anpassen. Dabei müsste die intuitiv bzw. situative Komponente des Handelns bzw. dessen Eingebundenheit in gesellschaftliche Institutionen natürlich berücksichtigt werden.

An dieser Stelle wird zudem noch einmal auf die in Kapitel 2 referierten, theoretischen Einwände gegen die Handlungsrelevanz von Werten eingegangen, um einige der im Verlauf der Arbeit gewonnen Erkenntnisse zu verdeutlichen. Schon bei der Diskussion soziologischer Handlungstheorien in Kapitel 2 wurde deutlich, dass eine angemessene Handlungstheorie heute im Anschluss an umfassende Forschungen zu kognitiven Prozessen auf mehrere Komponenten zurückgegriffen muss, um Erklärungskraft zu entfalten und interdisziplinär anschlussfähig zu bleiben: Sowohl auf intuitiv wirkende Handlungsschemata, kulturelle Fertigkeiten und Habitualisierungen genauso wie werthaltige Präferenzen aber auch die sozialstrukturelle Einbettung des Handelns. Solche habituierte Praktiken dürften insbesondere für die Erklärung des Alltagshandelns wichtig sein, in dem Routinen ohne größere Reflexion automatisiert abgerufen werden. Die motivationale Kraft von Werten dürfte dabei, wie hier am Beispiel der Berufswahl gezeigt, insbesondere bei wichtigen Lebenslaufentscheidungen mit entsprechender Tragweite eine Rolle spielen. Diese Überlegung kann auch helfen zu erklären, wann der eine Modus, automatisierte habituelle Routinen, oder der andere, Reflexion der Handlungsoptionen unter Berücksichtigung der eigenen Lebensziele, zum tragen kommt. Lebenslaufentscheidungen mit entsprechender Bedeutung für die Zukunft haben eine große Tragweite, so dass es sich „lohnt“, Zeit und Ressourcen in eine wohlüberlegte Entscheidung zu investieren. Hier handelt es sich in gewisser Weise um eine „Hochkostensituation“, während in den „Niedrigkostensituationen“ des Alltags falsche Entscheidungen weniger schwerwiegende Konsequenzen nach sich ziehen und sich daher auch im automatisierten Routine-Modus bewältigen lassen.

Insofern Werte die Präferenzstruktur von Individuen bestimmen, verändert sich dadurch auch das Verständnis dessen, was unter persönlichen Kosten und Nutzen überhaupt zu verstehen ist. Die Beantwortung der Frage nach der Natur individueller Kosten und Nutzen lässt sich nur vordergründig mit dem Verweis auf das Eigeninteresse der Handelnden beantworten. „Eigeninteresse“ ist zunächst ein leerer Begriff, der sich allerdings unter Zuhilfenahme der Theorie der Sozialen-Produktionsfunktionen füllen lässt. Persönliche Kosten und Nutzen werden dann abstrakt nach den übergeordneten Zielen „physisches Wohlbefinden“ und „soziale Anerkennung“ bestimmt (siehe Kapitel 2). Da diese übergeordneten Ziele aber durch konkretere Lebensziele in der Form von bestimmten Werten ausgedeutet werden, bestimmt sich - und das ist entscheidend - die Definition von Kosten und Nutzen nach den individuellen Werten einer Person. Dies hat Konsequenzen für die Rational-Choice-Theorie allgemein, in der Kosten und Nutzen neben Oportunitäten ja eine entscheidende Rolle spielen, aber auch für die Kritiker der Handlungsrelevanz von Werten wie sie etwa in der amerikanischen Kulturosoziologie verbreitet sind. Wenn dort etwa auf die Formung von

Handlungen durch Kosten und Nutzen in institutionellen Settings hingewiesen wird, vernachlässigt dies genau den Punkt: dass sich Kosten und Nutzen letztendlich nur unter Verweis auf übergeordnete individuelle Ziele in der Form von Werten verstehen lassen. Insofern sind Werte sowohl direkt motivational als Handlungsziele relevant, als auch über den Umweg von Kosten und Nutzen, deren Maßstab sie bilden.

Dies bringt uns zurück zu den in Kapitel 2 beschriebenen theoretischen Einwänden gegen die Handlungsrelevanz von Werten. Mir erscheint ein Menschenbild, dass die Möglichkeit zur Reflexion und zum überlegten, wertbasierten Handeln generell ausschließt, nicht nur auf empirischer, sondern auch auf normativer, historischer und theoretischer Ebene kritikwürdig. Es ist zunächst theoretisch fraglich, ob mangelnde Konsistenz in verbalisierten Handlungsgründen tatsächlich ausschließt, dass solche Verbalisierungen Handeln motivieren. Swidler z.B. weist zurecht darauf hin, dass viele, wenn nach den Gründen des eigenen Handelns befragt, keine umfassende, widerspruchsfreie Darstellung der Gründe bieten können. Allerdings: Wenn es sich dabei um zwei widersprüchliche Wertpräferenzen handelt, bedeutet dies aber eventuell nur, dass einer der beiden Werte stärker wiegt als der andere. Dass in einer Interviewsituation sich darstellende Widersprüche auch auf Nachfrage von Befragten nicht unmittelbar aufgelöst werden (können), erscheint nicht überraschend. Das Bedürfnis, vor anderen wie vor sich selbst, „das Gesicht zu wahren“, dürfte zunächst überwiegen. So könnte man sich als eine Forschungsstrategie vorstellen, in der Interviewsituation gezielt auf Inkonsistenzen in den dargebotenen Handlungsdeutungen hinzuweisen und Lerneffekte abzuwarten. Ob es durch ein solches Aufspüren und Herausheben inkonsistenter Deutungen vielleicht zu einer Anpassungen dieser Deutungen, und in der Folge vielleicht sogar zu einer Änderung von Verhaltensweisen kommt, wäre empirisch etwa in darauffolgenden Interviews und Beobachtungen erst zu klären.

Der nächste, normativ motivierte Einwand schließt daran an, dass Reflexion und Begründung keine handlungsleitende Kraft entfalten können sollen. Wer jedoch Handlungen allein auf die Wirkkraft kultureller Schemata und Habitualisierungen zurückführt, kann sich dem Vorwurf des sozialen bzw. kulturellen Determinismus nicht entziehen. Ein solches Menschenbild ist zugleich unvereinbar mit der Idee der Demokratie, die für ihre Legitimation zentral auf die freie Meinungsbildung und Willensäußerung der Bürgerinnen und Bürgern in der Öffentlichkeit und bei Wahlen angewiesen ist. Freilich sagt dieser Einwand nichts darüber aus, ob die Theorie dahinter falsch ist; er beleuchtet aber ihre sozialen und politischen Konsequenzen, wenn sie wahr wäre.

Nicht zuletzt stellt sich auf theoretischer Ebene die Frage, was es für die Forschenden selbst bedeutet, wenn deren eigenes Handeln allein durch kulturelle Skripts und verfügbare Fertigkeiten gesteuert wäre? Sicherlich ist wissenschaftliches Arbeiten in vielerlei Hinsicht geprägt durch disziplinäre Pfadabhängigkeiten und institutionelle Zwänge. Aber es kann nicht negiert werden, dass gute Wissenschaft auf das intrinsische Interesse an einem besseren Verständnis der Welt durch alle beteiligten Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler angewiesen ist.

Das bedeutet nicht, dass Wissenschaft einen linearen, kumulativen Fortschritt auf dem Weg zur Erkenntnis bedeutet. Sicherlich spielen empirische, außerhalb der Logik der Wissenschaft liegende Faktoren eine wichtige Rolle beim historischen Werdegang der Wissenschaften. Aber zu negieren, dass die Suche nach Erkenntnis, nach besseren Theorien und erweitertem Verständnis wichtiger Forschungsfragen das Handeln von Forschenden bestimmt, scheint mir zwangsläufig in einen performativen Selbstwiderspruch zu münden.²

Schließlich ist in der Frage nach der reflexiven Steuerungskapazität von Handlungen die historische Entwicklung bei der relativen Bedeutung von kulturellen Handlungsschemata und werthaltigen Präferenzen zu berücksichtigen. Gerade die auch in dieser Arbeit betrachtete Entwicklung gesellschaftlicher Individualisierung dürfte die Reflexionsfreiheit von Individuen auf verschiedenen Ebenen gefördert haben, strukturell, kulturell und politisch. Die großen Umwälzungsprozesse des 19. Jahrhunderts, wie etwa die Herausbildung von Kapitalismus und Massendemokratie, der Verlust der Glaubwürdigkeit religiöser und vorreligiöser Weltbilder, die Vertiefung gesellschaftlicher Arbeitsteilung und die Herausbildung moderner Kommunikationsmittel dürften individuelle Freiheitsgrade und Reflexionsspielräume nicht unwesentlich gesteigert haben. Die von Max Weber beschriebene Umstellung der Legitimität gesellschaftlicher Ordnung von traditioneller, auf Überlieferung beruhender Herrschaft zu legaler, auf Rationalität und Recht beruhender Herrschaft beschreibt diesen Prozess für die Ebene des politischen Systems. Dem entspricht auf sozio-ökonomischer Ebene die Freisetzung der Bevölkerung aus feudalistischen Verhältnissen, im Sinne des „doppelt freien“ Lohnarbeiters wie von Marx beschrieben, auch wenn dadurch die materiellen Zwänge auf das Individuum zunächst zugenommen hatten. Aber die zunehmende sozialstaatliche Einhegung der kapitalistischen Wirtschaftsform führte zusammen mit dem makroökonomischen Wirtschaftswachstum insbesondere in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts zu einer Freisetzung weiterer Bevölkerungsteile auch aus materiellen Notlagen, die individuelle Handlungsspielräume auch auf dieser strukturellen Ebene wachsen lassen. Die dargestellte subjektive Individualisierung beschreibt daher eine Situation abnehmender Überzeugungskraft überlieferter Lebensverläufe (man denke nur an sich wandelnde Gender-Rollen) bei der gleichzeitig zunehmenden materiellen Freiheit, eigene Lebensentwürfe auch umsetzen zu können, mit der sich immer größere Teile der Bevölkerung auseinandersetzen haben. Eine Reflexion auf persönliche Lebenslaufentscheidungen scheint dabei eher die (erzwungene) Norm zu sein, als der privilegierte Ausnahmefall. Das bedeutet natürlich nicht, dass situative und institutionale Kontexte keine Rolle spielen. Auch das haben die präsentierten Ergebnisse gezeigt.

²Dies scheint zugleich ein zentraler Einwand gegen die allermeisten Formen deterministischer Theorien in den Wissenschaften zu sein, seien sie kulturell, soziobiologisch, evolutionspsychologisch oder neurophysiologisch begründet. Für die Idee von Wissenschaft ist rationale Argumentation und der Austausch von Gründen zentral. Deterministische Theorien sind damit meiner Meinung nach unvereinbar, wenn man nicht die Idee von Wissenschaft als Ganzes aufgeben möchte.

11.2 Wertorientierungen und soziale Ungleichheit

Die zweite leitende Forschungsfrage galt den Ungleichheitswirkungen von Wertvorstellungen und deren Rolle bei der Weitergabe von sozialen Ungleichheitspositionen von einer Generation an die nächste. Dazu wurde zunächst auf die Frage eingegangen, wie Werte und soziale Ungleichheitspositionen konzeptionell und empirisch miteinander verbunden sind. Nur wenn sich generell ein Zusammenhang zwischen sozialer Lage und individuellen Wertvorstellungen identifizieren lässt, ist es überhaupt sinnvoll, von einem ungleichheitsgenerierenden Effekt von Werten auszugehen.

11.2.1 Über den Zusammenhang von Werten und sozialer Lage

Bei der Betrachtung von Formen sozialer Ungleichheit und deren konzeptioneller wie empirischer Verbindung zu Norm- und Wertvorstellungen (*vgl. Kapitel 4*) wurde auf die herausgearbeitete Selbstentfaltungsdimension der empirischen Werteforschung Bezug genommen und geprüft, inwieweit sich diese eignen, Klassen- und Schichtdifferenzen im Wertehaushalt von Individuen zu beschreiben. Hierzu wurde auf qualitative und quantitative Studien eingegangen und gezeigt, wie Werte zwischen sozialen Schichten divergieren und unter anderem die Verteilung von sozialer Achtung und Zugehörigkeitsgefühlen regeln.

Zusätzlich wurde auf Melvin Kohns Forschungen zu schichtspezifischer Sozialisation eingegangen (Kohn, 1977) und die theoretischen wie empirischen Ähnlichkeiten des Strebens nach Autonomie mit anderen Formen von Selbstentfaltungswerten thematisiert. Kohns Autonomiestreben und Ingleharts Postmaterialismus dienen dabei als Indikatoren für die Werte der Selbstverwirklichung und damit für den Ethos bürgerlicher Mittel- und Oberschichten; Konformität und Materialismus dienen als Indikatoren für den Ethos der Arbeiterschichten. Beispiele aus der Literatur zeigen, dass Selbstgerichtetheit und Postmaterialismus in der Tat stärker in höheren Schichten und Konformität und Materialismus stärker in niedrigeren Schichten vertreten sind (Rokeach, 1973; Inglehart, 1977; Lamont, 1992).

In Anlehnung an Bourdieus Arbeiten zu kultureller Distinktion (Bourdieu, 1987) wurde hier das Konzept moralisch-ethischer Distinktion ausgearbeitet, dass sich im Gegensatz zu ästhetisch-expressiven Werten (Geschmack) auf moralisch-ethische Werte bezieht. Auch wenn Distinktion im ästhetisch-expressiven Sinne die am meisten diskutierte und rezipierte Distinktionsform bei Bourdieu ist, bezieht er sich daneben auf andere Formen distinktiver Präferenzen, die als moralisch-ethische beschrieben werden können. Im Anschluss an Lamont (Lamont, 1992, 2000) wurde erläutert, wie diese moralisch-ethische Präferenzen durch ihre Anwendung auf andere Personen zu moralischen Standards werden, anhand derer soziale Klassen sich voneinander abgrenzen und symbolische Grenzen ziehen. Durch diese Standards wird die Allokation von Respekt und

Anerkennung und letztendlich die Frage der sozialen Zugehörigkeit, von Inklusion und Exklusion geregelt. Inhaltlich sind es zum Beispiel die bürgerlichen Vorstellungen zu individualistischer Selbstverwirklichung, durch die sich höhere Schichten symbolisch-moralisch von der sozialen Konformität der unteren Schichten abgrenzen.

Um festzustellen, inwieweit sich diese theoretischen Erwägungen auch in der gesellschaftlichen Wirklichkeit spiegeln, wurde der Zusammenhang unterschiedlicher Wertkonzeptionen zu Maßen der sozialen Ungleichheit anhand von Daten des ALLBUS aus den Jahren 1982, 1992 und 2000 empirisch untersucht (*Kapitel 8*). Dabei zeigt sich, dass Postmaterialismus und Autonomieorientierung positiv mit der sozialen Lage der Befragten, gemessen mittels des ISEI-Wertes des sozio-ökonomischen Status des ausgeübten Berufs, korrelieren, wobei besonders der Zusammenhang zwischen ISEI und Postmaterialismus mit $r=.416$ hoch ausfällt. In beiden Fällen geht also eine höhere soziale Position mit einer stärkeren Ausprägung postmaterialistischer bzw. selbstgerichteter Werteinstellungen einher. Für postmaterialistische Wertorientierungen ist dieser Zusammenhang zur sozialen Lage zudem auch für 1992 und 2000 zu beobachten (in diesen Jahren wurde Autonomieorientierung nicht mehr erhoben).

Bezogen auf Arbeitswertorientierungen zeigen die Ergebnisse für das Jahr 1982 zwar zunächst keinen Zusammenhang zu Maßen der sozialen Lage wie dem ISEI-Score, sehr wohl aber für die Jahre 1992 und 2000. Demnach scheint es so, dass, ganz entgegengesetzt zur Entkoppelungsthese, der Zusammenhang zwischen Arbeitswertorientierungen und Schichtestufung nicht schwächer, sondern stärker geworden ist.

Es zeigt sich also ein signifikanter Zusammenhang von Postmaterialismus, Autonomieorientierung und Arbeitswerten mit Maßen der sozialen Lage, der über die Zeit hinweg stabil bleibt bzw. sogar zunimmt. Dies spricht insgesamt dafür, dass Klassen- und Schichtzugehörigkeit zwar durchaus einen Einfluss auf die Herausbildung solcher Wertorientierungen besitzen, diese aber gleichzeitig von vielen anderen Faktoren abhängen. Als Ergebnis bleibt dennoch festzuhalten, dass Selbstentfaltungswerte zusätzlich zu ihrer Bedeutung im historischen und kulturellen Vergleich auch eine entscheidende Dimension klassengebundener Wertunterschiede bilden.

11.2.2 Werte als Mechanismus der intergenerationalen Transmission von Ungleichheitslagen

Die Untersuchung der ALLBUS-Daten hat ergeben, dass Werte mit der sozialen Position einer Person zusammenhängen und dass sich zwischen 1984 und 2000 auch keine Abschwächung dieses Zusammenhangs identifizieren lässt. Im Anschluss wurde der Frage nachgegangen, wie der Mechanismus aussieht, der Wertvorstellungen und sozialstrukturelle Merkmale korrelieren lässt. Für gewöhnlich wird in der Literatur der Einfluss der sozialen Position als erklärendes Merkmal für die Herausbildung von Wertvorstellungen herangezogen,

so bei Inglehart (1977), der die materielle Situation zur Zeit der Sozialisation für entscheidend hält, und so auch bei Kohn (1989), der davon ausgeht, dass die wertbehafteten Erziehungsziele der Eltern ihre Arbeitserfahrung im Betrieb widerspiegeln. Das eine Mal läuft der Mechanismus über die Ausstattung mit materiellen Ressourcen in der Kindheit, das andere Mal über persönliche Erfahrungen im Arbeitsprozess. Beide Male jedoch ist die soziale Position ursächlich für die gehaltenen Wertvorstellungen, sodass von einer sozialstrukturellen Bedingtheit der Wertvorstellungen gesprochen werden kann.

Die umgekehrte Wirkrichtung ist jedoch ebenfalls denkbar: Von den Wertvorstellungen zur sozialen Position, und zwar dann, wenn bestimmte Wertorientierungen dazu führen, dass sich Individuen im Prozess der sozialen Mobilität selbst, z. B. bei der Berufswahl, in bestimmte soziale Positionen hinein selektieren (bzw. eine größere Wahrscheinlichkeit besitzen, in der Schicht zu verharren, in die sie hinein geboren wurden). So gesehen ist nicht klar, auf welchen Prozessen der beobachtete Zusammenhang zwischen Selbstentfaltungswerten und sozialer Schichtung in der Gesellschaft beruht: auf Adaption der Werthaltungen an die sozio-ökonomische Situation oder auf Selbstselektion in soziale Schichten basierend auf schichtspezifischen Werthaltungen.

Dabei scheint Kohn in dieser Frage selbst nicht eindeutig festgelegt zu sein. Er geht eindeutig davon aus, dass Erziehungsziele die Arbeitssituation der Eltern widerspiegeln. Dennoch ist zu vermuten, dass das eigentliche Interesse an elterlichen Erziehungszielen in ihren Wirkungen auf die Kinder bestehen. Es liegt zumindest nahe zu fragen, wie Kinder und Jugendliche ihre Berufswahl gestalten, nachdem sie auf eine bestimmte Weise schichtenspezifisch sozialisiert wurden. Daran schließt sich die Hypothese an, dass Heranwachsende, vermittelt über die Erziehungsziele der Eltern, mehr oder weniger unreflektiert nach Berufen streben, die strukturell denen ihrer Eltern ähneln. Die Fähigkeit zu Selbststeuerung, Selbstverantwortung und Autonomie ist entscheidend für Berufe, die Eigenverantwortung und selbständiges Handeln fordern und in denen enge Überwachung seitens der Arbeitgeber nicht möglich ist. Diese Umstände sind tendenziell in Berufen anzutreffen, die mit mehr Verantwortung und größeren Handlungsspielräumen ausgestattet sind und daher tendenziell einen höheren sozialen Status aufweisen. Daran anschließend wurde folgende These formuliert: Der Wunsch, im Berufsleben Verantwortung zu übernehmen und selbständig über Aufgaben und Arbeitsabfolgen entscheiden zu können, lässt Individuen Berufe anstreben, die mit wiederum höheren sozialen Positionen verbunden sind.

Der hier vorgestellte Reproduktionsmechanismus im Kohnschen Sinne entspricht dem Schema sozialstruktureller Reproduktion mittels kultureller Reproduktion, wie er aus Theorien zur Wirkung kulturellen Kapitals bekannt ist (vgl. *Kapitel 6*). Die kulturelle Reproduktion besteht hier aber nicht in der familiären Vererbung und Inkorporierung kulturellen Kapitals, sondern in der familiären Tradierung ethischer Werte und normativer Ansprüche. Auf diese Weise kommt es zu einer Reproduktion sozialer Ungleichheitslagen, die über die Erziehungsziele der Eltern, die an die Kinder vermittelten Werte sowie die Berufswahl der Kinder selbst vermittelt ist. Werte sind damit sowohl Folge als auch Ursache der sozialen

Position, in der sich eine Person befindet.

Zur genaueren Analyse des Einflusses individueller Wertvorstellungen wurde auf die in der Bildungsforschung verbreitete Unterscheidung von primären Ungleichheitseffekten (direkte Effekte der sozialen Positionen der Herkunftsfamilie auf den Bildungserfolg der Kinder) und sekundären Ungleichheitseffekten (Selbstselektion von Heranwachsenden in sozial stratifizierte höhere Bildungswege) eingegangen und vorgeschlagen, die durch Fremdselektion und soziale Schließung (z. B. von institutionellen „Gatekeepern“) entstehenden Ungleichheitswirkungen als tertiäre Effekte zu bezeichnen (*Kapitel 6*). Es wurde untersucht, inwieweit Wertvorstellungen, die der sozialen Lage der Eltern entspringen, Teil der sozialen Herkunft sind, die zur ungleichen Verteilung von Lebenschancen führen.

Bei der empirischen Betrachtung des Prozesses der Statuszuweisung muss eine Vielzahl von Komponenten beachtet werden. Die meisten dieser Komponenten können auf mehrere Arten wirken und kombinieren primäre mit sekundären und tertiären Effekten. So kann die Autonomieorientierung im Sinne Kohns z. B. erstens, die Selbstdisziplin und Fähigkeit zu Gratifikationsaufschub von Heranwachsenden fördern - beides non-kognitive Fähigkeiten, die einem erweiterten Humankapitalbegriff zugeordnet werden können und auf dem Arbeitsmarkt als verwertbare Fertigkeiten gesucht werden. Zweitens variiert der subjektive Wert unterschiedlicher Bildungsabschlüsse auch mit dem individuellen Werthaushalt: Was persönlich als wichtig im Leben gilt, bestimmt auch, was als Nutzen der unterschiedlichen Ausbildungswege empfunden wird und führt so zur Selbstselektion in unterschiedliche Bildungskarrieren. Drittens können Werte auch über Prozesse der Fremdselektion wirken, z. B. indem Lehrer ihre Anerkennung besonders an solche Kinder vergeben, die mit ihnen die gleichen Werte teilen oder in dem am Arbeitsplatz kollidierende Wertauffassungen zwischen Vorgesetzten und Angestellten zur Vorenthaltung beruflicher Chancen führen.

11.2.3 Empirische Befunde zur Rolle von Werten bei der Genese von sozialen Ungleichheiten

In der ersten empirischen Untersuchung zu Arbeitswerten und Berufswahl (*Kapitel 9*) wurden kaum Effekte auf die ungleichheitsrelevanten, vertikalen Berufsunterschiede gefunden. Es lässt sich nur ein eindeutig signifikanter Effekt der Arbeitswertdimensionen an der ersten Schwelle identifizieren: intrinsisch eingestellte Jugendliche zeigen eine höhere Arbeitszufriedenheit in ihrer Ausbildung. Diese entspricht der Hypothese, dass intrinsisch eingestellte Jugendliche stärker auf die Realisierung der eigenen Interessen (also: Selbstentfaltungsmöglichkeiten) achten und so eine höhere Arbeitszufriedenheit erzielen. Allerdings lässt sich dieser Effekt auf die Arbeitszufriedenheit an der zweiten Schwelle nicht mehr identifizieren. Dafür hängt der Berufsstatus nun positiv von der extrinsischen Orientierung ab. Was die Hypothesen bezüglich der zweiten Schwelle der Arbeitsmarktintegration betrifft, ist dies der einzige erwartete Effekt auf den beruflichen Status. Für alle anderen vermuteten Zusammenhänge lassen sich keine Effekte finden, bzw. entspricht dieser im Falle des gefundenen negativen Effekts der

sozialen Orientierung auf den ISEI-Wert des Ausbildungsberufs dem Gegenteil der Erwartungen. Bei der intergenerationalen Weitergabe sozialer Lagen scheinen Arbeitswertorientierungen daher keine besondere Rolle zu spielen.

Daher betrachtete *Kapitel 10* noch einmal den Einfluss kultureller Faktoren auf die Herausbildung und die Vererbung sozialer Ungleichheit, diesmal am Beispiel des Postmaterialismus. Die in dieser Studie betrachteten Hypothesen befassten sich zum Einen mit den direkten Effekten von Postmaterialismus auf den beruflichen Status und zum Zweiten mit sekundären Effekten dieser Variablen als potenzieller Mediatorvariablen in einer Kausalkette zwischen elterlichem und eigenem Berufsstatus.

Dabei lässt sich ein direkter Effekt der Postmaterialismus-Orientierung Jugendlicher auf den beruflichen Status im Alter von 30 Jahren zeigen, auch unter Kontrolle von Variablen der sozialen Herkunft und der besuchten Schulform. Der Einfluss des Postmaterialismus entspricht damit dem Befund von De De Graaf (1988), der einen Zusammenhang zwischen Postmaterialismus und beruflichen Prestigewerten findet. Jedoch nicht nur unabhängig vom familiären Hintergrund, auch als vermittelnde Variable zwischen elterlichem und eigenem Berufsstatus der Untersuchungspersonen, erweist sich Postmaterialismus als sehr einflussreich. Diejenigen Vermittlungseffekte im Modell, die Postmaterialismus als eine Variable einbeziehen, machen zusammen genommen ein Drittel des gesamten Zusammenhangs zwischen elterlichem und eigenem Berufsstatus aus. Sie fallen damit überaus stark aus, gerade auch im Unterschied zur vermittelnden Funktion des Haushaltseinkommens, dem gar keine signifikante Vermittlungsrolle zukommt, und im Vergleich zu kulturellem Kapital, das zwar ebenfalls signifikant, aber weit weniger stark wirkt. Insbesondere der Pfad, der vom elterlichen Berufsstatus über die besuchte Schulform und den Postmaterialismus führt, ist signifikant. Hier zeigt sich zudem, wie verschlungen die Mechanismen sozialer Reproduktion wirken können.

Während sich für Arbeitswerte kein Effekt auf horizontale Ungleichheitsmaße identifizieren ließ, fällt der Effekt für die postmaterialistische Orientierung auf den beruflichen Status deutlich aus. Hier zeigt sich also der erwartete Zusammenhang zwischen einer auf Selbstentfaltung ausgerichteten Wertorientierungen und der Übernahme höherer Statuspositionen. Dieser wirkt sowohl unabhängig von sonstigen individuellen Merkmalen als eigenständiger Faktor, als auch als vermittelnder Faktor zwischen dem Status der Eltern dem eigenen beruflichen Status. Dieses Ergebnis bestätigt so auch die Hypothese, wonach Werte (und insbesondere Selbstentfaltungswerte) eine eigenständige Rolle bei der Vererbung sozialer Ungleichheit spielen.

11.2.4 Einschränkungen hinsichtlich der Befunde zur zweiten Forschungsfrage

Die zweite Studie zu Postmaterialismus und Statuserwerb war begrenzt durch die Kovariaten, die zur Kontrolle konfundierender Variablen zur Verfügung stehen. Insbesondere bei einer Untersuchung, die sich thematisch im Forschungsfeld

zu primären und sekundären Bildungseffekten bewegt (*siehe Kapitel 6*), wäre ein Maß kognitiver Leistungsfähigkeit bzw. zumindest schulischer Leistungen wünschenswert. In den letzten Jahren sind verstärkt Persönlichkeitsmerkmale und kognitive Fähigkeiten wie das Intelligenzkonzept in den Mittelpunkt auch soziologischer Forschung zur Erklärung der Herausbildung von sozialer Ungleichheit gerückt. Dort stellt sich die Frage, inwieweit diese Faktoren mit kulturellen Faktoren wie etwa kulturellem Kapital zusammenwirken bzw. die Effekte kultureller Faktoren konfundiert sind durch Persönlichkeitsmerkmale und kognitive Fähigkeiten. Auch alternative, stärker soziologisch ausgerichtete Konzepte, wie z. B. Sozialkapital konnten in den vorangegangenen Modellen leider nicht berücksichtigt werden. Hier können Wechselwirkungen vorliegen, die bei Nichtberücksichtigung zu verzerrten Schätzergebnissen führen.

Bei der Betrachtung der Ergebnisse ist auch zu beachten, dass die Möglichkeit von Verzerrungen der Stichprobe nicht ausgeschlossen werden kann. Die Gefahr der Verzerrung aufgrund eines selektiven Ausfallprozesses ist in Panelstudien immer präsent. Gleichzeitig wird nicht für alle hier betrachteten Jugendlichen der Eintritt in den Arbeitsmarkt tatsächlich beobachtet, selbst wenn sie immer noch Teil der SOEP-Stichprobe sind. Gerade für den ersten Untersuchungszeitraum Mitte der 80er Jahre gilt, dass die Arbeitsbeteiligung von Frauen noch deutlich geringer ausgefallen ist als für Männer. Die Arbeitsmarkt-beteiligung ist nun möglicherweise selbst abhängig von den hier untersuchten erklärenden Variablen und dies kann ebenfalls zu Verzerrung der Ergebnisse führen.

Schließlich ist zur Spezifizierung des Strukturgleichungsmodells anzumerken, dass dieses weitgehend auf theoretischen Annahmen beruht; nicht alle möglichen Modellvarianten wurden gegeneinander getestet.³ Gleichzeitig ist das Modell sehr großzügig ausgelegt, in dem Sinne, als dass sehr viele Pfade zwischen den einzelnen Variablen ins Modell aufgenommen werden und möglichst viele Modellvariationen abdeckt. In Anbetracht der relativen großen Anzahl von verwendeten Variablen kann allerdings nie ausgeschlossen werden, dass auch ein anderes Modell, bei dem die Pfade zwischen den Variablen anders bestimmt werden, ebenfalls auf die Daten passt.

Ebenso haben die hier geschätzten Modelle die Wertvorstellungen und das kulturelle Kapital der Eltern außen vor gelassen. Eine interessante Erweiterung der vorliegenden Modelle bestünde somit darin, diese Charakteristika der Eltern ebenfalls in das Modell aufzunehmen und die gesamte Kausalkette der Reproduktion sozialer Lagen über den Mechanismus der Reproduktion kultureller Merkmale in einem Modell zu schätzen.

Interessant sind ebenfalls die historischen Entwicklungen der betrachteten Zusammenhänge. Die hier vorgelegten Ergebnisse beziehen sich u. a. auf gepoolte Daten der Jahre 1984 bis 1986 und 1996. Die Frage, inwieweit und ob diese

³Die Testung unterschiedlicher Modelle gegeneinander führte außerdem häufig zu Konvergenzproblemen bei der Schätzung. Dies ist auf die Komplexität des geschätzten Modells und der besonderen Spezifizierung des Messmodells zurückzuführen, wobei dem Wunsch eines möglichst schlichten Modells für die empirischen Schätzung stets die theoretische Notwendigkeit der Einbeziehung weiterer Kovariaten entgegensteht.

Ergebnisse auch für den heutigen Statuserwerbsprozess unter veränderten makroökonomischen und institutionellen Bedingungen, wie z. B. Globalisierung und Flexibilisierung des deutschen Arbeitsmarktes, gültig sind, muss offen bleiben. Dies gilt auch für die Frage, ob sich der Einfluss postmaterieller Wertorientierung auf die Berufswahl über die Zeit verändert. Um diese Frage zu beantworten, wäre es notwendig, neuere Daten zu nutzen und Kohortendifferenzen mit in die Modelle einzubeziehen. Außerdem wäre es interessant, den Einfluss von Postmaterialismus auf Bildungsentscheidungen, die dem Arbeitsmarkteintritt meist vorgelagert sind, genauere Beachtung zu schenken. Hier bietet sich zum Beispiel die Entscheidung, ob Gymnasiasten nach dem Abitur eine Berufsausbildung oder ein Studium wählen, als Untersuchungsobjekt an, um den Prozess der Formierung sozialstruktureller Unterschiede genauer fassen zu können.

11.3 Zusätzliche Befunde zur gesellschaftlichen Individualisierung

Jenseits der beiden zentralen Forschungsfragen ergaben sich in dieser Arbeit weitere interessante Befunde. Diese betreffen erstens die in der Soziologie weit verbreitete Individualisierungsthese, auf die im Verlauf der Arbeit immer wieder Bezug genommen wurde, sowie zweitens unterschiedliche Wirkmechanismen und Einflussfaktoren bei der intergenerationalen Transmission sozialer Ungleichheitslagen. Diese werden im Folgenden kurz skizziert.

11.3.1 Individualisierung

Ein in der Arbeit immer wieder behandeltes Thema ist der gesellschaftliche Individualisierungsprozess. Darunter wird eine Entwicklung der Auflösung traditioneller Muster sozialer Ordnung und der Vervielfältigung individueller Handlungsoptionen verstanden, die mit Veränderungen subjektiver Erwartungen und Einstellungen einhergehen. Es wurde argumentiert, dass es sich bei dem von Inglehart und anderen beschriebenen gesellschaftlichen Wertewandel und dem von Beck konstatierten Individualisierungsprozess um zwei Seiten der gleichen Medaille handelt: Die gesellschaftliche Ausbreitung postmaterialistischer Selbstentfaltungswerte korrespondiert mit Veränderung des Lebenslaufregimes, der Pluralisierung von Familienformen und der Entstandardisierung des Arbeitslebens auf der strukturellen Ebene.

In gewisser Weise bildet die Individualisierungsthese damit sogar die theoretische Grundlage dieser Arbeit: Nur wenn individuelles Handeln nicht vom Korsett sozial-struktureller Determinanten bestimmt ist und individuelle Gestaltungsspielräume beim Aufbau der eigenen Biografie existieren, nur dann können Vorstellungen eines guten Lebens, wie sie sich in individuellen Wertvorstellungen verkörpern, einen Einfluss auf Lebenslaufentscheidungen haben. Die gesellschaftliche Individualisierung sollte so den Effekt von Werten auf das

Handeln verstärken, da sie mit wachsenden individuellen Handlungsspielräume einhergeht.

Dies kann anhand der Überlegungen zum Berufswahlprozess veranschaulicht werden. Nur insofern gestiegene Freiheitsgrade eine individuelle Berufswahl überhaupt erst ermöglichen, kann von einer Wahl im engeren Sinne gesprochen und ein Einfluss von Wertorientierung auf diese Entscheidung vermutet werden. Gerade hier zeigt sich die Verbindung von sozialer Struktur und individueller Handlung; die Berufswahl entspricht der subjektiven Seite des Statuserwerbsprozesses, in dem individuelle Entscheidungen und Wahrnehmungen gleichzeitig sozialstrukturelle Muster voraussetzen und nach sich ziehen.⁴

Auch auf die Betrachtung der Formen sozialer Ungleichheiten hat der Individualisierungsdiskurs sich ausgewirkt. Anfang der 80er Jahre hat Beck die Bedeutung von Klassen und Schichten sowie von hierarchischen Strukturmerkmalen für die Sozialstrukturanalyse insgesamt in Frage gestellt (Beck, 1983). Dabei geht er keineswegs davon aus, dass sich die sozialen Unterschiede, gemessen an Schicht- und Klassenindikatoren, real nivelliert hätten. Der entscheidende Punkt für ihn ist, dass die "objektive" Klassen- und Schichtzugehörigkeit für die darunter verfassten Menschen keine Ansatzpunkte für Selbst- und Fremdentifikation mehr darstellten. Klasse "an sich" sei sehr wohl noch vorhanden, aber das soziale Bewusstsein bliebe von der Klassen- und Schichtzugehörigkeit unberührt.⁵

Dies ist die sogenannte Entkoppelungsthese, nach der subjektive Mentalitäten, wie sie in sozialen Milieus und Lebensstilen zum Tragen kommen, sich zunehmend unabhängig von hierarchischen Merkmalen der Sozialstruktur entwickeln. Klassen und Schichtkonzepte betonen vertikale Ungleichheiten, Milieus und Lebensstile eher horizontale Ungleichheitsrelationen. Es wurde deshalb zum Einen die Frage erörtert, inwieweit Milieus und Lebensstile durch Klassen- und Schichtzugehörigkeit bedingt sind, und zum Anderen, inwieweit sich eine Entkoppelung zwischen beiden empirisch tatsächlich feststellen lässt. Dabei wurde deutlich, dass der Zusammenhang zwischen Werten und Sozialstruktur, gerade im Rahmen der Forschung zur Entkoppelungsthese, zu wenig diskutiert wird.

Allerdings zeigt eine Sichtung entsprechender Studien, dass eine eindeutige Loslösung der sozialen Identitäten, sowie des Freizeit-, Konsum- und Wahlverhaltens von vertikalen, "alten" Sozialstrukturmerkmalen nicht beobachtet werden kann (vgl. Mayer & Blossfeld, 1990, S. 311). Im Gegenteil, die meisten Studien wei-

⁴Dieser Prozess spiegelt sich auch in der Entwicklung der soziologischen Betrachtung des Berufseinmündungsprozesses, die sich zunächst stark auf die strukturellen Determinanten konzentrierte, seit den 70er Jahren aber verstärkt die subjektive Seite des Wahlprozesses in den Blick nimmt (vgl. Kapitel 3.2). In diesem Zusammenhang ist es interessant zu sehen, dass Beck zunächst zu Fragen der Berufssoziologie gearbeitet hat.

⁵Aus einer ganz ähnlichen Motivation heraus hat Inglehart seine Forschungen zum Wertewandel angestoßen. Forschungsinteresse war die Erklärung des Wahlverhaltens basierend auf der Annahme, dass die Erklärungskraft sozialstruktureller Merkmale wie Klasse und Schicht für das Wahlverhalten zunehmend geringer wird (Inglehart, 1977). Stattdessen postuliert Inglehart neue, postmaterialistische Werte als entscheidend für das Aufkommen neuer Politikinhalte, die sich auf soziale und ökologische Fragen konzentrieren. Auch Inglehart geht demnach von einer Trennung von sozialstruktureller Lage auf der einen und Werten und Wahlverhalten auf der anderen Seite aus.

sen auf eine Konstanz dieses Zusammenhangs hin; nur für bestimmte Aspekte (Ungleichheitseinstellungen, Konsumgüter, Wahlverhalten in einzelnen Ländern) findet die Entkoppelungsthese eine Bestätigung. Von einem einheitlichen Prozess der Entkoppelung kann also nicht ausgegangen werden.

Damit bleibt es eine Frage der empirischen Forschung, ob sich der Zusammenhang von Werten mit Klassen und Schichten im Zeitverlauf verändert oder nicht. Zur Untersuchung dieser Frage wurden ALLBUS-Daten der Jahre 1982, 1992 und 2000 herangezogen (*Kapitel 8*). Für postmaterialistische Wertorientierungen ist der Zusammenhang zur sozialen Lage über alle drei Zeiträume hinweg zu beobachten. Auch ist von einer Abnahme dieses Zusammenhangs angesichts der beobachteten Korrelationen nicht auszugehen. Bezogen auf Arbeitswertorientierungen zeigen die Ergebnisse zwar zunächst für das Jahr 1982, das in den Zeitraum fällt, in dem Beck die Individualisierungsthese zuerst formulierte, keinen Zusammenhang zwischen diesen Ergebnissen und Maßen der sozialen Lage wie dem ISEI-Score oder den EGP-Klassen. Dieser Zusammenhang lässt sich dagegen für die Jahre 1992 und 2000 nachweisen. Demnach scheint es so, dass der Zusammenhang zwischen Arbeitswertorientierungen und Schichteinstufung nicht schwächer sondern stärker geworden ist.⁶

In dieser Untersuchung sprechen die Befunde klar gegen die Entkoppelungsthese, interpretiert als die schwächer werdende Prägekraft hierarchischer Merkmale der Sozialstruktur auf subjektive Werte und Einstellungen. Entgegen der Annahme der Individualisierungshypothese ließ sich kein Rückgang der sozialstrukturellen Prägung von Wertorientierungen identifizieren. Im Gegenteil, der Zusammenhang zwischen sozialstrukturellen Merkmalen und Selbstentfaltungswerten (der subjektiven Seite der Individualisierung), ist deutlich ausgeprägt und in der Zeit stabil. Insofern ist nicht ein unverbundenes Nebeneinander von „alten“ und „neuen“ Ungleichheiten zu konstatieren, sondern eine direkte Verbindung zwischen beiden; die Abkehr von der Betrachtung vertikaler Unterschiede erscheint nicht gerechtfertigt. Der Wertewandel und das Aufkommen des Wunsches nach Selbstverwirklichung bekommt somit eine ironische Note: Die scheinbare Loslösung von schichtgebundenen Identitäten in der Form subjektiver Individualisierung bleibt ironischerweise selbst an soziale Ungleichheitspositionen gebunden.

Mit den Überlegungen über den Zusammenhang von sozialer Ungleichheit und Werten ist ein noch tiefer greifendes Problem berührt, wenn man annimmt, dass in die Definition von sozialen Ungleichheiten selbst Wertungen einfließen (vgl. Hradil, 1999). Sicherlich werden materielle Ungleichheiten in Einkommen, Vermögen und elementaren Lebensbedingungen bei jeder Betrachtung sozialer Ungleichheit immer eine wichtige Rolle spielen. Allerdings hat die Debatte über die „neuen sozialen Ungleichheiten“ durchaus bewirkt, dass der Fokus bei der Betrachtung sozialer Ungleichheit sich gewandelt hat und zunehmend versucht wird, klassische Ungleichheitsmaße durch weitere, subjektive Maße zu ergän-

⁶Spekulieren ließe sich, dass es Anfang der 80er Jahre nur zu einem vorübergehenden Verschwinden dieses Zusammenhangs kam, der so für die Jahrzehnte zuvor unwahrscheinlich ist. Dafür fehlen allerdings Vergleichsdaten aus dem ALLBUS, da dieser erst seit 1980 erhoben wird.

zen. Ein frühes Beispiel ist der Vorschlag von Dahrendorf (1979), insbesondere Lebenschancen zu betrachten, die in seiner Definition materielle und ideelle Komponenten verbindet. Das aktuell prominenteste Beispiel ist hier der Ansatz zu Verwirklichungschancen („capabilities approach“, Sen, 1980; Sen & Nussbaum, 1993; Nussbaum, 2003), aus dem sich nicht zuletzt auch Überlegungen speisen, wie gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt nicht allein an wirtschaftlichem Wachstum, sondern auch an Maßen der ökologischen und sozialen Entwicklung definiert und gemessen werden kann. Dabei ist z. B. interessant zu beobachten, wie inzwischen Philosophen davon ausgehen, dass gesamtgesellschaftliche Gerechtigkeitsvorstellungen nicht abstrakt allein durch theoretische Betrachtung ethischer Prinzipien gewonnen werden können, sondern der Rückbindung an die alltäglichen Gerechtigkeitsvorstellungen und die Werte der allgemeinen Bevölkerung bedürfen.⁷ Diese skizzenhaften Überlegungen sprechen dafür, dass über die Definition von sozialer Ungleichheit nicht über den Köpfen der von ihr Betroffenen entschieden werden kann, sondern unter Berücksichtigung des von ihnen Gewollten und Gewünschten geschehen muss. Zur Bestimmung von Maßen sozialer Ungleichheit bieten sich daher mehrdimensionale Schichtungskonzepte an, die die Verfügung über unterschiedliche Ressourcen wie etwa Bildung, Einkommen oder kulturelle Kompetenzen kennzeichnen. Die Bestimmung der in Frage kommenden Ressourcen sollte mittels des Begriffs der Lebenschancen, d. h. der Chance, vernünftige Lebenspläne verwirklichen zu können, näher zu bestimmen versucht werden. Gesellschaftliche Ressourcen, die im Allgemeinen zur Gewährung von Lebenschancen und zur Verwirklichung von Lebensplänen nützlich erscheinen, sollten prinzipiell bei der Bestimmung sozialer Lagen eine Rolle spielen. Durch die konzeptionelle Rückkopplung an die vernünftigen Lebenspläne der Individuen wäre zugleich der Anschluss an deren Wertvorstellungen, die sich in Lebensplänen niederschlagen, gewährleistet.⁸

Schließlich stellt sich die Frage, wie der Individualisierungsprozess in der Zukunft weiter voran schreiten wird. Ausgehend von der Diagnose der Wertesynthese, die sich für Jugendliche und junge Erwachsene belegen lässt (Hurrelmann & Deutschland, 2002), ist zu fragen, wie sich der subjektive Individualisierungsprozess weiter entwickelt. Es zeigte sich, dass bei Jugendlichen kein absoluter Gegensatz zwischen diesen beiden Polen, operationalisiert über intrinsische und extrinsische Arbeitswerte, mehr zu beobachten ist. Vielmehr scheint es so, als ob Selbstverwirklichung zu einer gesamtgesellschaftlichen Norm geworden ist, die sogar Eingang in die Führungspraxis von Unternehmen gefunden hat (Boltanski & Chiapello, 2003). Aus dem Wunsch nach Ausbruch aus gesellschaftlich festge-

⁷Vgl. dazu die Überlegungen von Honneth (2010b) und die Ausführungen von Rawls (1979) über das sogenannte „Überlegungsgleichgewicht“ („reflective equilibrium“) zwischen theoretischen Erwägungen und dem moralischen Empfinden der Allgemeinheit. Dabei interpretieren sich die theoretisch-moralischen Überlegungen einerseits und die moralischen Alltagsurteile gegenseitig, bis es zu einem Gleichgewicht zwischen beiden kommt. Dies führt zu einer gegenseitigen Beeinflussung und reflexiven Anpassung von theoretischer Moral und Ethik und dem normativen Alltagsverstand der Gesellschaftsmitglieder.

⁸Dieser Gedanke knüpft an die Definition verteilungsrelevanter Güter bei Rawls (1979) an. Für empirische Untersuchungen wird man Vereinfachungen vornehmen müssen, um die gesellschaftliche Komplexität modellhaft zu reduzieren.

legten Bahnen und dem Wunsch nach der individuellen Gestaltung der eigenen Biografie scheint ein gesellschaftlicher Anspruch zu werden, dessen Erfüllung die Individuen unter eine ganz neue Form von Druck setzt (vgl. Honneth, 2010a). Insofern ist die individuelle wie gesellschaftliche Bedeutung von Selbstverwirklichung und von Selbstentfaltung selbst einem historischen Wandel unterlegen. Es wird spannend sein zu beobachten, ob und wie diese Entwicklung auf die Sozialstruktur zurück wirkt.

11.3.2 Werte, kulturelles Kapital und materielle Ressourcen

Ein weiterer Aspekt dieser Arbeit war die Untersuchung der Frage, inwieweit die Vererbung sozialer Ungleichheitspositionen auf die Ungleichverteilung materieller Ressourcen, wie z. B. das elterliche Einkommen, zurückzuführen ist, oder auch auf andere Elemente wie kulturelle Prägungen, Werte und Einstellungen. Im Anschluss an Ideen Bourdieus zur sozial-strukturellen Reproduktion mittels kultureller Reproduktion (Bourdieu, 1987, 1990b) und den Einfluss kulturellen Kapitals beim Bildungs- und Berufserfolg, wurde in dieser Studie die Rolle von genereller Wertorientierung am Beispiel von Selbstentfaltungswerten betrachtet. Wertorientierungen wurden dabei als ein mit kulturellem Kapital verwandter, aber distinkter Faktor bei der Transmission von Ungleichheitslagen vorgeschlagen. Die Ergebnisse dieser Arbeit sprechen dafür, Werten bei der Untersuchung des Statuserwerbsprozesses eine eigenständige Rolle beizumessen, zusätzlich zu in diesem Zusammenhang bisher hauptsächlich betrachteten Konzepten wie kulturelles oder soziales Kapital.

In der Literatur zu klassen- und schichtenspezifischen Bildungsunterschieden ist die sogenannte Breen-Goldthorpe-These in den letzten Jahren sehr einflussreich gewesen, die sich genau gegen den Einfluss kultureller Faktoren bei der Herausbildung solcher Ungleichheiten richtet. Nach Breen & Goldthorpe (1997) basieren soziale Divergenzen bei der Bildungsbeteiligung statt dessen auf nach Klassen und Schichten variierenden Kosten-Nutzen-Kalkülen. Zudem argumentieren sie, dass der Nutzen eines sozialen Aufstiegs nicht gleichgewichtig ist mit den Kosten eines sozialen Abstiegs. Es ist nicht unbedingt sozialer Aufstieg und die Verbesserung des sozialen Status der Kinder, sondern die Angst eines sozialen Abstiegs, der die Bildungswahl entscheidet (relative Risikoaversion). Aufbauend auf diesen Überlegungen argumentieren Breen und Goldthorpe gegen den Einfluss kultureller Faktoren auf die Entstehung von Bildungsungleichheiten und Statusunterschieden. Ein Ziel dieser Arbeit war es daher auch, die relativen Beiträge materieller Ressourcen (als Indikator für Kosten-Nutzen-Kalküle) und kulturellen Faktoren (Werten und Formen des kulturellen Kapitals) zu vergleichen.

In der Untersuchung über den Berufseinstieg 17jähriger seit dem Jahr 2000 (*Kapitel 9*) wurde der Einfluss von familiären materiellen Ressourcen, gemessen am Haushaltseinkommen, mit den Effekten familiären kulturellen Kapitals und den Arbeitswertorientierungen der Jugendlichen verglichen. Als Indikator für

familiales kulturelles Kapital diene die Anzahl der Bücher im Haushalt. Zudem wurden als Proxies für einen Erziehungsstil der konzertierten Kultivierung ein unterstützender Erziehungsstil sowie die Einmischung in schulische Angelegenheiten seitens der Eltern verwendet.

Diese Indikatoren des kulturellen Kapitals der Eltern erwiesen sich als wenig einflussreich. Immerhin führt eine höhere Anzahl der Bücher im Haushalt an der zweiten Schwelle des Berufseintritts dazu, dass Jugendliche signifikant seltener im Produktions- Fertigungsbereich arbeiten. Abgesehen davon wirkt sich dieser Indikator allerdings entgegen der Hypothese sogar negativ auf den beruflichen Status des Ausbildungsberufs aus. Versuche zur konzertierten Kultivierung der Kinder seitens der Eltern über einen unterstützenden Erziehungsstil führen zumindest an der ersten Schwelle des Berufseintritts zu einem höheren beruflichen Status des Ausbildungsberufs. Dieser Effekt zeigt sich an der zweiten Schwelle jedoch nicht mehr. Elterliche Unterstützungsleistungen im Bereich Schule, als Indikator einer konzertierten Kultivierung der Kinder, zeigten gar keine Effekte. Das Haushaltseinkommen als materielle Ressource hatte hingegen einzig einen signifikanten Effekt auf die Arbeitszufriedenheit an der ersten Schwelle des Berufseinstiegs, nicht jedoch auf Einkommen oder Berufsstatus. An der zweiten Schwelle zeigte das Haushaltseinkommen ebenfalls keinen Effekt. Insgesamt erweist sich vor allem die besuchte Schulform als einflussreich. Dies dürfte darauf hindeuten, dass der familiäre Hintergrund der Eltern sich wenn, dann bereits bei der Wahl der Schulform auswirkt. Anschließend fällt der Effekt des sozialen Hintergrunds nur gering aus.

In der zweiten empirischen Untersuchung, die den Staterwerbprozess bis zum Alter von 30 Jahren nachzeichnet, wurde Postmaterialismus als eine für den Staterwerbprozess wichtige Wertorientierung und als zusätzlicher kultureller Faktor neben dem häufig verwendeten Konzept des kulturellen Kapitals präsentiert. Die Erklärungskraft dieser beiden Konzepte hinsichtlich der Transmission sozialer Ungleichheiten wurde verglichen. Zudem wurden die Stärke der Effekte kultureller Faktoren im Gegensatz zu materiellen Ressourcen betrachtet.

Als Indikator für kulturelles Kapital wurde die Häufigkeit des Besuchs kultureller Veranstaltungen verwendet. Hier zeigt sich insgesamt ein Einfluss von Werten und kulturellem Kapital und zwar unabhängig vom beruflichen Status der Eltern, der Schulform und der materiellen Situation zu Hause. Dagegen weist das elterliche Haushaltseinkommen keinen eigenen Einfluss auf den Staterwerbprozess der Jugendlichen auf.

Der Indikator für kulturelles Kapital hat wie erwartet einen eigenständigen signifikanten Einfluss auf den beruflichen Status im Alter von 30 Jahren. Verglichen mit der Referenzkategorie „sehr selten“ weisen Jugendliche mit gelegentlichem Besuch kultureller Veranstaltungen höhere ISEI-Werte im Alter von 30 auf und Jugendliche, die kulturelle Veranstaltungen regelmäßig besuchen liegen noch einmal darüber.

Ebenfalls signifikant fällt der indirekte Gesamteffekt der kulturellen Aktivitäten aus, und das obwohl von den einzelnen Pfaden, in denen kulturelle Aktivitäten vorkommen, keiner auf dem 5 %-Niveau signifikant ist. Allerdings fällt der Effekt

deutlich geringer als derjenige des Postmaterialismus und trägt nur etwa 11 % zum Gesamteffekt bei. Betrachtet man dazu die standardisierten Koeffizienten, ist der Einfluss des jugendlichen Postmaterialismus größer als der des kulturellen Kapitals.

Die Ergebnisse zum direkten und vermittelnden Effekt des Postmaterialismus wie des kulturellen Kapitals sprechen daher gegen die These, dass kulturelle Faktoren keinen entscheidenden Faktor bei der Erklärung von Statusunterschieden spielen und diese allein durch Unterschiede in materiellen Ressourcen und relativer Risikoaversion erklärt werden können (Breen & Goldthorpe, 1997). Ganz im Gegenteil findet diese Arbeit, dass rein materielle Ressourcen nur einen geringen Beitrag zur Erklärung sich herausbildender Statusunterschiede im Staterwerbprozess spielen. Zugleich sprechen die Ergebnisse dieser Untersuchung dafür, dass Wertorientierungen als ein wichtiger kultureller Faktor zur Erklärung von Staterwerbprozessen neben kulturellem Kapital berücksichtigt werden sollten. Die hier vorgelegten empirischen Belege sprechen damit klar gegen die sogenannte Breen-Goldthorpe These, um so mehr, als dass der Einfluss materieller Ressourcen insgesamt gering ausfällt.

Allerdings ist zu beachten, dass die Messung kulturellen Kapitals anhand einer dreistufigen Angabe zur Regelmäßigkeit des Besuchs kultureller Veranstaltungen im Vergleich zur Messung des Postmaterialismus sehr grob ausfällt. In Anbetracht der groben Messung kulturellen Kapitals sind die gefundenen Effekte erstaunlich stark und lassen darauf schließen, dass diese bei einer genaueren Messung noch größer ausfallen würden. Für einen genauen Vergleich des relativen Einflusses von kulturellem Kapital und genereller Werteinstellungen im Staterwerbprozess ist daher eine genauere Messung beider Konzepte unabdingbar.

Gleichzeitig muss erwähnt werden, dass die Wirkmechanismen, mittels derer Werte auf Stratifikationsprozesse Einfluss nehmen, in dieser Arbeit aufgrund des Fehlens geeigneter Messinstrumente nicht mit der nötigen Detailtiefe betrachtet werden konnten. Zum Einen sind Werte als handlungsleitend anzusehen und wirken so z. B. über Selbstselektion in bestimmte Bildungswege hinein (d. h. als sekundäre Ungleichheitseffekte im oben beschriebenen Sinne). Zum Anderen, kann der Effekt von Werten auch über die Reaktionen des sozialen Umfelds vermittelt sein, wenn z. B. institutionelle „Gatekeeper“ divergierende Wertvorstellungen durch das Vorenthalten von sozialen Ressourcen negativ sanktionieren (d. h. eine Fremdselektion im oben beschriebenen Sinne tertiärer Ungleichheitseffekte stattfindet). Um diese Wirkmechanismen genau trennen und ihre relative Wichtigkeit einschätzen zu können, sind weitere Forschungen notwendig, die im Zweifelsfall auch die Erhebung geeigneter Daten notwendig machen. Vergleichende Studien über den gleichzeitigen Einfluss von Werten, kulturellem Kapital und materiellen Ressourcen sollten durchgeführt werden, um die relative Stärke der beiden Einflussfaktoren abschätzen zu können.

11.4 Werte, Politik und die Legitimität sozialer Ungleichheit

Wenn Werte und soziale Ungleichheitslagen wirklich auf solch enge Weise miteinander verknüpft sind, wie in dieser Arbeit dargelegt wurde, stellt sich die Frage, was dieser Zusammenhang für die politische Bewältigung sozialer Ungleichheiten bedeutet. Es gehört zur Aufgabe von Politik, die Lebensbedingungen aller Gesellschaftsmitglieder zu verbessern, auf die faire Verteilung von Chancen zu achten und zu große Ungleichverteilungen gesellschaftlicher Reichtümer zu vermeiden (Rawls, 1979). Gleichzeitig muss sich Politik dabei am Willen der Bevölkerung zu orientieren, um dem Einzelnen größtmögliche Freiheitsspielräume zu gewähren (Habermas, 1998). Politik ist damit ausführendes Organ des Willens der Bürger, der sich unter anderem in Wahlen manifestiert, und hat selbst nicht darüber zu entscheiden, was Bürger wollen sollen. Diese Punkte müssen bei der Bekämpfung illegitimer Ungleichheitslagen berücksichtigt werden.⁹

Ohne eine fundierte Kenntnis der Ursachen sozialer Ungleichheit ist die Entwicklung geeigneter politischer Programme und Interventionsmethoden zum Abbau sozialer Ungleichheit nicht möglich. Daher ist es notwendig, jene Mechanismen zu studieren, über die soziale Benachteiligungen von einer Generation an die nächste weitergegeben werden. In diesem Zusammenhang wurde hier die Rolle thematisiert, die Wertvorstellungen bei der intergenerationalen Transmission sozialer Ungleichheit spielen. Insofern die empirischen Ergebnisse dieser Studie für die Relevanz von Werten für Lebenslaufentscheidungen und die Herausbildung sozialer Ungleichheitslagen sprechen, so schließen sich daran theoretisch interessante und ethisch schwierige Fragen an. Erstens müsste geklärt werden, ob Politik die Wertvorstellungen der Bevölkerung und insbesondere von Jugendlichen beeinflussen darf. Zweitens wäre zu erörtern, ob es Politik überhaupt möglich ist, auf den Wertehaushalt von Jugendlichen und Erwachsenen Einfluss zu nehmen, um auf diese Weise soziale Ungleichheiten zu verringern.

Wie Kapitel 2 argumentiert, sind generelle Werte einfachen Präferenzen vorgelegt und können als willensbildend und handlungsleitend angesehen werden. Werte bilden so gesehen den Inhalt und die Grundlage des individuellen Wollens. Sie sind Teil der persönlichen Identität und dienen als Basis für Urteile über das eigene Handeln wie das anderer. Daraus ergibt sich folgendes Problem für Politik: Wenn Werteunterschiede die Ausprägung sozialer Ungleichheiten begünstigen, könnte dieser Umstand dahin gehend interpretiert werden, dass diese Ungleichheiten dem Wollen der betroffenen Personen entspringen - dass es sich dabei also um „gewollte“ Ungleichheiten handelt. Das könnte weiter bedeuten, dass die den Wertunterschieden entspringenden sozialen Ungleichheitspositionen eine automatische Legitimation erfahren, weil sie dem eigenen Handeln der betroffenen Personen entspringen. Oder anders formuliert: Wenn die soziale Positionierung den Werten und Wünschen der Betroffenen entspricht - also

⁹Diese Aussage muss insofern qualifiziert werden, als dass es zum grundgesetzlichen Auftrag der Parteien gehört, den politischen Willen der Bürger mitzubestimmen (Art. 21 GG (1) „Die Parteien wirken bei der politischen Willensbildung des Volkes mit“).

Folge ihrer individuellen Wahl ist - kann dann noch von sozialen Ungleichheiten gesprochen werden, denen politisch begegnet werden muss? Oder muss Politik solche Ungleichheitspositionen nicht als legitim anerkennen?

Die Möglichkeit zur Verwirklichung der eigenen Vorstellungen eines guten Lebens, wie sie sich im Wertehaushalt eines Individuums widerspiegelt, entspricht der freien Entfaltung der Persönlichkeit, die grundgesetzlichen Schutz genießt. Weltanschauliche Neutralität gehört zu den Grundlagen moderner Demokratien, die in das Privatleben von Individuen so wenig wie möglich eingreifen sollten. Deshalb sollte Politik nicht versuchen, aktiv in die Wertvorstellungen der Bürger einzugreifen.¹⁰

Obwohl diese Überlegung richtig ist, müssen soziale Ungleichheitspositionen, die sich aus den wertbasierten Handlungen der Bürgerinnen und Bürger ergeben, trotzdem nicht automatisch hingenommen werden. Allerdings ist zu beachten, dass bei jeder politischen Einflussnahme die persönliche Autonomie der Bevölkerung gewahrt bleiben muss. Politische Einflussnahme auf die Werte der Menschen und Bürger kann und darf keine „externe“ sein. Damit ist gemeint, dass Politik nicht versuchen darf, manipulativ in den Wertehaushalt der Bürgerinnen und Bürger einzugreifen, selbst wenn dies scheinbar zu ihrem Wohle und zum Abbau sozialer Ungleichheiten geschieht. Dennoch kann auch Politik auf die normativen und werthaltigen Einstellungen der Bevölkerung einwirken, allerdings nur als Aufforderung zur Klärung der eigenen Präferenzen, sozusagen als immanent verfahrenende Kritik, deren Ausgang jedoch den Bürgern selbst überlassen werden muss. Dies soll an den Beispielen nicht-intendierter Nebenfolgen von Wertentscheidungen und der Selbstwidersprüchlichkeit persönlicher Wertüberzeugungen erläutert werden.

Im ersten Fall zeigen sich die Ungleichheitseffekte von Wertorientierungen in nicht-intendierte Nebenfolgen von wertgeleiteten Lebenslaufentscheidungen. Entscheidende Bedeutung kommt hier der Frage zu, ob z. B. ein mit niedrigem Einkommen verbundener Beruf ganz bewusst gewählt wird, weil er große Entfaltungsspielräume bietet. Wenn dies nicht der Fall ist, könnte eine Interventionsmöglichkeit darin bestehen, von öffentlicher Seite im Rahmen der staatlichen Berufsberatung auf mögliche negative Effekte eines gewählten Karriereweges hinzuweisen, um bei der Berufswahl größtmögliche Transparenz hinsichtlich zukünftiger Nebenfolgen herzustellen. Auf diese Weise könnte Politik versuchen, die Ungleichheitseffekte von Werten abzufedern, ohne in die Autonomie der privaten Subjekte bezüglich ihrer individuellen Lebensführung einzugreifen. Diese Form der (Selbst-)Kritik stellt noch keinen Eingriff in den Werthaushalt der Bürgerinnen und Bürger selbst dar.

Es können aber auch direkte Wertänderungen legitimer Weise erreicht werden, solange diesen Veränderungen ein Prozess immanenter Kritik und Selbstreflexion zu Grunde liegt. Z. B. wurde in dieser Arbeit gezeigt, dass Werthaltungen in

¹⁰Auch hier ist die Trennung von Werten und Normen wichtig (vgl. Kapitel 2): Während letztere das soziale Miteinander betreffen und auf diese Weise immer Gegenstand von Öffentlichkeit und Politik sind, gehören erstere zum Bereich des Privaten, den es von staatlicher Seite aus zu schützen gilt.

starkem Maße von der sozialen Position sowie vom sozialen Umfeld, insbesondere der eigenen Familie abhängen. Die Konfrontation mit der Tatsache, dass das, was man als normativ richtig und wichtig erachtet und als Teil seiner individuellen Identität erlebt, in starkem Maße von der sozialen Realität um einen herum beeinflusst wird, führt in der Regel zu einer Verunsicherung dieser normativen Maßstäbe. Dadurch wird ein Prozess der Selbstreflexion ausgelöst, an dessen Ende sowohl die Erkenntnis stehen kann, dass die bisher gelebten Wertmaßstäbe eigentlich gar nicht „die eigenen“ sind, sondern z. B. der Konformität mit der sozialen Umwelt geschuldet waren. Am Ende des Reflexionsprozesses kann aber auch die Erkenntnis stehen, dass die bisher gehaltenen Werte weiterhin als wichtig und richtig erachtet werden und als Richtschnur des eigenen Handelns Geltung behalten sollen. Auf jeden Fall betreffe dieser Reflexionsprozess nicht allein das Verhältnis von gewollten und tatsächlich eingetretenen Handlungszielen, sondern den Kern des personalen Werthaushalts selbst. Auch für den Fall, dass soziale Ungleichheiten die Folge von wertbasiertem Handeln sind, muss Politik also nicht darauf verzichten, auf den Abbau sozialer Ungleichheiten hinzuwirken, sondern kann über einen Prozess öffentlicher Deliberation und individueller Beratung auf den Abbau wertbasierter Ungleichheiten hinwirken. Allerdings muss sich Politik damit begnügen, Selbstreflexionsprozesse anzustoßen, deren Ausgang dann wiederum akzeptiert werden muss.

Diese Ausführungen sind selbstverständlich spekulativ, und die Umsetzung, Praktikabilität und Wahrscheinlichkeit solcher Reflexionsprozesse durch politisches Handeln stehen auf einem ganz anderen Blatt. Zugleich können diese theoretischen Überlegungen zur Beeinflussbarkeit von Werten aber auch für die empirische Werteforschung von Bedeutung sein, wie im nächsten Abschnitt zu sehen sein wird.

11.5 Offene Fragen und Anknüpfungspunkte für zukünftige Forschungen

Aus der vorliegenden Arbeit ergeben sich weitreichende Forschungsfragen und Themenstellungen, die in zukünftigen Vorhaben innerhalb dieses Themenbereichs Berücksichtigung finden sollten. Dabei ist eine Schlussfolgerung aus dieser Arbeit die Forderung, dass Werten in der soziologischen Ungleichheitsforschung stärkere Beachtung geschenkt werden sollte und dass Wertunterschiede nicht nur als Folge sondern auch als Ursache sozialer Ungleichheiten betrachten werden müssen. Damit werden Wertvorstellungen nicht mehr allein zum Forschungsgegenstand von Kulturosoziologen und Handlungstheoretikern, sondern auch Forschern, die sich vorrangig mit den Folgen und Ursprüngen sozialer Ungleichheiten befassen. Ein Untersuchungsfeld, das nach wie vor der Bearbeitung bedarf, ist die konzeptionelle Klärung des Wertkonzepts. Die Frage „Was sind Werte?“ ist oft gestellt, aber nie vollends zufriedenstellend beantwortet worden. Die empirische Forschung ist jedoch auf die Klärung der ihr zu Grunde liegenden Begriffe für valide Messungen angewiesen. Dass der Wertbegriff nach wie vor einer letztgültigen

Klärung bedarf, kann insofern nicht verwundern, als auch in der Philosophie die Frage nach dem Status von normativen Elementen in der realen Welt immer noch umstritten ist (vgl. bspw. Putnam, 1995, 1998). Hier ist im Vergleich zu den Nachbardisziplinen der Ökonomie und der Psychologie insbesondere die Soziologie gefordert, an die ihr eigene Tradition und Stärke der begrifflichen Arbeit anzuknüpfen. Die Inkorporierung von Ansätzen und Mitteln der sprachanalytischen Philosophie scheint dabei eine vielversprechende Ergänzung zu bieten, um Werte und werthaltige Begriffe einer nachhaltigen Klärung zuzuführen (vgl. dazu Hare, 1970; Schnädelbach, 2005). Zudem wäre auf die Grundlinien der Soziologie des Lebenslaufs einzugehen und Konzeptionen von Lebensplanung und Identitätsbehauptung im Lebenslauf als Formen biografischen Handelns zu diskutieren, in denen Werte eine zentrale Rolle spielen.¹¹

Auch die alte Frage nach der Genese von Wertevorstellungen gerät wieder stärker in den Fokus. Diese genuine Frage der Sozialisationstheorie ist gerade empirisch immer noch zu wenig erforscht. Die hier gefundenen Ergebnisse sprechen z. B., entgegen Ingleharts Mängelhypothese, am ehesten dafür, dass Werte ein soziales Erbe sind, die von Eltern an ihre Kinder weitergegeben und damit innerhalb von Familien tradiert werden. Aber wie genau diese Tradierung z. B. gendertypisch verläuft und welche Rolle dabei Familie, Freunde und mediale Vorbilder im Einzelnen spielen, sollte genauer anhand von repräsentativen Daten betrachtet werden, um generelle Aussagen treffen zu können.

Schließlich scheinen Untersuchungen des Einflusses von Werten auf andere Statuspassagen und ungleichheitsrelevante Lebenslaufereignisse wie Fertilitätsentscheidungen oder die Aufnahme eines Studiums vielversprechend. Solche Entscheidungen können dabei hinsichtlich ihres Inhalts – Anzahl der Kinder/Wahl eines bestimmten Berufs – und hinsichtlich des Entscheidungszeitpunkts betrachtet werden. Dabei ließe sich weiterhin auf der Idee aufbauen, dass sich Werte als Leitideen eines guten Lebens insbesondere in wichtigen, den Lebenslauf betreffenden Entscheidungen, bemerkbar machen sollten.

Dabei ist auch zu überlegen, den Einfluss von Wertvorstellungen in generell neuen Analysedesigns zu testen, die für die soziologische Werteforschung bisher noch nicht genutzt worden sind. Der Königsweg zur Überprüfung kausaler Zusammenhänge in der Wissenschaft ist üblicherweise das Experiment. Experimente setzen dabei voraus, dass die Variable, deren Wirkung als Ursache überprüft werden soll, vom Forscher zufällig variiert, d. h. manipuliert, werden kann. Im Kontext dieser Arbeit würde das bedeuten, den Werthaushalt von Personen nachhaltig zu beeinflussen und die Auswirkung von dieser Manipulation zu beobachten. Hier ergeben sich unwillkürlich zwei Fragen: Erstens, ist eine solche Manipulation von Werten überhaupt möglich? Und zweitens, ist eine solche Manipulation forschungsethisch gestattet? Zur Beantwortung dieser Fragen, lässt sich an die Überlegungen aus dem voran gegangenen Abschnitt zur Beeinflussbarkeit von Werten durch die Politik anknüpfen.

¹¹Dabei sollten sich die Besonderheiten biografischen Handelns im Vergleich zu einfachem Alltagshandeln besonders an der Tragweite und Reflexivität solcher Entscheidungen festmachen lassen (vgl. u.a. Geissler & Oechsle, 1990).

Auch wenn Werte tiefsitzende, wenig volatile Überzeugungen sind, sollte die Möglichkeit nicht ausgeschlossen werden, dass diese beeinflusst werden können, etwa durch rationale Argumentation. Der zwanglose Zwang des besseren Arguments könnte Personen durchaus dazu verleiten, etwas als richtig zu erachten, das sie zuvor für falsch gehalten haben und umgekehrt. Dies wird sicherlich nicht von jetzt auf gleich geschehen, kann aber eventuell die Folge eines längeren Deliberationsprozesses sein, in dem mit ein ernst gemeinter Austausch von Argumenten stattfindet. Ein solcher Deliberationsprozess ist z. B. in der Methode des „deliberative polling“ vorgesehen (Fishkin & Luskin, 2005) und wurde z. B. im Rahmen des British Social Attitudes Survey erfolgreich erprobt (Luskin *et al.*, 2002).¹² Es könnte auch verwendet werden, um auf Wertvorstellungen der Teilnehmenden einzuwirken; durch die Kombination mit einem Paneldesign könnte zudem untersucht werden, wie langfristig solche Wertverschiebungen sind und welche Änderungen sie im Handeln der Befragten bewirken.

Zudem hat es in der Sozialpsychologie Versuche gegeben, Werte nachhaltig zu beeinflussen, wozu die Methode der Werte-Selbstkonfrontation entwickelt wurde (Grube *et al.*, 1994).¹³ Dieses Vorgehen wurde explizit zur Nutzung in Experimenten entwickelt und hat sich bewährt. Beide Verfahren können als gewaltlose Beeinflussung durch Prozesse der Selbstreflexion verstanden werden, sodass eine experimentelle Anwendung in der Werteforschung auch unter forschungsethischen Gesichtspunkten möglich erscheint.

Auch bei zukünftigen Untersuchungen und der Interpretation daraus resultierender Ergebnisse wird allerdings darauf zu achten sein, dass Werte und ihre gesellschaftliche Bedeutung selbst historischen und kulturellen Veränderungen unterworfen sind. Aus diesem Grund wäre es interessant, analoge Untersuchungen über den Zusammenhang von Werten, Handeln und soziale Ungleichheiten mit Daten anderer Länder durchzuführen. Da Werte unter anderem von nationalen Kulturen geprägt werden, ist zugleich davon auszugehen, dass es nationale

¹²Ziel der Methode ist es zu ermitteln, wie die Bevölkerung zu einem Thema Stellung beziehen würde, nachdem sie eingehend informiert wurde und Gelegenheit zum Austausch und zur Abwägung von Argumenten hatte. Dazu wird ein repräsentativer Querschnitt der Bevölkerung zu einem Thema befragt und die entsprechenden Präferenzen dazu aufgezeichnet. Anschließend werden die Teilnehmer eingeladen, über mehrere Tage sich eingehend mit der Thematik auseinander zu setzen. Als Informationsquellen dienen interne Beratungen in Kleingruppen, Expertenanhörungen und Diskussionsveranstaltungen mit Politikern. Im Anschluss an diese Form des Stimulus werden wieder die Präferenzen der Teilnehmer gemessen, wobei teilweise deutliche Präferenzverschiebungen beobachtet werden können.

¹³Das Verfahren kann wie folgt beschrieben werden: „This intervention presents individuals with feedback and interpretations concerning their own and significant others' values, attitudes, and behaviors. This feedback and these interpretations are intended to induce a state of self-dissatisfaction in some individuals by making them aware they more or less chronically hold certain values and attitudes or behave in ways that are counter to their own expectations of competence or morality. As one means of reducing this negative affective state, some of these individuals will change their values, attitudes, and behaviors to become more consistent with self-conceptions. At the same time, others who are exposed to this same feedback will discover that their values, attitudes, and behaviors are consistent with positive self-conceptions. As a result, they will experience a sense of self-satisfaction. To maintain and enhance this positive affective state, they will continue or increase their expression of these beliefs and behaviors in the future“ (Grube *et al.*, 1994).

und kulturelle Variationen in den Wirkmechanismen von Wertvorstellungen gibt. Allerdings fehlt es an verlässlichen, insbesondere längsschnittlichen Daten großangelegter Studien, um die Befund dieser Arbeit ländervergleichend zu betrachten. Dies ist umso bedauerlicher, als dass Wertvorstellungen und ihre gesellschaftliche Bedeutung einem steten historischen Wandel unterworfen sind und es sich deshalb schon aus prinzipiellen Überlegungen um ein immer unabgeschlossenes Forschungsfeld handelt.

Literaturverzeichnis

- Acock, Alan C. 2005. Working with Missing Values. *Journal of Marriage and Family*, **67**(4), 1012–1028.
- Adams, Matthew & Raisborough, Jayne. 2011. The self-control ethos and the ‘chav’: Unpacking cultural representations of the white working class. *Culture & Psychology*, **17**(1), 81–97.
- Adorno, Theodor W. 1969. Zur Logik der Sozialwissenschaften. In: Adorno, T. W & Maus, H. (Hrsg.), *Der Positivismusstreit in der deutschen Soziologie*. Darmstadt und Neuwied: Luchterhand.
- Aghion, Philippe, Algan, Yann & Cahuc, Pierre. 2008. *Can Policy Interact with Culture? Minimum Wage and the Quality of Labor Relations*. Working Paper 14327. National Bureau of Economic Research.
- Aghion, Philippe, Algan, Yann, Cahuc, Pierre & Shleifer, Andrei. 2010. Regulation and distrust. *The Quarterly Journal of Economics*, **125**(3), 1015–1049.
- Ajzen, Icek & Fishbein, Martin. 1977. Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, **84**(5), 888–918.
- Ajzen, Icek & Fishbein, Martin. 1980. *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs N.J.: Prentice-Hall.
- Akerlof, George A. & Kranton, Rachel E. 2000. Economics and Identity. *The Quarterly Journal of Economics*, **115**(3), 715–753.
- Akerlof, George A & Kranton, Rachel E. 2010. *Identity economics : how our identities shape our work, wages, and well-being*. Princeton: Princeton University Press.
- Alesina, Alberto & Angeletos, George-Marios. 2005. Fairness and redistribution. *The American Economic Review*, **95**(4), 960–980.
- Alesina, Alberto & Fuchs-Schündeln, Nicola. 2007. Good-Bye Lenin (or Not?): The Effect of Communism on People’s Preferences. *American Economic Review*, **97**(4), 1507–1528.

- Alesina, Alberto & Giuliano, Paola. 2007. *The Power of the Family*. Tech. rept. National Bureau of Economic Research.
- Alford, Robert R. 1967. Class voting in the Anglo-American political systems. *S. 67–93 in: Lipset, S. M & Rokkan, S. (Hrsg.), Party systems and voter alignments: Cross-national perspectives*. New York: Free Press.
- Algan, Yann & Cahuc, Pierre. 2005. The roots of low European employment: Family culture? *S. 65–109 in: NBER International Seminar on Macroeconomics 2005*.
- Algan, Yann & Cahuc, Pierre. 2009. Civic virtue and labor market institutions. *American Economic Journal: Macroeconomics*, **1**(1), 111–145.
- Allison, Paul D. 2009. *Fixed effects regression models*. Los Angeles: Sage.
- Alwin, Duane F & Krosnick, Jon A. 1985. The Measurement of Values in Surveys: A Comparison of Ratings and Rankings. *Public Opinion Quarterly*, **49**(4), 535–552.
- Anderson, James G. 1987. Structural Equation Models in the Social and Behavioral Sciences: Model Building. *Child Development*, **58**(1), 49–64.
- Anger, Silke. 2011. The Intergenerational Transmission of Cognitive and Non-Cognitive Skills During Adolescence and Young Adulthood. *IZA Discussion Papers*, **5749**.
- Angrist, Joshua David & Pischke, Jo?rn-Steffen. 2009. *Mostly harmless econometrics: an empiricist's companion*. Princeton: Princeton University Press.
- Aries, Elizabeth & Seider, Maynard. 2005. The Interactive Relationship Between Class Identity and the College Experience: The Case of Lower Income Students. *Qualitative Sociology*, **28**(4), 419–443.
- Aschaffenburg, Karen & Maas, Ineke. 1997. Cultural and Educational Careers: The Dynamics of Social Reproduction. *American Sociological Review*, **62**(4), 573–587.
- Baethge, Martin. 1994. Arbeit und Identität. *In: Beck, Ulrich & Beck-Gernsheim (Hrsg.), Riskante Freiheiten*. Frankfurt a. M: Suhrkamp.
- Bardi, Anat & Schwartz, Shalom H. 2003. Values and Behavior: Strength and Structure of Relations. *Pers Soc Psychol Bull*, **29**(10), 1207–1220.
- Baron, Reuben M. & Kenny, David A. 1986. The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology*, **51**(6), 1173–1182.

- Bauer, Ullrich & Grundmann, Matthias. 2007. Sozialisation und Selektion. Die Wiederentdeckung sozialer Ungleichheit in der Sozialisationsforschung. Zur Einführung in den Themenschwerpunkt. *ZSE: Zeitschrift für Soziologie der Erziehung und Sozialisation*, **27**(2), 115–127.
- Bauer, Ulrich. 2010. *Sozialisation und Ungleichheit: Eine Hinführung*. Wiesbaden: VS Verlag.
- Bauman, Zygmunt. 2000. *Vom Nutzen der Soziologie*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Beck, Ulrich. 1983. Jenseits von Klasse und Stand? Gesellschaftliche Individualisierungsprozesse und die Entstehung neuer sozialer Formationen und Identitäten. *Soziale Ungleichheiten. Sonderband*, **2**.
- Beck, Ulrich. 1984. Perspektiven einer kulturellen Evolution der Arbeit. *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, **17**(1), 52–62.
- Beck, Ulrich. 1986. *Risikogesellschaft: Auf dem Weg in eine andere Moderne*. 1. Aufl. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Beck, Ulrich. 2001. Das Zeitalter des „eigenen Lebens“. Individualisierung als „paradoxe Sozialstruktur“ und andere offene Fragen. *Aus Politik und Zeitgeschichte, B*, **29**(2001), 3–6.
- Beck, Ulrich & Beck-Gernsheim, Elisabeth. 1994. *Risikante Freiheiten: Individualisierung in modernen Gesellschaften*. Suhrkamp Frankfurt am Main.
- Beck, Ulrich, Brater, Michael & Daheim, Hansjürgen. 1980. *Soziologie der Arbeit und der Berufe: Grundlagen, Problemfelder, Forschungsergebnisse*.
- Becker, Gary S. 1962. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *Journal of Political Economy*, **70**(5), 9–49.
- Behringer, Friederike. 2004. Berufswechsel als eine Form diskontinuierlicher Erwerbsbiographien: Ursachen, Häufigkeit und Folgen. S. 71–93 in: Dies (Hrsg.), *Diskontinuierliche Erwerbsbiographien. Zur gesellschaftlichen Konstruktion und Bearbeitung eines normalen Phänomens*. Baltmannsweiler: Schneider Verlag Hohengehren.
- Beicht, Ursula & Ulrich, Joachim Gerd. 2008. Welche Jugendlichen bleiben ohne Berufsausbildung. *Analyse von wichtigen Einflussfaktoren unter besonderer Berücksichtigung der Bildungsbiografie*, *BIBB REPORT*, **6**, 2008.
- Bekman, Eli, Bound, John & Machin, Stephen. 1998. Implications of skill-biased technological change: international evidence. *The Quarterly Journal of Economics*, **113**(4), 1245–1279.
- Bell, Daniel. 1999. *The coming of post-industrial society: a venture in social forecasting*. Special anniversary ed Aufl. New York: Basic Books.

- Bellah, Robert N. 1985. *Habits of the heart: individualism and commitment in American life*. Berkeley: University of California Press.
- Bellenberg, Gabriele. 2012. *Schulformwechsel in Deutschland. Durchlässigkeit und Selektion in den 16 Schulsystemen der Bundesländer innerhalb der Sekundarstufe I*. Tech. rept. Bertelsmann Stiftung, Gütersloh.
- Bergmann, Christian & Eder, Ferdinand. 1992. *Allgemeiner Interessen-Struktur-Test revidierte Fassung (AIST-R), Umwelt-Struktur-Test (UST-R). Testmanual*. Weinheim: Beltz Test.
- Bertram, Hans. 1976. Probleme einer sozialstrukturell orientierten Sozialisationsforschung. *Zeitschrift für Soziologie*, **5**(2), 103–117.
- Bertram, Hans. 1981. *Sozialstruktur und Sozialisation. Zur mikrosoziologischen Analyse von Chancenungleichheit*. Darmstadt und Neuwied: Luchterhand.
- Best, Henning. 2009. Kommt erst das Fressen und dann die Moral? Eine felDEXperimentelle Überprüfung der Low-Cost-Hypothese und des Modells der Frame-Selektion. *Zeitschrift für Soziologie*, **38**(2), 131–151.
- Bildungsbericht, Autorengruppe. 2012. *Bildung in Deutschland 2012. Ein indikatorengestützter Bericht mit einer Analyse zur kulturellen Bildung im Lebenslauf*. Bielefeld: Bertelsmann.
- Billiet, Jaak & McClendon, McKee. 2000. Modeling Acquiescence in Measurement Models for Two Balanced Sets of Items. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, **7**(4), 608–628.
- Bisin, Alberto & Verdier, Thierry. 2000. “Beyond the melting pot”: cultural transmission, marriage, and the evolution of ethnic and religious traits. *The Quarterly Journal of Economics*, **115**(3), 955–988.
- Bisin, Alberto & Verdier, Thierry. 2001. The economics of cultural transmission and the dynamics of preferences. *Journal of Economic Theory*, **97**(2), 298–319.
- Bisin, Alberto & Verdier, Thierry. 2004. Work ethic and redistribution: a cultural transmission model of the welfare state. *Unpublished Manuscript, New York University*.
- Bisin, Alberto, Patacchini, Eleonora, Verdier, Thierry & Zenou, Yves. 2006. *‘Bend It Like Beckham’: Identity, Socialization and Assimilation*. Centre for Economic Policy Research.
- Blau, Peter Martin & Duncan, Otis Dudley. 1967. *The American Occupational Structure*. New York: Wiley.
- Blossfeld, Hans-Peter. 1986. Career Opportunities in the Federal Republic of Germany: A Dynamic Approach to the Study of Life-Course, Cohort, and Period Effects. *European Sociological Review*, **2**(3), 208–225.

- Blossfeld, Hans-Peter & Shavit, Yossi. 2011. Persisting barriers. Changes in Educational Opportunities in thirteen Countries. *S. 1–24 in: Arum, Richard, Beattie, Irene R. & Ford, Karly (Hrsg.), The Structure of Schooling: Readings in the Sociology of Education.* London: Sage.
- Bolder, Axel. 2004. Abschied von der Normalbiographie–Rückkehr zur Normalität. *S. 15–26 in: Behringer, F. (Hrsg.), Diskontinuierliche Erwerbsbiographien. Zur gesellschaftlichen Konstruktion und Bearbeitung eines normalen Phänomens.* Hohengehren: Schneider.
- Boltanski, Luc & Chiapello, Eve. 2001. Die Rolle der Kritik in der Dynamik des Kapitalismus und der normative Wandel. *Berliner Journal für Soziologie*, **11**(4), 459–477.
- Boltanski, Luc & Chiapello, Eve. 2003. *Der neue Geist des Kapitalismus.* Konstanz: UVK-Verl.-Ges.
- Bos, Wilfried, Müller, Sabrina & Stubbe, Tobias C. 2010. Abgehängte Bildungsinstitutionen: Hauptschulen und Förderschulen. *S. 375–397 in: Quenzel, Gudrun & Hurrelmann, Klaus (Hrsg.), Bildungsverlierer.* VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Boudon, Raymond. 1974. *Education, opportunity, and social inequality; changing prospects in Western society.* Wiley series in urban research. New York: Wiley.
- Bourdieu, Pierre. 1983. ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. *Soziale Ungleichheiten*, **2**, 183–198.
- Bourdieu, Pierre. 1987. *Die feinen Unterschiede: Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft.* Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Bourdieu, Pierre. 1990a. *The logic of practice.* Stanford: University Press.
- Bourdieu, Pierre. 1990b. *Reproduction in education, society, and culture.* Theory, culture & society. London; Newbury Park, Calif.: Sage.
- Bowles, Samuel & Gintis, Herbert. 2000. Does schooling raise earnings by making people smarter. *S. 118–136 in: Arrow, Kenneth, Bowles, Samuel & Durlauf, Steven (Hrsg.), Meritocracy and economic inequality.*
- Bowman, Nicholas A., Kitayama, Shinobu & Nisbett, Richard E. 2009. Social Class Differences in Self, Attribution, and Attention: Socially Expansive Individualism of Middle-Class Americans. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **35**(7), 880–893.
- Braithwaite, Valerie, Makkai, Toni & Pittelkow, Yvonne. 1996. Inglehart's Materialism-Postmaterialism Concept: Clarifying the Dimensionality Debate Through Rokeach's Model of Social Values. *Journal of Applied Social Psychology*, **26**(17), 1536–1555.

- Breen, Richard & Goldthorpe, John H. 1997. Explaining Educational Differentials. *Rationality and Society*, **9**(3), 275–305.
- Breen, Richard, Luijkx, Ruud, Müller, Walter & Pollak, Reinhard. 2009. Nonpersistent Inequality in Educational Attainment: Evidence from Eight European Countries. *American Journal of Sociology*, **114**(5), 1475–1521.
- Bröckling, Ulrich. 2007. *Das unternehmerische Selbst: Soziologie einer Subjektivierungsform*. Originalausgabe Aufl. Suhrkamp Verlag.
- Brown, Duane. 2002. *Career choice and development*. John Wiley and Sons.
- Brown, Duane & Crace, R. Kelly. 1996. Values in Life Role Choices and Outcomes: A Conceptual Model. *Career Development Quarterly*, **44**(3), 211–23.
- Buechtemann, Christoph F., Schupp, Juergen & Soloff, Dana. 1993. Roads to work: school-to-work transition patterns in Germany and the United States. *Industrial Relations Journal*, **24**(2), 97–111.
- Bukodi, Erzsébet & Goldthorpe, John H. 2011. Class origins, education and occupational attainment in Britain: secular trends or cohort-specific effects? *European Societies*, **13**(3), 347–375.
- Bürklin, Wilhelm, Klein, Markus & Ruß, Achim. 1994. Dimensionen des Wertewandels. Eine empirische Längsschnittanalyse zur Dimensionalität und der Wandlungsdynamik gesellschaftlicher Wertorientierungen. *Politische Vierteljahresschrift*, **35**(4), 579–606.
- Bürklin, Wilhelm, Klein, Markus & Ruß, Achim. 1996. Postmaterieller oder anthropozentrischer Wertewandel? Eine Erwiderung auf Ronald Inglehart und Hans-Dieter Klingemann. *Politische Vierteljahresschrift*, **37**(3), 517–536.
- Cattell, Raymond B. 1963. Theory of fluid and crystallized intelligence: A critical experiment. *Journal of educational psychology*, **54**(1), 1.
- Chan, Tak Wing & Goldthorpe, John H. 2005. The social stratification of theatre, dance and cinema attendance. *Cultural Trends*, **14**(3), 193.
- Chan, Tak Wing & Goldthorpe, John H. 2007a. Social Stratification and Cultural Consumption: Music in England. *European Sociological Review*, **23**(1), 1–19.
- Chan, Tak Wing & Goldthorpe, John H. 2007b. Social stratification and cultural consumption: The visual arts in England. *Poetics*, **35**(2-3), 168–190.
- Chan, Wai & Bentler, Peter M. 1993. The Covariance Structure Analysis of Ipsative Data. *Sociological Methods & Research*, **22**(2), 214–247.
- Cheung, Gordon W. & Rensvold, Roger B. 2000. Assessing extreme and acquiescence response sets in cross-cultural research using structural equations modeling. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, **31**(2), 187.

- Cheung, Mike W.-L. & Chan, Wai. 2002. Reducing Uniform Response Bias With Ipsative Measurement in Multiple-Group Confirmatory Factor Analysis. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, **9**(1), 55–77.
- Chuah, Swee-Hoon. 2010. Do Human Values Explain Economic Behaviour? An Experimental Study. *Nottingham University Business School Research Paper*, 2010–01.
- Clark, Terry Nichols & Lipset, Seymour Martin. 2001. *The breakdown of class politics: A debate on post-industrial stratification*. Johns Hopkins Univ Pr.
- Clarke, Harold D. & Dutt, Nitish. 1991. Measuring value change in western industrialized societies: The impact of unemployment. *The American Political Science Review*, **85**(3), 905–920.
- Clarke, Harold D., Kornberg, Allan, McIntyre, Chris, Bauer-Kaase, Petra & Kaase, Max. 1999. The Effect of Economic Priorities on the Measurement of Value Change: New Experimental Evidence. *The American Political Science Review*, **93**(3), 637–647.
- Coleman, James S. 1991. *Grundlagen der Sozialtheorie: Handlungen und Handlungssysteme*. Band 1. Oldenbourg Wissenschaftsverlag.
- Cornwell, John M & Dunlap, William P. 1994. On the questionable soundness of factoring ipsative data: A response to Saville & Willson (1991). *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, **67**(2), 89–100.
- Corwin, Ronald, Taves, Marvin J. & Haas, J. Eugene. 1960. Social Requirements for Occupational Success: Internalized Norms and Friendship. *Social Forces*, **39**(2), 135–140.
- Costa, Paul T & McCrae, Robert R. 1985. *The NEO personality inventory manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- Cunningham, William H, Cunningham, Isabella C. M & Green, Robert T. 1977. The Ipsative Process to Reduce Response Set Bias. *Public Opinion Quarterly*, **41**(3), 379–384.
- Daheim, Hansjürgen. 2001. Berufliche Arbeit im Übergang von der Industrie zur Dienstleistungsgesellschaft. In: Kurtz, Thomas (Hrsg.), *Aspekte des Berufs in der Moderne*. Opladen: Leske + Budrich.
- Dahrendorf, Ralf. 1968. Gibt es noch Klassen? S. 279–296 in: Seidel, Bruno & Jenkner, Siegfried (Hrsg.), *Klassenbildung und Sozialschichtung*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchges.
- Dahrendorf, Ralf. 1979. *Lebenschancen*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Dahrendorf, Ralf. 2006. *Homo Sociologicus: ein Versuch zur Geschichte, Bedeutung und Kritik der Kategorie der sozialen Rolle*. 16. Aufl. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwissenschaften.

- Dalton, Russell J. 1981. The persistence of values and life cycle changes. *Politische Psychologie*, 189–207.
- Dalton, Russell J. 1984. Cognitive mobilization and partisan dealignment in advanced industrial democracies. *The Journal of Politics*, **46**(1), 264–284.
- David, Quentin, Janiak, Alexandre & Wasmer, Etienne. 2010. Local social capital and geographical mobility. *Journal of Urban Economics*, **68**(2), 191–204.
- De Graaf, Nan Dirk. 1988. *Postmaterialism and the stratification process: an international comparison*. Utrecht: ISOR.
- De Graaf, Nan Dirk, Hagenaars, Jacobus Adrianus Petrus & Luijkx, Ruud. 1989. Intragenerational stability of postmaterialism in Germany, the Netherlands and the United States. *European sociological review*, **5**(2), 183–201.
- Demszky von der Hagen, Alexandra & Voß, Günter. 2010. Beruf und Profession. S. 699–727 in: Böhle, Fritz, Voß, G. Günter & Wachtler, Günther (Hrsg.), *Handbuch Arbeitssoziologie*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Deth, Jan W. van & Scarborough, Elinor. 1995. *The impact of values*. Oxford; New York: Oxford University Press.
- Diekmann, Andreas & Preisendorfer, Peter. 2003. Green and Greenback: The Behavioral Effects of Environmental Attitudes in Low-Cost and High-Cost Situations. *Rationality and Society*, **15**(4), 441–472.
- DiMaggio, Paul. 1982. Cultural capital and school success: The impact of status culture participation on the grades of US high school students. *American sociological review*, 189–201.
- DiMaggio, Paul & Mohr, John. 1985. Cultural capital, educational attainment, and marital selection. *American journal of Sociology*, 1231–1261.
- DiMaggio, Paul & Useem, Michael. 1978. Cultural democracy in a period of cultural expansion: The social composition of arts audiences in the United States. *Soc. Probs.*, **26**(2), 179.
- Dörre, Klaus. 2006. Prekäre Arbeit. Unsichere Beschäftigungsverhältnisse und ihre sozialen Folgen. *Arbeit. Zeitschrift für Arbeitsforschung, Arbeitsgestaltung und Arbeitspolitik*, **15**, 181–193.
- Durkheim, Émile. 1983. *Der Selbstmord*. Frankfurt a. M: Suhrkamp.
- Durkheim, Émile. 1999. *Über soziale Arbeitsteilung: Studie über die Organisation höherer Gesellschaften*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Eder, Klaus. 1989. Jenseits der nivellierten Mittelstandsgesellschaft. Das Kleinbürgertum als Schlüssel einer Klassenanalyse in fortgeschrittenen Industriegesellschaften. *Klassenlage, Lebensstil und kulturelle Praxis, Frankfurt, Suhrkamp*, 341–93.

- Eijck, Koen van & Mommaas, Hans. 2004. Leisure, Lifestyle, and the New Middle Class. *Leisure Sciences*, **26**(4), 373–392.
- Emnid. 2001. Erziehungsziele. *Umfrage und Analyse*, **5/6**.
- Esser, Hartmut. 1996. *Soziologie: allgemeine Grundlagen*. Frankfurt a. M.; New York: Campus.
- Esser, Hartmut. 2002a. *Soziologie: Spezielle Grundlagen: Band 2: Die Konstruktion der Gesellschaft*. Frankfurt a. M.; New York: Campus.
- Esser, Hartmut. 2002b. *Soziologie. Spezielle Grundlagen: Band 6: Sinn und Kultur*. Frankfurt a. M.; New York: Campus.
- Esser, Hartmut. 2005. Die Rationalität der Werte. Die Typen des Handelns und das Modell der soziologischen Erklärung. S. 153–187 in: Albert, Gert, Bienfait, Agathe, Sigmund, Steffen & Wendt, Claus (Hrsg.), *Das Weber-Paradigma. Studien zur Weiterentwicklung von Max Webers Forschungsprogramm*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Evans, Geoffrey. 1999. Class and vote: Disrupting the orthodoxy. *Chap. 13, s. 323–34* in: Evans, Geoffrey (Hrsg.), *The end of class politics*. Oxford Univ. Press.
- Evans, Mariah DR, Kelley, Jonathan, Sikora, Joanna & Treiman, Donald J. 2010. Family scholarly culture and educational success: Books and schooling in 27 nations. *Research in Social Stratification and Mobility*, **28**(2), 171–197.
- Fang, Tony. 2003. A Critique of Hofstede's Fifth National Culture Dimension. *International Journal of Cross Cultural Management*, **3**(3), 347–368.
- Farkas, George. 2003. Cognitive skills and noncognitive traits and behaviors in stratification processes. *Annual Review of Sociology*, 541–562.
- Featherman, David L., Lancaster Jones, F. & Hauser, Robert M. 1975. Assumptions of social mobility research in the U.S.: The case of occupational status. *Social Science Research*, **4**(4), 329–360.
- Fehr, Ernst & Rockenbach, Bettina. 2003. Detrimental effects of sanctions on human altruism. *Nature*, **422**(6928), 137–140.
- Fernández, Raquel & Fogli, Alessandra. 2006. Fertility: The role of culture and family experience. *Journal of the European Economic Association*, **4**(2-3), 552–561.
- Fernandez, Raquel & Fogli, Alessandra. 2009. Culture: An Empirical Investigation of Beliefs, Work, and Fertility. *American Economic Journal: Macroeconomics*, **1**(1), 146–177.

- Fernandez, Roberto M. 2001. Skill-Biased Technological Change and Wage Inequality: Evidence from a Plant Retooling. *American Journal of Sociology*, **107**(2), 273–320.
- Festinger, Leon. 1978. *Theorie der kognitiven Dissonanz*. Bern [u.a.]: Huber.
- Fishkin, James S & Luskin, Robert C. 2005. Experimenting with a Democratic Ideal: Deliberative Polling and Public Opinion. *Acta Politica*, **40**(3), 284–298.
- Flanagan, Scott C. 1982. Changing Values in Advanced Industrial Societies: Inglehart's Silent Revolution from the Perspective of Japanese Findings. *Comparative Political Studies*, **14**(4), 403–444.
- Fontaine, Johnny R.J, Poortinga, Ype H, Delbeke, Luc & Schwartz, Shalom H. 2008. Structural equivalence of the values domain across cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, **39**(4), 345–365.
- Frey, Bruno S. & Stutzer, Alois. 2000. Maximising happiness? *German Economic Review*, **1**(2), 145–167.
- Friebel, Harry. 1987. Wunschberuf, Berufsstart und Arbeitslosigkeit: Objektive Setzung und subjektiver Sinn im Prozeß der Jugend. *Soziale Welt*, **38**(3), 350–364.
- Friedrich, Walter, Förster, Peter & Starke, Kurt. 1999. *Das Zentralinstitut für Jugendforschung Leipzig 1966-1990: Geschichte, Methoden, Erkenntnisse*. Edition Ost.
- Funder, Maria. 2010. Betriebliche Organisation und Organisationsgesellschaft. S. 513–543 in: Böhle, Fritz, Voß, G. Günter & Wachtler, Günther (Hrsg.), *Handbuch Arbeitssoziologie*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Furlong, Andy & Cartmel, Fred. 2007. *Young people and social change: new perspectives*. Maidenhead: Open Univ Pr.
- Gambetta, Diego. 1987. *Were they pushed or did they jump?: Individual decision mechanisms in education*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ganzeboom, Harry B. G. & Treiman, Donald J. 1996. Internationally comparable measures of occupational status for the 1988 International Standard Classification of Occupations. *Social science research*, **25**(3), 201–239.
- Ganzeboom, Harry B. G., Treiman, Donald J. & Ultee, Wout C. 1991. Comparative Intergenerational Stratification Research: Three Generations and Beyond. *Annual Review of Sociology*, **17**(Jan.), 277–302.
- Ganzeboom, Harry B. G., De Graaf, Paul M. & Treiman, Donald J. 1992. A standard international socio-economic index of occupational status. *Social science research*, **21**(1), 1–56.

- Gattig, Alexander. 2006. Klasseneinflüsse auf das Wahlverhalten und die Wahlbeteiligung. *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, **58**(3), 510–533.
- Gaupp, Nora, Lex, Tilly, Reißig, Birgit & Braun, Frank. 2008. *Von der Hauptschule in Ausbildung und Erwerbsarbeit. Ergebnisse des DJI-Übergangspanels*. Bonn, Berlin: Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF).
- Geiger, Theodor Julius. 1932. *Die soziale Schichtung des deutschen Volkes: soziographischer Versuch auf statistischer Grundlage*. Band 1. Stuttgart: F. Enke.
- Geiser, Christian. 2011. *Datenanalyse mit Mplus: eine anwendungsorientierte Einführung*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Geissler, Birgit & Oechsle, Mechthild. 1994. Lebensplanung als Konstruktion: Biographische Dilemmata und Lebenslauf-Entwürfe junger Frauen. S. 139–167 in: Beck, U. & Beck-Gernsheim, E. (Hrsg.), *Riskante Freiheiten: Individualisierung in modernen Gesellschaften*. Suhrkamp Frankfurt am Main.
- Geissler, Birgit & Oechsle, Mechthild. 1990. Lebensplanung als Ressource im Individualisierungsprozess. *Arbeitspapier / Sfb 186*, 73.
- Geissler, R. & Weber-Menges, Sonja. 2006. „Natürlich gibt es heute noch Schichten!“ Bilder der modernen Sozialstruktur in den Köpfen der Menschen. S. 102–127 in: Bremer, Helmut & Lange-Vester, Andrea (Hrsg.), *Soziale Milieus und Wandel der Sozialstruktur*. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwissenschaften.
- Geissler, Rainer. 1998. Das mehrfache Ende der Klassengesellschaft. Diagnosen sozialstrukturellen Wandels. S. 207–233 in: Friedrichs, J., Lepsius, M. R. & Mayer, K. U (Hrsg.), *Die Diagnosefähigkeit der Soziologie*. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Band Sonderheft 38. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Geissler, Rainer. 2006. *Die Sozialstruktur Deutschlands: zur gesellschaftlichen Entwicklung mit einer Bilanz zur Vereinigung*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- George, Linda K. 1993. Sociological Perspectives on Life Transitions. *Annual Review of Sociology*, **19**(Jan.), 353–373.
- Gerhards, Jürgen. 2008. Die kulturell dominierende Klasse in Europa. *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, **60**(4), 723–748.
- Giddens, Anthony. 1988. *Die Konstitution der Gesellschaft*. Frankfurt a. M.; New York: Campus-Verlag.
- Giddens, Anthony, Fleck, Christian & Zilian, Hans Georg. 1999. *Soziologie*. Graz: Nausner & Nausner.

- Gille, Martina. 1995. Wertorientierungen und Geschlechtsrollenorientierungen im Wandel. S. 109–158 in: Hoffman-Lange, Ursula (Hrsg.), *Jugend und Demokratie in Deutschland. DJI-Jugendsurvey 1*. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwissenschaften.
- Ginzberg, Eli, Ginsburg, Sol W., Axelrad, Sidney & Herma, John L. 1951. *Occupational choice: An approach to a general theory*. New York: Columbia University Press.
- Giuliano, Paola. 2007. Living arrangements in western europe: Does cultural origin matter? *Journal of the European Economic Association*, **5**(5), 927–952.
- Glaeser, Edward L., Laibson, David & Sacerdote, Bruce. 2002. An economic approach to social capital. *The Economic Journal*, **112**(483), 437–458.
- Goffman, Erving. 2003. *Wir alle spielen Theater: die Selbstdarstellung im Alltag*. Serie Piper ; 3891. München [u.a.]: Piper.
- Goldthorpe, John H & Erikson, Robert. 1993. *The constant flux: a study of class mobility in industrial societies*. Oxford University Press, USA.
- Gottschall, Karin. 2010. Arbeit, Beschäftigung und Arbeitsmarkt aus der Genderperspektive. S. 699–727 in: Böhle, Fritz, Voß, G. Günter & Wachtler, Günther (Hrsg.), *Handbuch Arbeitssoziologie*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Graaf, Nan Dirk De, Graaf, Paul M. De & Kraaykamp, Gerbert. 2000. Parental Cultural Capital and Educational Attainment in the Netherlands: A Refinement of the Cultural Capital Perspective. *Sociology of Education*, **73**(2), 92–111.
- Granovetter, Mark S. 1973. The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, **78**(6), 1360–1380.
- Greer, Tammy & Dunlap, William P. 1997. Analysis of variance with ipsative measures. *Psychological Methods*, **2**(2), 200.
- Griliches, Zvi. 1969. Capital-skill complementarity. *The review of Economics and Statistics*, **51**(4), 465–68.
- Groß, Martin. 2009. Markt oder Schließung? Zu den Ursachen der Steigerung der Einkommensungleichheit. *Berliner Journal für Soziologie*, **19**(4), 499–530.
- Grotevant, Harold D. 1979. Environmental Influences on Vocational Interest Development in Adolescents from Adoptive and Biological Families. *Child Development*, **50**(3), 854–860.
- Grube, Joel W., Mayton, Daniel M. & Ball-Rokeach, Sandra J. 1994. Inducing Change in Values, Attitudes, and Behaviors: Belief System Theory and the Method of Value Self-Confrontation. *Journal of Social Issues*, **50**(4), 153–173.

- Guiso, Luigi, Sapienza, Paola & Zingales, Luigi. 2006. Does Culture Affect Economic Outcomes? *The Journal of Economic Perspectives*, **20**(2), 23–48.
- Guiso, Luigi, Sapienza, Paola & Zingales, Luigi. 2008. Social capital as good culture. *Journal of the European Economic Association*, **6**(2-3), 295–320.
- Habermas, Jürgen. 1981. *Theorie des kommunikativen Handelns*. Band 1. Frankfurt a.M: Suhrkamp.
- Habermas, Jürgen. 1998. *Faktizität und Geltung: Beiträge zur Diskurstheorie des Rechts und des demokratischen Rechtsstaats*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Haidt, Jonathan. 2001. The emotional dog and its rational tail: a social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological review*, **108**(4), 814.
- Haidt, Jonathan. 2012. *The righteous mind: Why good people are divided by politics and religion*. Penguin.
- Halaby, Charles N. 2003. Where Job Values Come from: Family and Schooling Background, Cognitive Ability, and Gender. *American Sociological Review*, **68**(2), 251–278.
- Hall, Anja & Tiemann, Michael. 2009. *BIBB/BAuA-Erwerbstätigenbefragung 2005/2006–Arbeit und Beruf im Wandel. Erwerb und Verwertung beruflicher Qualifikationen. suf_1.0*. GESIS Köln, (Datenzugang); Bonn: Bundesinstitut für Berufsbildung.
- Hall, Matthew & Farkas, George. 2011. Adolescent Cognitive Skills, Attitudinal/Behavioral Traits and Career Wages. *Social forces*, **89**(4), 1261–1285.
- Hare, Richard M. 1970. *The Language of Morals*. London: Oxford University Press.
- Havighurst, Robert J. 1972. *Developmental tasks and education*. New York: McKay.
- Heath, Anthony, Jowell, Roger, Curtice, John & Evans, Geoff. 1990. The rise of the new political agenda? *European Sociological Review*, **6**(1), 31–48.
- Hechter, Michael. 1993. Values research in the social and behavioral sciences. *S. 1–28 in*: Hechter, Michael, Nadel, Lynn & Michod, Richard E. (Hrsg.), *The origin of values*. New York: Aldine De Gruyter.
- Hechter, Michael & Kanazawa, Satoshi. 1997. Sociological rational choice theory. *Annual Review of Sociology*, **23**, 191–214.
- Hechter, Michael, Nadel, Lynn & Michod, Richard E. 1993. *The Origin of values*. Sociology and economics. New York: Aldine De Gruyter.
- Hechter, Michael, Ranger-Moore, James, Jasso, Guillermina & Home, Christine. 1999. Do Values Matter? *European Sociological Review*, **15**(4), 405.

- Heckman, James J. & Rubinstein, Yona. 2001. The Importance of Noncognitive Skills: Lessons from the GED Testing Program. *The American Economic Review*, **91**(2), 145–149.
- Heckman, James J, Stixrud, Jora & Urzua, Sergio. 2006. *The effects of cognitive and noncognitive abilities on labor market outcomes and social behavior*. Tech. rept. National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Heineck, Guido & Anger, Silke. 2010. The returns to cognitive abilities and personality traits in Germany. *Labour Economics*, **17**(3), 535–546.
- Heinz, Walter R. 1983. Bremer Jugendstudie: Berufsfindung und Arbeitsmarkt. S. 147–175 in: Friebel, Harry (Hrsg.), *Von der Schule in den Beruf*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Heinze, Rolf G. & Keupp, Heiner. 1997. Gesellschaftliche Bedeutung von Tätigkeiten ausserhalb der Erwerbsarbeit. *Gutachten für die Kommission für Zukunftsfragen der Freistaaten Bayern und Sachsen, Bochum und München*.
- Helbig, Marcel. 2013. Der positive und negative Einfluss von Geschwistern auf den Gymnasialübergang. *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, **65**(4), 623–644.
- Held, Maximilian, Mueller, Jana, Deutsch, Franziska, Grzechnik, Ewa & Welzel, Christian. 2009. Value Structures and Dimensions: Evidence from the German WVS. *World Values Research*, **2**(3), 56–77.
- Hellevik, Ottar. 2002. Age Differences in Value Orientation—Life Cycle or Cohort Effects? *International Journal of Public Opinion Research*, **14**(3), 286–302.
- Herz, Thomas. 1979. Der Wandel von Wertvorstellungen in westlichen Industriegesellschaften. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, **31**(2), 282–302.
- Hille, Adrian & Schupp, Jürgen. 2013. *How learning a musical instrument affects the development of skills*. SOEPPapers 591. DIW Berlin, German Institute for Economic Research, Berlin.
- Hillmann, Karl-Heinz & Hartfiel, Günter. 2007. *Wörterbuch der Soziologie*. Stuttgart: Kröner.
- Hitlin, Steven. 2003. Values as the Core of Personal Identity: Drawing Links between Two Theories of Self. *Social Psychology Quarterly*, **66**(2), 118–137.
- Hitlin, Steven & Piliavin, Jane Allyn. 2004. Values: Reviving a Dormant Concept. *Annual Review of Sociology*, **30**, 359–393.
- Hoelter, Jon W. 1983. The Analysis of Covariance Structures. *Sociological Methods & Research*, **11**(3), 325–344.

- Hoffmeyer-Zlotnik, Jürgen H.P. 1998. 'Beruf' und 'Stellung im Beruf' als Indikatoren für soziale Schichtung. S. 54–64 in: Ahrens, W., Bellach, B.-M. & Jöckel, K.H. (Hrsg.), *Messung soziodemographischer Merkmale in der Epidemiologie*. München: MMV Medizin Verlag.
- Hofstede, Geert. 2001. *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations*. Thousand Oaks Calif.: Sage Publications.
- Holgado-Tello, Francisco Pablo, Chacón-Moscoso, Salvador, Barbero-García, Isabel & Vila-Abad, Enrique. 2010. Polychoric versus Pearson correlations in exploratory and confirmatory factor analysis of ordinal variables. *Quality & Quantity*, **44**(1), 153–166.
- Holland, John L. 1959. A theory of vocational choice. *Journal of counseling psychology*, **6**(1), 35–45.
- Holland, John L. 1973. *Making vocational choices: A theory of careers*. Prentice-Hall Englewood Cliffs, NJ.
- Holland, John L. 1985. *Making vocational choices: A theory of vocational personalities and work environments*. Prentice-Hall Englewood Cliffs, NJ.
- Honneth, Axel. 1993. *Kommunitarismus - Eine Debatte über die moralischen Grundlagen moderner Gesellschaften*. Frankfurt: Campus.
- Honneth, Axel. 2010a. Organisierte Selbstverwirklichung. Paradoxien der Individualisierung. S. 202–221 in: *Das Ich im Wir: Studien zur Anerkennungstheorie*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Honneth, Axel. 2010b. Philosophie der Sozialforschung: Zur Gerechtigkeitstheorie von David Miller. S. 158–180 in: *Das Ich im Wir: Studien zur Anerkennungstheorie*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Hoppock, Robert & Super, Donald E. 1950. Vocational and educational satisfaction. S. 126–134 in: Fryer, Douglas & Henry, Edwin R. (Hrsg.), *Handbook of Applied Psychology*, Band 1. New York, NY, US: Rinehart & Company.
- Hout, Michael & DiPrete, Thomas A. 2006. What we have learned: RC28's contributions to knowledge about social stratification. *Research in Social Stratification and Mobility*, **24**(1), 1–20.
- Hout, Michael, Brooks, Clem & Manza, Jeff. 1995. The democratic class struggle in the United States, 1948–1992. *American Sociological Review*, 805–828.
- Hradil, Stefan. 1999. *Soziale Ungleichheit in Deutschland*. 7. Aufl. Opladen: Leske Budrich.
- Hübner-Funk, Sibylle, Müller, Hans-Ulrich & Gaiser, Wolfgang. 1983. *Sozialisation und Umwelt: Berufliche Orientierungen und Gesellungsformen von Hauptschülern im sozialökologischen Kontext*. Deutsches Jugendinstitut.

- Huisman, Mark. 2000. Imputation of missing item responses: Some simple techniques. *Quality & quantity*, **34**(4), 331–351.
- Hurrelmann, Klaus. 2004. *Lebensphase Jugend: eine Einführung in die sozialwissenschaftliche Jugendforschung*. 7 Aufl. Weinheim; München: Juventa-Verl.
- Hurrelmann, Klaus & Deutschland, Shell (Hrsg.). 2002. *Jugend 2002. 14. Shell Jugendstudie*. Frankfurt a. M.: Fischer (Tb.).
- Hurrelmann, Klaus & Deutschland, Shell (Hrsg.). 2006. *Jugend 2006. Eine pragmatische Generation unter Druck*. Lizenzausgabe für die bundeszentrale für politische bildung Aufl. Bonn: BpB.
- Hurrelmann, Klaus & Shell Deutschland (Hrsg.). 2010. *Jugend 2010. Eine pragmatische Generation behauptet sich*. Frankfurt a. M.: Fischer (Tb.).
- Hyman, Herert H. 1953. The Value Systems of Different Social Classes. *S. 488–499 in: Bendix, Reinhard & Lipset, Seymour M. (Hrsg.), Class Status and Power*. Glencoe: The Free Press.
- Inglehart, Ronald. 1971. The Silent Revolution in Europe: Intergenerational Change in Post-Industrial Societies. *The American Political Science Review*, **65**(4), 991–1017.
- Inglehart, Ronald. 1977. *The silent revolution : changing values and political styles among Western publics*. Princeton N.J.: Princeton University Press.
- Inglehart, Ronald. 1985. Aggregate Stability and Individual-Level Flux in Mass Belief Systems: The Level of Analysis Paradox. *The American Political Science Review*, **79**(1), 97–116.
- Inglehart, Ronald. 1989. *Kultureller Umbruch: Wertwandel in der westlichen Welt*. Frankfurt: Campus.
- Inglehart, Ronald. 1990. *Culture shift in advanced industrial society*. Princeton: Princeton University Press.
- Inglehart, Ronald. 1997. *Modernization and postmodernization. Cultural, political and economic change in 43 societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Inglehart, Ronald. 2008. Changing values among western publics from 1970 to 2006. *West European Politics*, **31**(1-2), 130–146.
- Inglehart, Ronald & Abramson, Paul R. 1999. Measuring Postmaterialism. *The American Political Science Review*, **93**(3), 665–677.
- Inglehart, Ronald & Baker, Wayne E. 2000. Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values. *American sociological review*, 19–51.
- Inglehart, Ronald & Oyserman, Daphna. 2004. Individualism, autonomy, self-expression. The human development syndrome. *International Studies in Sociology and Social Anthropology*, 74–96.

- Inglehart, Ronald & Welzel, Christian. 2005. *Modernization, cultural change, and democracy : the human development sequence*. New York: Cambridge University Press.
- Isengard, Bettina. 2005. Freizeitverhalten als Ausdruck sozialer Ungleichheiten oder Ergebnis individualisierter Lebensführung? Zur Bedeutung von Einkommen und Bildung im Zeitverlauf. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, **57**(2), 254–277.
- Israel, Joachim & Kreckel, Marga. 1972. *Der Begriff Entfremdung: makrosoziologische Untersuchung von Marx bis zur Soziologie der Gegenwart*. Rowohlt.
- Jacobsen, Heike. 2010. Strukturwandel der Arbeit im Tertiarisierungsprozess. S. 203–228 in: Böhle, Fritz, Voß, G. Günter & Wachtler, Günther (Hrsg.), *Handbuch Arbeitssoziologie*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Jahoda, Marie, Lazarsfeld, Paul F & Zeisel, Hans. 1980. *Die Arbeitslosen von Marienthal : ein soziographischer Versuch über die Wirkungen langandauernder Arbeitslosigkeit, mit einem Anhang zur Geschichte der Soziographie*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Joas, Hans. 1997. *Die Entstehung der Werte*. 1. Aufl. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Jodl, Kathleen M., Michael, Alice, Malanchuk, Oksana, Eccles, Jacquelynne S. & Sameroff, Arnold. 2001. Parents' Roles in Shaping Early Adolescents' Occupational Aspirations. *Child Development*, **72**(4), 1247–1265.
- Johnson, Charles E., Wood, Robert & Blinkhorn, S. F. 1988. Spuriouser and spurioser: The use of ipsative personality tests. *Journal of Occupational Psychology*, **61**(2), 153–162.
- Jörin, Simone, Stoll, Francois, Bergmann, Christian & Eder, Ferdinand. 2004. *EXPLORIX–das Werkzeug zur Berufswahl und Laufbahnplanung. Deutschsprachige Adaption und Weiterentwicklung des Self-Directed Search (SDS) nach John Holland. Test-Set Ausgabe Österreich*. Hans Huber.
- Judge, Timothy A. & Bretz, Robert D. 1992. Effects of work values on job choice decisions. *Journal of Applied Psychology*, **77**(3), 261–271.
- Kaina, Viktoria & Deutsch, Franziska. 2006. Verliert die „Stille Revolution“ ihren Nachwuchs? Wertorientierungen in Deutschland im Kohorten- und Zeitvergleich. S. 157–181 in: Roller, Edeltraud, Brettschneider, Frank & Van Deth, Jan (Hrsg.), *Jugend und Politik: „Voll normal!“*. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwiss.
- Kant, Immanuel. 1995. Beantwortung der Frage: Was ist Aufklärung? S. 162–170 in: Toman, Rolf (Hrsg.), *Der Streit der Facultäten und kleiner Abhandlungen. Werke in sechs Bänden*, Band 6. Köln: Könenmann.

- Katz-Gerro, Tally. 1999. Cultural Consumption and Social Stratification: Leisure Activities, Musical Tastes, and Social Location. *Sociological Perspectives*, **42**(4), 627–646.
- Kaufman, Jason. 2004. Endogenous explanation in the sociology of culture. *Annual Review of Sociology*, 335–357.
- Kerckhoff, Alan C. 1995. Institutional Arrangements and Stratification Processes in Industrial Societies. *Annual Review of Sociology*, **21**, 323–347.
- Kern, Horst & Schumann, Michael. 1984. *Das Ende der Arbeitsteilung? Rationalisierung in der industriellen Produktion: Bestandsaufnahme, Trendbestimmung*. München: Beck.
- Kern, Horst & Schumann, Michael. 1985. *Industriearbeit und Arbeiterbewusstsein: eine empirische Untersuchung über den Einfluss der aktuellen technischen Entwicklung auf die industrielle Arbeit und das Arbeiterbewusstsein*. Frankfurt a. M: Suhrkamp.
- Kiser, Edgar & Hechter, Michael. 1998. The debate on historical sociology: Rational choice theory and its critics. *The American Journal of Sociology*, **104**(3), 785–816.
- Klages, Helmut. 1984. *Wertorientierungen im Wandel: Rückblick, Gegenwartsanalyse, Prognosen*. Frankfurt a. M: Campus.
- Klages, Helmut & Gensicke, Thomas. 1999. *Wertewandel und bürgerschaftliches Engagement an der Schwelle zum 21. Jahrhundert*. Band 193.
- Klages, Helmut & Gensicke, Thomas. 2005. Wertewandel und Big-Five-Dimensionen. *Persönlichkeit. Eine vergessene Größe der empirischen Sozialforschung*. Wiesbaden: VS Verlag, 279–300.
- Klages, Helmut & Gensicke, Thomas. 2006. Wertesynthese-Funktional oder dysfunktional? *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, **58**(2), 332–351.
- Klages, Helmut, Hippler, Hans-J. & Herbert, Willi. 1992. *Werte und Wandel: Ergebnisse und Methoden einer Forschungstradition*. Frankfurt: Campus.
- Kleemann, Frank & Voß, G. Günter. 2010. Subjekt und Arbeitskraft: Arbeit und Subjekt. S. 415–450 in: Böhle, Fritz, Voß, G. Günter & Wachtler, Günther (Hrsg.), *Handbuch Arbeitssoziologie*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Klein, Markus & Arzheimer, Kai. 2000. Einmal mehr: Ranking oder Rating? *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, **52**(3), 553–563.
- Klein, Markus & Pötschke, Manuela. 2004. Die intra-individuelle Stabilität gesellschaftlicher Wertorientierungen. *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, **56**(3), 432–456.

- Klein, Thomas. 1990. Postmaterialismus und generatives Verhalten. *Zeitschrift für Soziologie*, **19**(1), 57–64.
- Klieme, Eckhard & Hartig, Johannes. 2008. Kompetenzkonzepte in den Sozialwissenschaften und im erziehungswissenschaftlichen Diskurs. S. 11–29 in: Prenzel, Manfred, Gogolin, Ingrid & Krüger, Heinz-Hermann (Hrsg.), *Kompetenzdiagnostik*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Gluckhohn, Clyde. 1951. Values and value-orientations in the theory of action: an exploration in definition and classification. In: Parsons, Talcott & Shils, Edward (Hrsg.), *Toward a general theory of action*. Cambridge: Harvard University Press.
- Kocka, Jürgen. 2000. Arbeit früher, heute, morgen. Zur Neuartigkeit der Gegenwart. S. 476–492 in: Kocka, Jürgen & Offe, Claus (Hrsg.), *Geschichte und Zukunft der Arbeit*. New York: Campus.
- Kohlberg, Lawrence. 1996. *Die Psychologie der Moralentwicklung*. Suhrkamp Verlag.
- Kohli, Martin. 1973. *Studium und berufliche Laufbahn: Über den Zusammenhang von Berufswahl und beruflicher Sozialisation*. Stuttgart: Enke.
- Kohli, Martin. 1985. Die Institutionalisierung des Lebenslaufs. Historische Befunde und theoretische Argumente. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, **37**(1), 1–29.
- Kohli, Martin. 1994. Institutionalisierung und Individualisierung der Erwerbsbiographie. *Ulrich Beck/Elisabet Beck-Gernsheim (Hg.): Riskante Freiheiten, Frankfurt aM, S*, 201–218.
- Kohn, Melvin. 1989. *Class and conformity: A study in values*. University of Chicago Press.
- Kohn, Melvin L. 1959. Social Class and the Exercise of Parental Authority. *American Sociological Review*, **24**(3), 352–366.
- Kohn, Melvin L. 1977. *Class and conformity : a study in values, with a reassessment, 1977*. 2. Aufl. Chicago: University of Chicago Press.
- Kohn, Melvin L. & Schooler, Carmi. 1969. Class, Occupation, and Orientation. *American Sociological Review*, **34**(5), 659–678.
- Kohn, Melvin L. & Schooler, Carmi. 1973. Occupational Experience and Psychological Functioning: An Assessment of Reciprocal Effects. *American Sociological Review*, **38**(1), 97–118.
- Kohn, Melvin L. & Schooler, Carmi. 1982. Job Conditions and Personality: A Longitudinal Assessment of Their Reciprocal Effects. *The American Journal of Sociology*, **87**(6), 1257–1286.

- Konietzka, Dirk. 2002. Die soziale Differenzierung der Übergangsmuster in den Berufen. *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, **54**(4), 645–673.
- Konietzka, Dirk. 2009. Berufsbildung im sozialen Wandel. S. 257–280 in: *Lehrbuch der Bildungssoziologie*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Konietzka, Dirk, Becker, Rolf & Lauterbach, Wolfgang. 2007. Berufliche Ausbildung und der Übergang in den Arbeitsmarkt. S. 273–302 in: *Bildung als Privileg. Ursachen, Mechanismen, Prozesse und Wirkungen*. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwissenschaften.
- Kowalczyk, Ilko-Sascha. 2011. *Endspiel: Die Revolution von 1989 in der DDR*. München: CH Beck.
- Kracke, Bärbel. 2001. *Berufsbezogenes Explorationsverhalten bei Jugendlichen*. Unveröffentlichte Habilitationsschrift, Universität Mannheim.
- Kratzmann, Jens & Schneider, Thorsten. 2009. Soziale Ungleichheiten beim Schulstart. *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, **61**(2), 211–234.
- Kroh, Martin. 2009. The preadult origins of postmaterialism: A longitudinal sibling study. *European Journal of Political Research*, **48**(5), 598–621.
- Kroneberg, Clemens. 2005. Die Definition der Situation und die variable Rationalität der Akteure. Ein allgemeines Modell des Handelns. *Zeitschrift für Soziologie*, **34**(5), 344–363. 00117.
- Kroneberg, Clemens. 2007. Wertrationalität und das Modell der Frame-Selektion. *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, **59**(2), 215–239.
- Kroneberg, Clemens & Kalter, Frank. 2012. Rational choice theory and empirical research: Methodological and theoretical contributions in Europe. *Annual Review of Sociology*, **38**, 73–92.
- Kroneberg, Clemens, Yaish, Meir & Stocké, Volker. 2010. Norms and Rationality in Electoral Participation and in the Rescue of Jews in WWII An Application of the Model of Frame Selection. *Rationality and Society*, **22**(1), 3–36.
- Krosnick, Jon A. & Alwin, Duane F. 1988. A Test of the Form-Resistant Correlation Hypothesis: Ratings, Rankings, and the Measurement of Values. *The Public Opinion Quarterly*, **52**(4), 526–538.
- Krosnick, Jon A, Narayan, Sowmya & Smith, Wendy R. 1996. Satisficing in surveys: Initial evidence. *New Directions for Evaluation*, **1996**(70), 29–44.
- Krupp, Hans-Jürgen. 2008. Die Anfänge: zur Entstehungsgeschichte des SOEP. *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung / Quarterly Journal of Economic Research*, **77**(3), 15–26.

- Kurtz, Thomas. 2002. *Berufssoziologie*. Bielefeld: Transcript.
- Lamont, Michèle. 1992. *Money, morals, and manners: The culture of the French and American upper-middle class*. Chicago: University of Chicago press.
- Lamont, Michèle. 2000. *The dignity of working men: Morality and the boundaries of race, class, and immigration*. New York: Russell Sage Foundation.
- Lamont, Michèle & Fournier, Marcel. 1992. *Cultivating differences: Symbolic boundaries and the making of inequality*. Chicago: University of Chicago Press.
- Larcker, David F. & Rusticus, Tjomme O. 2010. On the use of instrumental variables in accounting research. *Journal of Accounting and Economics*, **49**(3), 186–205.
- Lareau, Annette. 2002. Invisible Inequality: Social Class and Childrearing in Black Families and White Families. *American Sociological Review*, **67**(5), 747–776.
- Lareau, Annette & Lamont, Michèle. 1988. Cultural capital: Allusions, gaps and glissandos in recent theoretical developments. *Sociological theory*, **6**(2), 153–168.
- Lareau, Annette & Weininger, Elliot B. 2007. *Class, culture, and child rearing: The transition to college*.
- Lehmann, Wolfgang. 2005. Choosing to Labour: Structure and Agency in School-Work Transitions. *The Canadian Journal of Sociology*, **30**(3), 325–350.
- Lehmann, Wolfgang. 2007. *Choosing to Labour?: School-Work Transitions and Social Class*. McGill-Queen's University Press.
- Lehmann, Wolfgang. 2010. "I just didn't feel like I fit in": The role of habitus in university dropout decisions. *Canadian Journal of Higher Education*, **37**(2), 89–110.
- Leibfried, Stephan, Leisering, Lutz, Buhr, Petra, Ludwig, Monika, Mädje, Eva, Olk, Thomas, Voges, Wolfgang & Zwick, Michael. 1995. *Zeit der Armut. Frankfurt am Main*.
- Lepsius, Mario Rainer. 1993. Parteiensystem und Sozialstruktur. Zum Problem der Demokratisierung der deutschen Gesellschaft. In: Lepsius, M. R. (Hrsg.), *Demokratie in Deutschland: soziologisch-historische Konstellationsanalysen: ausgewählte Aufsätze*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Lesthaeghe, Ron & Moors, Guy. 2002. Life course transitions and value orientations: selection and adaptation. In: Lesthaeghe, R & Axinn, WG (Hrsg.), *Meaning and choice: Value orientations and life course decisions*. Den Haag: NIDI.

- Lindenberg, Siegwart. 1984. Preference versus Constraints: A Commentary on von Weizsäcker's 'The Influence of Property Rights on Tastes'. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft / Journal of Institutional and Theoretical Economics*, **140**(1), 96–103.
- Lindenberg, Siegwart. 1985. An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular. *Sociological Theory*, **3**(1), 99–114.
- Lindenberg, Siegwart. 1990. Homo Socio-oeconomicus: The Emergence of a General Model of Man in the Social Sciences. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE) / Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, **146**(4), 727–748.
- Lindenberg, Siegwart. 1996. Continuities in the theory of social production functions.
- Lindenberg, Siegwart. 2006. Prosocial behavior, solidarity, and framing processes. *Solidarity and Prosocial Behavior*, 23–44.
- Lindenberg, Siegwart. 2009. Values: What do they do for behavior? S. 59–89 in: Cherkaoui, Mohamed & Hamilton, Peter (Hrsg.), *Boudon: A Life in Sociology*, Band III. Oxford: Bardwell Press.
- Lipset, Seymour Martin. 1959. Democracy and Working-Class Authoritarianism. *American Sociological Review*, **24**(4), 482–501.
- Lipset, Seymour Martin. 1961. 'Working-Class Authoritarianism': A Reply to Miller and Riessman. *The British Journal of Sociology*, **12**(3), 277–281.
- Lohmann, Henning & Groh-Samberg, Olaf. 2010. Akzeptanz von Grundschulempfehlungen und Auswirkungen auf den weiteren Bildungsverlauf. *Zeitschrift für Soziologie*, **39**(6), 470.
- Lohmann, Henning, Spieß, C. Katharina, Groh-Samberg, Olaf & Schupp, Jürgen. 2009. Analysepotenziale des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) für die empirische Bildungsforschung. *Zeitschrift für Erziehungswissenschaft*, **12**(2), 252–280.
- Lohr, Karin. 2003. Subjektivierung von Arbeit. Ausgangspunkt einer Neuorientierung der Industrie- und Arbeitssoziologie? *Berliner Journal für Soziologie*, **13**(4), 511–529.
- Long, J. Scott & Freese, Jeremy. 2005. *Regression models for categorical outcomes using Stata*. TX: Stata Press.
- Lüdemann, Christian. 2001. *Rationalität und Umweltverhalten. Die Beispiele Recycling und Verkehrsmittelwahl*. Wiesbaden: Deutscher Universitätsvlg.
- Luhmann, Niklas. 1985. Zum Begriff der sozialen Klasse. S. 119–162 in: *Soziale Differenzierung*. Opladen: Westdeutscher Verlag.

- Luhmann, Niklas. 1997. *Die Gesellschaft der Gesellschaft*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp.
- Lundberg, Shelly. 2009. Psychological Traits and Family Outcomes. *IZA Discussion Paper*.
- Lundberg, Shelly. 2013. The college type: Personality and educational inequality. *Journal of Labor Economics*, **31**(3), 421–441.
- Luskin, Robert C., Fishkin, James S. & Jowell, Roger. 2002. Considered Opinions: Deliberative Polling in Britain. *British Journal of Political Science*, **32**(03), 455–487.
- Luttmer, Erzo F. P. & Singhal, Monica. 2008 (Aug.). *Culture, Context, and the Taste for Redistribution*. Working Paper 14268. National Bureau of Economic Research.
- Lux, Thomas. 2011. Jenseits sozialer Klassen? Eine empirische Überprüfung der Individualisierungsthese am Beispiel von Ungleichheitseinstellungen und Wahlverhalten. *Zeitschrift für Soziologie*, **40**(6), 436–457.
- Maio, Gregory R., Roese, Neal J., Seligman, Clive & Katz, Albert. 1996. Rankings, ratings, and the measurement of values: Evidence for the superior validity of ratings. *Basic and Applied Social Psychology*, **18**(2), 171–181.
- Manske, Alexandra & Schnell, Christiane. 2010. Arbeit und Beschäftigung in der Kultur- und Kreativwirtschaft. S. 699–727 in: Böhle, Fritz, Voß, G. Günter & Wachtler, Günther (Hrsg.), *Handbuch Arbeitssoziologie*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Manza, Jeff, Hout, Michael & Brooks, Clem. 1995. Class voting in capitalist democracies since World War II: dealignment, realignment, or trendless fluctuation? *Annual Review of Sociology*, 137–162.
- Marks, Gary N. 1997. The Formation of Materialist and Postmaterialist Values. *Social Science Research*, **26**(1), 52–68.
- Marshall, Gordon (Hrsg.). 1996. *The concise Oxford dictionary of sociology*. Oxford [u.a.]: Oxford Univ. Press.
- Marx, Karl & Engels, Friedrich. 1953. *Die deutsche Ideologie*. Berlin: Dietz.
- Maslow, Abraham Harold. 1943. A theory of human motivation. *Psychological Review*, **50**(4), 370–396.
- Matthes, Britta. 2013. Klassifikation der Berufe.
- Maydeu-Olivares, Alberto & Böckenholt, Ulf. 2005. Structural equation modeling of paired-comparison and ranking data. *Psychological methods*, **10**(3), 285.

- Mayer, Karl Ulrich (Hrsg.). 1990. *Lebensverläufe und sozialer Wandel*. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie: Sonderheft ; 31. Opladen: Westdt. Verl.
- Mayer, Karl Ulrich. 2002. Zur Biografie der Lebensverlaufsforchung: ein Rückblick auf die letzten zwei Jahrzehnte. S. 41–61 in: Burkart, Günter & Wolf, Jürgen (Hrsg.), *Lebenszeiten*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Mayer, Karl Ulrich & Blossfeld, Hans-Peter. 1990. Die gesellschaftliche Konstruktion sozialer Ungleichheit im Lebensverlauf. S. 297–318 in: Berger, Peter A & Hradil, Stefan (Hrsg.), *Lebenslagen, Lebensläufe, Lebensstile (Sonderband 7 der Sozialen Welt)*. Göttingen: Schwarz.
- McCrae, Robert R & Costa Jr, Paul T. 1999. A five-factor theory of personality. S. 139–153 in: Pervin, L A & John, O P (Hrsg.), *Handbook of personality: Theory and research*, Band 2. New York: Guilford.
- McSweeney, Brendan. 2002. Hofstede's Model of National Cultural Differences and their Consequences: A Triumph of Faith - a Failure of Analysis. *Human Relations*, 55(1), 89–118.
- Merton, Robert K. 1968. Social Structure and Anomie. In: *Social Theory and Social Structure*. New York und London: Macmillan.
- Meyer, Thomas. 2001. Das Konzept der Lebensstile in der Sozialstrukturforschung—eine kritische Bilanz. *Soziale Welt*, 255–271.
- Mikl-Horke, Gertraude. 2000. *Industrie- und Arbeitssoziologie*. München: Oldenbourg.
- Minssen, Heiner. 2012. *Arbeit in der modernen Gesellschaft*. Studentexte zur Soziologie. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Mirowsky, John & Ross, Catherine E. 1991. Eliminating Defense and Agreement Bias from Measures of the Sense of Control: A 2 X 2 Index. *Social Psychology Quarterly*, 54(2), 127–145.
- Mohr, John & DiMaggio, Paul. 1995. The intergenerational transmission of cultural capital. *Research in social stratification and mobility*, 14, 167–200.
- Moldaschl, Manfred. 2010. Organisierung und Organisation von Arbeit. S. 263–299 in: Böhle, Fritz, Voß, G. Günter & Wachtler, Günther (Hrsg.), *Handbuch Arbeitssoziologie*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Moldaschl, Manfred & Schultz-Wild, Rainer. 1994. *Arbeitsorientierte Rationalisierung : Fertigungsinseln und Gruppenarbeit im Maschinenbau*. Frankfurt; New York: Campus.
- Moldaschl, Manfred & Voss, G. Günter. 2002. *Subjektivierung von Arbeit*. München und Mering: Hampp.

- Moors, Guy. 2003. The Two Faces of (Post)Materialism: A Decomposition Approach. *International Journal of Public Opinion Research*, **15**(4), 396–412.
- Moors, Guy. 2008. The Valued Child. In Search of a Latent Attitude Profile That Influences the Transition to Motherhood / L'enfant valorisé. A la recherche de profils latents influençant la procréation du premier enfant. *European Journal of Population / Revue Européenne de Démographie*, **24**(1), 33–57.
- Moser, Klaus & Schmook, Renate. 2001. Berufliche und organisationale Sozialisation. S. 215–239 in: Schuler, H. (Hrsg.), *Lehrbuch der Personalpsychologie*. Göttingen: Hogrefe.
- Müller, Hans-Peter. 1992. Gesellschaftliche Moral und individuelle Lebensführung—Ein Vergleich von Emil Durkheim und Max Weber. *Zeitschrift für Soziologie*, **21**(1), 49–60.
- Müller, Harry. 1991. Lebenswerte und nationale Identität. S. 124–134 in: Friedrich, Walter & Griese, Hartmut (Hrsg.), *Jugend und Jugendforschung in der DDR. Gesellschaftspolitische Situationen, Sozialisation und Mentalitätsentwicklung in der achtziger Jahren*. Opladen: Leske + Budrich.
- Müller, Walter. 1997. Sozialstruktur und Wahlverhalten: Eine Widerrede gegen die Individualisierungsthese. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, **49**(Band 4), 747–760.
- Müller, Walter. 1998. Klassenstruktur und Parteiensystem. Zum Wandel der Klassenspaltung im Wahlverhalten. *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, **50**, 3–46.
- Müller, Walter. 2000. Klassenspaltung Im Wahlverhalten—Eine Reanalyse. *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, **52**(4), 790–795.
- Muller, Walter & Shavit, Yossi. 1998. The institutional embeddedness of the stratification process: A comparative study of qualifications and occupations in thirteen countries. S. 1–48 in: Shavit, Yossi & Müller, Walter (Hrsg.), *From school to work: A comparative study of educational qualifications and occupational destinations*. Oxford: Clarendon Press.
- Münch, Richard. 1994. Zahlung und Achtung. Die Interpenetration von Ökonomie und Moral. *Zeitschrift für Soziologie*, **23**(5), 388–411.
- Munz, Claudia. 2005. *Berufsbiografie selbst gestalten: Wie sich Kompetenzen für die Berufslaufbahn entwickeln lassen*. Bielefeld: W. Bertelsmann.
- Murray, Michael P. 2006. Avoiding Invalid Instruments and Coping with Weak Instruments. *The Journal of Economic Perspectives*, **20**(4), 111–132.
- Nagel, Ulrike & Dietz, Gerhard-Uhland. 2001. Statuspassagen. S. 1828–1833 in: Otte, Hans-Uwe & Thiersch, Hans (Hrsg.), *Handbuch Sozialarbeit-Sozialpädagogik*, 2., völlig überarb. Aufl. Neuwied: Luchterhand.

- Nieuwebeerta, Paul. 1996. The democratic class struggle in postwar societies: Class voting in twenty countries, 1945-1990. *Acta Sociologica*, **39**(4), 345-383.
- Nieuwebeerta, Paul & Ultee, Wout C. 1999. Class voting in Western industrialized countries, 1945-1990: Systematizing and testing explanations. *European Journal of Political Research*, **35**(1), 123-160.
- Noelle-Neumann, Elisabeth. 1978. *Werden wir alle Proletarier? Wertewandel in unserer Gesellschaft*. Zürich; Osnabrück: Edition Interfrom.
- Noll, Heinz-Herbert. 1999. Subjektive Schichteinstufung. S. 147-16 in: Glatzer, Wolfgang & Ostner, Ilona (Hrsg.), *Deutschland im Wandel. Sozialstrukturelle Analysen*. Opladen: Leske+ Budrich.
- Nunner-Winkler, Gertrud, Meyer-Nikele, Marion & Wohlrab, Doris. 2006. *Integration durch Moral. Moralische Motivation und Ziviltugenden Jugendlicher*. Wiesbaden: Verlag für Sozialwissenschaften.
- Nussbaum, Martha. 2003. Capabilities as fundamental entitlements: Sen and social justice. *Feminist economics*, **9**(2-3), 33-59.
- Oechsle, Mechthild & Geissler, Birgit. 1996. *Lebensplanung junger Frauen. Zur widersprüchlichen Modernisierung weiblicher Lebensläufe*. Weinheim u. München: Juventa Verlag.
- Oechsle, Mechthild, Maschetzke, Christiane, Rosowski, Elke & Knauf, Helen. 2002. Abitur und was dann? Junge Frauen und Männer zwischen Berufsorientierung und privater Lebensplanung. *Zeitschrift für Frauenforschung und Geschlechterstudien*, **20**(4), 17-27.
- Oechsle, Mechthild, Knauf, Helen, Maschetzke, Christiane & Rosowski, Elke. 2006. *Abitur und was dann? Berufsorientierung und Lebensplanung junger Frauen und Männer und der Einfluss von Schule und Eltern*. 1. Aufl. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Oerter, Rolf & Dreher, Eva. 1995. Identität: das zentrale Thema des Jugendalters. In: Oerter, R. & Montanda, L. (Hrsg.), *Entwicklungspsychologie*, 3. vollständig überarbeitete Auflage. Weinheim: PVU/Beltz.
- Oevermann, Ulrich, Kieper, Marianne, Rothe-Bosse, Sabine, Schmidt, Michael & Wienskowski, Peter. 1976. Die sozialstrukturelle Einbettung von Sozialisationsprozessen: Empirische Ergebnisse zur Ausdifferenzierung des globalen Zusammenhangs von Schichtzugehörigkeit und gemessener Intelligenz sowie Schulerfolg. *Zeitschrift für Soziologie*, **5**(2), 167-199.
- Otte, Gunnar. 2004. *Sozialstrukturanalysen mit Lebensstilen: Eine Studie zur theoretischen und methodischen Neuorientierung der Lebensstilforschung*. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwissenschaften.

- Pape, Simone, Rössel, Jörg & Solga, Heike. 2008. Die visuelle Wahrnehmbarkeit sozialer Ungleichheit-Eine alternative Methode zur Untersuchung der Entkopplungsthese. *Zeitschrift für Soziologie*, **37**(1), 25–41.
- Parsons, Talcott. 1940. An Analytical Approach to the Theory of Social Stratification. *The American Journal of Sociology*, **45**(6), 841–862.
- Parsons, Talcott. 1951. *The Social System*. New York: Free Press.
- Parsons, Talcott. 1968. *The structure of social action*. New York: Free Press.
- Parsons, Talcott & Shils, Edward. 1951. *Toward a general theory of action*. Cambridge: Harvard University Press.
- Perugini, Marco, Gallucci, Marcello, Presaghi, Fabio & Ercolani, Anna Paola. 2003. The personal norm of reciprocity. *European Journal of Personality*, **17**(4), 251–283.
- Peterson, Richard A. 1992. Understanding audience segmentation: From elite and mass to omnivore and univore. *Poetics*, **21**(4), 243–258.
- Peterson, Richard A. & Kern, Roger M. 1996. Changing Highbrow Taste: From Snob to Omnivore. *American Sociological Review*, **61**(5), 900–907.
- Peterson, Richard A & Simkus, Albert. 1992. How Musical Tastes Mark Occupational Status Groups. S. 152 in: Lamont, Michèle & Fournier, Marcel (Hrsg.), *Cultivating differences: Symbolic boundaries and the making of inequality*. University of Chicago Press.
- Pfeiffer, Martin & Côté, James. 1991. Inglehart Silent Revolution Thesis - an Examination of Life-Cycle Effects in the Acquisition of Postmaterialist Values. *Social Behavior and Personality: an international journal*, **19**(4), 223–235.
- Pfeiffer, Sabine. 2010. Technisierung von Arbeit. S. 231–261 in: Böhle, Fritz, Voß, G. Günter & Wachtler, Günther (Hrsg.), *Handbuch Arbeitssoziologie*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Piaget, Jean. 1954. *Das moralische Urteil beim Kinde*. Zürich: Rascher.
- Pratt, Michael W., Hunsberger, Bruce, Pancer, S. Mark & Alisat, Susan. 2003. A Longitudinal Analysis of Personal Values Socialization: Correlates of a Moral Self- Ideal in Late Adolescence. *Social Development*, **12**(4), 563–585.
- Puschner, Walter. 1985. Materialismus und Postmaterialismus in der Bundesrepublik Deutschland 1970–1982. Eine Kohortenanalyse zu Ingleharts Theorie des Wertwandels. S. 357–389 in: Oberndörfer, D., Rattinger, H. & Schmitt (Hrsg.), *Wirtschaftlicher Wandel, religiöser Wandel und Wertewandel. Folgen für das Verhalten in der Bundesrepublik Deutschland*. Berlin: Duncker u. Humblot.

- Putnam, Hilary. 1995. Are Moral and Legal Values Made or Discovered? *Legal Theory*, **1**(01), 5–19.
- Putnam, Robert D. 2001. *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. Simon and Schuster.
- Putnam, Ruth Anna. 1998. Perceiving Facts and Values. *Philosophy*, **73**(283), 5–19.
- Rawls, John. 1979. *Eine Theorie der Gerechtigkeit*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Reissig, Birgit, Gaupp, Nora & Lex, Tilly (Hrsg.). 2008. *Hauptschüler auf dem Weg von der Schule in die Arbeitswelt*. München; Wiesbaden: Verl. Dt. Jugendinst.; VS Verl. für Sozialwiss.
- Relikowski, Ilona. 2012. *Primäre und sekundäre Effekte am Übertritt in die Sekundarstufe I: zur Rolle von sozialer Herkunft und Migrationshintergrund*. Springer DE.
- Ritsert, Jürgen. 1987. Braucht die Soziologie noch den Begriff der Klasse. *Leviathan*, **15**, 4–38.
- Robinson, William S. 1950. Ecological Correlations and the Behavior of Individuals. *American Sociological Review*, **15**(3), 351–357.
- Roccas, Sonia, Sagiv, Lilach, Schwartz, Shalom H. & Knafo, Ariel. 2002. The Big Five Personality Factors and Personal Values. *Pers Soc Psychol Bull*, **28**(6), 789–801.
- Roe, Robert A. & Ester, Peter. 1999. Values and Work: Empirical Findings and Theoretical Perspective. *Applied Psychology*, **48**(1), 1–21.
- Rokeach, Milton. 1973. *The nature of human values*. New York: Free Press.
- Rokeach, Milton. 1974. Change and stability in American value systems, 1968–1971. *Public Opinion Quarterly*, **38**(2), 222–238.
- Rokeach, Milton & Ball-Rokeach, Sandra J. 1989. Stability and change in American value priorities, 1968–1981. *American Psychologist*, **44**(5), 775.
- Ros, Maria & Schwartz, Shalom. 1999. Basic individual values, work values, and the meaning of work. *Values and Work: A Special Issue of the Journal Applied Psychology*, **48**(1), 49–71.
- Rosenberg, Morris. 1957. *Occupations and values*. New York: Arno Press.
- Ross, Andy, Schoon, Ingrid, Martin, Peter & Sacker, Amanda. 2009. Family and Nonfamily Role Configurations in Two British Cohorts. *Journal of Marriage and Family*, **71**(1), 1–14.

- Rössel, Jörg. 2005. *Plurale Sozialstrukturanalyse. Eine handlungstheoretische Rekonstruktion der Grundbegriffe der Sozialstrukturanalyse*. Wiesbaden: Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Rössel, Jörg. 2009. Lebensstile, Geschmack und soziale Ungleichheit. *S. 303–333 in: Sozialstrukturanalyse*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Rotter, Julian B. 1966. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, **80**(1), 1–28.
- Rudnev, Maksim. 2013. Value Adaptation to a New Social Environment: Impacts from Country of Birth and Country of Residence on Values of Intra-European Migrants. *Higher School of Economics Research Paper No. WP BRP*, **1**.
- Rutter, Michael. 1985. Family and School Influences on Cognitive Development. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, **26**(5), 683–704.
- Sacchi, Stefan. 2000. Messung von Wertorientierungen: Ranking oder Rating? *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, **52**(3), 541–552.
- Sachweh, Patrick. 2013. Symbolische Grenzziehungen und subjektorientierte Sozialstrukturanalyse. Eine empirische Untersuchung aus einer Mixed-Methods-Perspektive. *Zeitschrift für Soziologie*, **42**(1), 7–27.
- Sackmann, Reinhold. 2007. *Lebenslaufanalyse und Biografieforschung: Eine Einführung*. 1. Aufl. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwiss.
- Savickas, Mark L. 1997. Career adaptability: An integrative construct for lifespan, life-space theory. *Career Development Quarterly*, **45**, 247–259.
- Savickas, Mark L. 2001. Toward a comprehensive theory of career development: Dispositions, concerns, and narratives. *S. 295–320 in: Leong, Frederick T. L. & Barak, Azy (Hrsg.), Contemporary models in vocational psychology*. Mahwah, NJ: Taylor & Francis.
- Scharmann, Theodor. 1965. *Jugend in Arbeit und Beruf*. Band 10. Juventa-Verlag.
- Scheerder, Jeroen, Vanreusel, Bart, Taks, Marijke & Renson, Roland. 2002. Social Sports Stratification in Flanders 1969-1999 Intergenerational Reproduction of Social Inequalities? *International Review for the Sociology of Sport*, **37**(2), 219–245.
- Schelsky, Helmut. 1961. Die Bedeutung des Klassenbegriffes für die Analyse unserer Gesellschaft. *Jahrbuch für Sozialwissenschaft*, **12**(3), 237–269.
- Scherer, Stefani. 2001. Early Career Patterns: A Comparison of Great Britain and West Germany. *European Sociological Review*, **17**(2), 119–144.

- Scherer, Stefani. 2005. Patterns of Labour Market Entry – Long Wait or Career Instability? An Empirical Comparison of Italy, Great Britain and West Germany. *European Sociological Review*, **21**(5), 427–440.
- Schimank, Uwe. 2010. *Handeln und Strukturen: Einführung in die akteurtheoretische Soziologie*. Weinheim; München: Juventa.
- Schmidt, Gert. 2010. Arbeit und Gesellschaft. S. 127–147 in: Böhle, Fritz, Voß, G. Günter & Wachtler, Günther (Hrsg.), *Handbuch Arbeitssoziologie*. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwissenschaften.
- Schmidt, Peter. 1983. Messung von Arbeitsorientierungen: theoretische Fundierung und Test alternativer kausaler Messmodelle. *Analyse und Kritik*, **5**, 1–15.
- Schnädelbach, Herbert. 2005. Die Sprache der Werte. S. 97–110 in: Albert, Gert, Bienfait, Agathe, Sigmund, Steffen & Wendt, Claus (Hrsg.), *Das Weber-Paradigma: Studien zur Weiterentwicklung von Max Webers Forschungsprogramm*. Mohr Siebeck.
- Schneider, Joachim & Traut, Hartmut. 1992. *Berufsorientierung als Tätigkeit: Entwicklung von Lebensperspektiven im marktwirtschaftlichen System gesellschaftlicher Arbeit*. Frankfurt am Main; New York: P. Lang.
- Schneider, Thorsten. 2004. Der Einfluss des Einkommens der Eltern auf die Schulwahl. *Zeitschrift für Soziologie*, **33**(6), 471–492.
- Schnell, Rainer & Kohler, Ulrich. 1995. Empirische Untersuchung einer Individualisierungshypothese am Beispiel der Parteipraeferenz von 1953–1992. *Kolner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, **47**, 634–657.
- Schoon, Ingrid & Parsons, Samantha. 2002. Teenage Aspirations for Future Careers and Occupational Outcomes. *Journal of Vocational Behavior*, **60**(2), 262–288.
- Schoon, Ingrid & Silbereisen, Rainer K. 2009. *Transitions from school to work: Globalization, individualization, and patterns of diversity*. Cambridge University Press.
- Schumann, Michael, Baethge-Kinsky, Volker, Kuhlmann, Martin, Kurz, Constanze & Neumann, Uwe. 1994. Der Wandel der Produktionsarbeit im Zugriff neuer Produktionskonzepte. *Umbrüche gesellschaftlicher Arbeit*, 11–44.
- Schupp, Jürgen. 2009. 25 Jahre Sozio-oekonomisches Panel - Ein Infrastrukturprojekt der empirischen Sozial- und Wirtschaftsforschung in Deutschland. *Zeitschrift für Soziologie*, **38**(5), 418 – 441.
- Schupp, Jürgen & Wagner, Gert G. 2010. Ein Vierteljahrhundert Sozio-oekonomisches Panel (SOEP). S. 239–272 in: Mayer, Boris & Kornadt, Hans-Joachim (Hrsg.), *Psychologie – Kultur – Gesellschaft*. VS Verlag für Sozialwissenschaften.

- Schupp, Jürgen, Spieß, C. Katharina & Wagner, Gert G. 2008. Die verhaltenswissenschaftliche Weiterentwicklung des Erhebungsprogramms des SOEP. *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung/Quarterly Journal of Economic Research*, **77**(3), 63–76. 00029.
- Schwanzer, Andrea. 2008. *Determinanten der Berufswahl. Die Berufswahl von Abiturientinnen und Abiturienten und Konsequenzen einer Berufsentscheidung bei konfligierenden Determinanten*. Hamburg: Dr. Kovac.
- Schwartz, Shalom H. 1992. Universals in the content and structure of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. *Advances in experimental social psychology*, **25**(1), 1–65.
- Schwartz, Shalom H. 1994. Are There Universal Aspects in the Structure and Contents of Human Values? *Journal of Social Issues*, **50**(4), 19–45.
- Schwartz, Shalom H. 2005. Robustness and fruitfulness of a theory of universals in individual human values. *Valores e comportamento nas organizações*, 56–95.
- Schwartz, Shalom H. 2006. A Theory of Cultural Value Orientations: Explication and Applications. *Comparative Sociology*, **5**(June), 137–182.
- Schwartz, Shalom H. 2008. *Cultural value orientations: Nature and implications of national differences*. Band 20. Moscow: Publishing house of SU HSE.
- Schwartz, Shalom H. 2011. Studying values: Personal adventure, future directions. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, **42**(2), 307–319.
- Schwartz, Shalom H. & Boehnke, Klaus. 2004. Evaluating the structure of human values with confirmatory factor analysis. *Journal of Research in Personality*, **38**(3), 230–255.
- Seider, Maynard. 2008. The Dynamics of Social Reproduction: How Class Works at a State College and Elite Private College. *Equity & Excellence in Education*, **41**(1), 45–61.
- Seifert, Karl Heinz. 1977. Zur Entwicklung und Lage der Berufspsychologie im deutschen Sprachraum. *Psychologische Rundschau*, **28**, 78–96.
- Selvin, Hanan C. 1958. Durkheim's Suicide and problems of empirical research. *American Journal of Sociology*, 607–619.
- Sen, Amartya. 1980. Equality of what? *Tanner lectures on human values*, **1**, 195–220.
- Sen, Amartya & Nussbaum, Martha. 1993. Capability and well-being. *The quality of life*, **1**(9), 30–54.
- Sennett, Richard. 2008a. *Der flexible Mensch: die Kultur des neuen Kapitalismus*. Berlin: Berliner Taschenbuch-Verl.

- Sennett, Richard. 2008b. *Die Kultur des neuen Kapitalismus*. Berlin: Berliner Taschenbuch-Verl.
- Sennett, Richard & Cobb, Jonathan. 1972. *The hidden injuries of class*. New York: Knopf.
- Sewell, William H. & Hauser, Robert M. 1972. Causes and Consequences of Higher Education: Models of the Status Attainment Process. *American Journal of Agricultural Economics*, **54**(5), 851–861.
- Sewell, William H., Haller, Archie O. & Straus, Murray A. 1957. Social Status and Educational and Occupational Aspiration. *American Sociological Review*, **22**(1), 67–73.
- Sewell, William H., Haller, Archibald O. & Portes, Alejandro. 1969. The Educational and Early Occupational Attainment Process. *American Sociological Review*, **34**(1), 82–92.
- Shavit, Yossi & Blossfeld, Hans-Peter. 1993. *Persistent Inequality: Changing Educational Attainment in Thirteen Countries*. *Social Inequality Series*. Boulder, CO: Westview Press.
- Simons, Ronald L., Lorenz, Frederick O., Conger, Rand D. & Wu, Chyi-In. 1992. Support from Spouse as Mediator and Moderator of the Disruptive Influence of Economic Strain on Parenting. *Child Development*, **63**(5), 1282–1301.
- Skinner, Burrhus Frederic. 1972. *Beyond freedom and dignity*. Springer.
- Skrondal, Anders & Rabe-Hesketh, Sophia. 2003. Multilevel logistic regression for polytomous data and rankings. *Psychometrika*, **68**(June), 267–287.
- Sloan, Tod S. 1992. Understanding major life decisions: A life history approach. *New Ideas in Psychology*, **10**(1), 63–77.
- Sloan, Tod S. 1996. *Life choices: Understanding dilemmas and decisions*. Denver, CO: Westview Press.
- Snyder, Eldon E. 1969. A Longitudinal Analysis of the Relationship between High School Student Values, Social Participation, and Educational-Occupational Achievement. *Sociology of Education*, **42**(3), 261–270.
- Solga, Heike. 2005. Meritokratie—die moderne Legitimation ungleicher Bildungschancen. S. 19–38 in: Berger, P. A. & Kahlert, Heike (Hrsg.), *Institutionalisierte Ungleichheiten*. Weinheim: Beltz Juventa.
- Solga, Heike & Trappe, Heike. 2000. Die Duale Ausbildung: Ambivalenzen veränderter Übergangsbioographien. *Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik*, **96**(2), 244–260.
- Spearman, Charles. 1904. 'General Intelligence' Objectively Determined and Measured. *The American Journal of Psychology*, **15**(2), 201–292.

- Spence, Michael. 1981. *Signaling, screening, and information*. Chicago: University of Chicago Press.
- Spence, Michael. 2002. Signaling in retrospect and the informational structure of markets. *The American Economic Review*, **92**(3), 434–459.
- Spiess, C. Katharina, Büchel, Felix & Wagner, Gert G. 2003. Children's school placement in Germany: does Kindergarten attendance matter? *Early Childhood Research Quarterly*, **18**(2), 255–270.
- Spilimbergo, Antonio & Ubeda, Luis. 2004. Family attachment and the decision to move by race. *Journal of Urban Economics*, **55**(3), 478–497.
- Stehr, Nico & Grundmann, Reiner. 2001. Die Arbeitswelt in der Wissensgesellschaft. In: Kurtz, Thomas (Hrsg.), *Aspekte des Berufs in der Moderne*. Opladen: Leske+ Budrich.
- Steverink, Nardi & Lindenberg, Siegwart. 2006. Which social needs are important for subjective well-being? What happens to them with aging? *Psychology and Aging; Psychology and Aging*, **21**(2), 281.
- Stigler, George J. & Becker, Gary S. 1977. De Gustibus Non Est Disputandum. *The American Economic Review*, **67**(2), 76–90.
- Strauser, David R., Ketz, Kristi & Keim, Jeanmarie. 2002. The Relationship between Self-Efficacy, Locus of Control and Work Personality. *The Journal of Rehabilitation*, **68**(1), 20–26.
- Super, Donald E. 1953. A theory of vocational development. *American Psychologist*, **8**(5), 185–190.
- Super, Donald E. 1957. *The psychology of careers: an introduction to vocational development*. New York: Harper & Bros.
- Super, Donald E. 1970. *Work values inventory: Manual*. Chicago: Riverside.
- Super, Donald E. 1973. The career development inventory. *British Journal of Guidance and Counselling*, **1**(2), 37–50.
- Super, Donald E. 1980. A life-span, life-space approach to career development. *Journal of Vocational Behavior*, **16**(3), 282–298.
- Super, Donald E. 1990. Career and life development. In: Brown, Duane & Brooks, Linda (Hrsg.), *Career choice and development: Applying contemporary theories to practice*. San Francisco: Jossey- Bass.
- Super, Donald E. 1995. Values: Their nature, assessment, and practical use. S. 54–61 in: *Life roles, values, and careers: International findings of the Work Importance Study*. The Jossey-Bass social and behavioral science series. San Francisco: Jossey-Bass.

- Super, Donald E., Savickas, Mark L. & Super, C. M. 1996. The life-span, life-space approach to careers. In: Brown, D., Brooks, L. S. 121–178 in: Brown, D. & Brooks, L. (Hrsg.), *Career choice and development*, 3. Aufl. San Francisco: Jossey-Bass.
- Surkyn, Johan & Lesthaeghe, Ron. 2002. *Value orientations and the second demographic transition (SDT) in northern, western and southern Europe: an update*. IPD-working paper. Brussel; Gent: Interface Demography Vrije Universiteit Brussel; Vakgroep Bevolkingswetenschappen Universiteit Gent.
- Sverko, Branimir E. & Vizek-Vidovic, Vidovi? 1995. Studies of the meaning of work: Approaches, models, and some of the findings. *Life roles, values, and careers: International findings of the work importance study*, 3–21.
- Swidler, Ann. 1986. Culture in action: Symbols and strategies. *American sociological review*, 273–286.
- Szydlik, Marc (Hrsg.). 2008. *Flexibilisierung*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Tabellini, Guido. 2008. The scope of cooperation: Values and incentives. *The Quarterly Journal of Economics*, **123**(3), 905–950.
- Terwey, Michael & Baltzer, Stefan. 2009. *ALLBUS Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften. Datenhandbuch ALLBUS 1980-2008*. Köln/Mannheim: GESIS.
- Thome, Helmut. 2003. Soziologische Wertforschung. Ein von Niklas Luhmann inspirierter Vorschlag für die engere Verknüpfung von Theorie und Empirie. *Zeitschrift für Soziologie*, **32**(1), 4–28.
- Thome, Helmut. 2005. „Wertsynthese“: Ein unsinniges Konzept? *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, **57**(2), 333–341.
- Thurstone, Louis L. 1934. The vectors of mind. *Psychological Review; Psychological Review*, **41**(1), 1.
- Thurstone, Louis L. 1947. *Multiple factor analysis*. Chicago: Univer. Press.
- Tillmann, Klaus-Jürgen. 2001. *Sozialisationstheorien: eine Einführung in den Zusammenhang von Gesellschaft, Institution und Subjektwerdung*. 12. Aufl. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- Tocqueville, Alexis de. 1841. *Democracy in America*. New York: J. & H.G. Langley.
- Trommsdorff, Gisela. 2009. 25 waves of the German Socio-Economic Panel (SOEP): an asset to inter-disciplinary research. *SOEPpapers*, **171**.
- Trump, Thomas M. 1991. Value Formation and Postmaterialism. *Comparative Political Studies*, **24**(3), 365–390.

- Tversky, Amos & Kahneman, Daniel. 1981. The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, **211**(4481), 453–458.
- Tversky, Amos & Kahneman, Daniel. 1986. Rational choice and the framing of decisions. *Journal of business*, 251–278.
- Uttitz, Pavel. 1985. Determinanten des Freizeitverhaltens in den letzten 30 Jahren. *ZA-Information / Zentralarchiv für Empirische Sozialforschung*, **16**, 22–39.
- Vaisey, Stephen. 2008. Socrates, Skinner, and Aristotle: Three Ways of Thinking About Culture in Action. *Sociological Forum*, **23**(3), 603–613.
- Vaisey, Stephen. 2009. Motivation and justification: a dual-process model of culture in action1. *American Journal of Sociology*, **114**(6), 1675–1715.
- Vaisey, Stephen. 2010. What people want: Rethinking poverty, culture, and educational attainment. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, **629**(1), 75–101.
- Van Deth, Jan W. 1983a. The Persistence of Materialist and Post-Materialist Value Orientations. *European Journal of Political Research*, **11**(1), 63–79.
- Van Deth, Jan W. 1983b. Ranking the Ratings: The Case of Materialist and Post-Materialist Value Orientations. *Political Methodology*, **9**(4), 407–431.
- Van Deth, J.W. 2001. Wertewandel im internationalen Vergleich. Ein deutscher Sonderweg. *Aus Politik und Zeitgeschichte B*, **29**(2001), 23–30.
- Van Lange, Paul A., De Bruin, Ellen, Otten, Wilma & Joireman, Jeffrey A. 1997. Development of prosocial, individualistic, and competitive orientations: theory and preliminary evidence. *Journal of personality and social psychology*, **73**(4), 733.
- Veblen, Thorstein. 2006. *Conspicuous consumption*. Penguin Books. New York: Penguin Books.
- Vester, Michael, Oertzen, Peter von, Geiling, Heiko, Hermann, Thomas & Müller, Dagmar. 2001. *Soziale Milieus im gesellschaftlichen Strukturwandel. Zwischen Integration und Ausgrenzung*. 1. überarb., erw. und aktualis. n.-a. Aufl. Suhrkamp Verlag.
- Voss, G. Günter. 2001. Auf dem Wege zum Individualberuf. *Zur Beruflichkeit des Arbeitskraftunternehmers*. S, 287–314.
- Voss, G. Günter. 2010. Was ist Arbeit? Zum Problem eines allgemeinen Arbeitsbegriffs. S. 23–80 in: Böhle, Fritz, Voß, G. Günter & Wachtler, Günther (Hrsg.), *Handbuch Arbeitssoziologie*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

- Wagner, Gert G., Frick, Joachim R. & Schupp, Jürgen. 2007. The German Socio-Economic Panel Study (SOEP) : Scope, Evolution and Enhancements. *Schmollers Jahrbuch*, **127**(1), 139–169.
- Warren, John R. and Sheridan, Jennifer T. & Hauser, Robert M. 2002. Occupational Stratification across the Life Course: Evidence from the Wisconsin Longitudinal Study. *American Sociological Review*, **67**(3), 432–455.
- Weakliem, David L. & Western, Mark. 1999. Class voting, social change, and the left in Australia, 1943–1961. *The British journal of sociology*, **50**(4), 609–630.
- Weakliem, David L. L & Heath, Anthony F. 1999. The secret life of class voting: Britain, France, and the United States since the 1930s. S. 97–136 in: Evans, Geoffrey (Hrsg.), *The End of Class Politics? Class Voting in Comparative Context*. Oxford: Oxford University Press.
- Weber, Max. 1980. *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie*. 5., rev. Aufl. Aufl. Tübingen: Mohr.
- Weber, Max. 1985a. Der Sinn der »Wertfreiheit« der soziologischen und ökonomischen Wissenschaften. S. 488–540 in: Winckelmann, Johannes (Hrsg.), *Max Weber: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*. Tübingen: Utb.
- Weber, Max. 1985b. Die 'Objektivität' sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis. S. 146–214 in: Winckelmann, Johannes (Hrsg.), *Max Weber: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*. Tübingen: Utb.
- Weber, Max. 1985c. Wissenschaft als Beruf. S. 581–613 in: Winckelmann, Johannes (Hrsg.), *Max Weber: Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*. Tübingen: Utb.
- Weber, Max. 1986. Die Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus (1904/1905). S. 17–206 in: Winckelmann, Johannes (Hrsg.), *Max Weber: Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, Band 1. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Weber, Max. 1988. Politik als Beruf. In: Winckelmann, Johannes (Hrsg.), *Max Weber: Gesammelte politische Schriften*. Tübingen: Utb.
- Weber, Max. 1995. *Schriften zur Soziologie*. Stuttgart: Reclam.
- Weinhardt, M. & Schupp, J. 2011. *Multi-Itemskalen im SOEP Jugendfragebogen*. Data documentation 60. SOEP, DIW Berlin, Berlin.
- Welzel, Christian. 2009. Werte- und Wertewandelforschung. S. 109–139 in: Kaina, Viktoria & Römmele, Andrea (Hrsg.), *Politische Soziologie*. Springer.
- Whitbeck, Les B., Simons, Ronald L., Conger, Rand D. & Lorenz, Fred O. 1989. Value Socialization and Peer Group Affiliation among Early Adolescents. *The Journal of Early Adolescence*, **9**(4), 436–453.

- Williams, Robin M. & Rokeach, Milton. 1979. Change and stability in values and value systems: A sociological perspective. *S. 15–46 in: Understanding human values: Individual and societal*. New York: Free Press.
- Willis, Paul. 1981. *Learning to Labor: How Working Class Kids Get Working Class Jobs*. Morningside Aufl. Columbia University Press.
- Wilson, Marc Stewart. 2005. A Social-Value Analysis of Postmaterialism. *The Journal of Social Psychology*, **145**(2), 209–224.
- Wright, Erik Olin & Perrone, Luca. 1977. Marxist Class Categories and Income Inequality. *American Sociological Review*, **42**(1), 32–55.
- Zytowski, Donald G. 1994. A Super Contribution to Vocational Theory: Work Values. *The Career Development Quarterly*, **43**(1), 25–31.

Zusammenfassung

Diese Dissertation untersucht die Bedeutung von Wertvorstellungen für das Leben und Handeln von Individuen und deren Relevanz für die intergenerationale Transmission sozialer Ungleichheit. Sie soll einen Beitrag leisten, um die Handlungsrelevanz von Werten sowie die Rolle von Werten in der kulturellen und sozialstrukturellen Reproduktion der Gesellschaft besser zu verstehen. Werte werden dabei als abstrakte, beständige Vorstellungen über das Wünschenswerte angesehen, als kollektive Vorstellungen eines guten, gelingenden Lebens, die sich in Lebenszielen und einer spezifischen Lebensführung konkretisieren. Sie sind über räumliche und zeitliche Kontexte hinweg geltende Grundorientierungen für die Bewertung persönlicher und gesellschaftlicher Handlungen und Zustände. Theoretisch spielen Werte traditionell eine große Rolle für das Verstehen sozialen Handelns und die Erklärung gesellschaftlicher Strukturen, empirisch jedoch sind diese Zusammenhänge bisher nur unzureichend geklärt.

Die erste der beiden dieser Dissertation zu Grunde gelegten Leithypothesen lautet: Individuelle Wertvorstellungen üben einen eigenständigen Einfluss auf individuelle Lebenslaufentscheidungen aus. Zur Untersuchung dieser Hypothese wird das Beispiel der Berufswahl und des Statuserwerbs von Jugendlichen betrachtet. Es wird argumentiert, dass sich der Einfluss von Werten besonders bei wichtigen Lebenslaufentscheidungen auswirkt. Der Beruf ist nach wie vor eine der zentralen Kategorien, über die Menschen sich selbst und andere definieren und bildet einen zentralen Bestandteil persönlicher Identität. Die Berufswahl stellt somit eine Entscheidung mit großer Bedeutung für den Lebenslauf und die Identität eines Individuums dar und wird deshalb in dieser Arbeit genauer betrachtet.

Die zweite der beiden Leithypothesen lautet: Werte spielen als Teil einer schichtenspezifischen Sozialisation eine eigenständige Rolle bei der Herausbildung und Vererbung sozialer Ungleichheit. Berufliche Positionen sind eng mit individuellen Lebenschancen verknüpft und sind so entscheidend für den sozialen Status ihrer Träger. Eine intergenerationale Transmission sozialer Ungleichheitspositionen vermittelt schichtenspezifischer Wertvorstellungen ergäbe sich wenn, erstens, die berufliche und soziale Position von Eltern, vermittelt über deren Erziehungsziele, einen Einfluss auf die Wertvorstellungen der Kinder ausübt und, zweitens, bestimmte Werthaltungen zur Ergreifung bestimmter, sozial stratifizierter Berufe führen. Auf diese Weise würden Kinder tendenziell Berufe wählen, die strukturell denen ihrer Eltern ähneln, woraus sich drittens eine soziale Selektion anhand von Werthaltungen ergäbe.

Beide Thesen werden exemplarisch anhand des Einflusses beruflicher Wertorientierungen von Jugendlichen auf deren Berufswunsch und den ersten ausgeübten Beruf untersucht. Dazu werden Daten aus verschiedenen Jahren des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) als einer repräsentativen, längsschnittlich angelegten Bevölkerungsstichprobe genutzt. Beim SOEP handelt es sich um eine Erhebung, die jährlich eine repräsentative Stichprobe aller Haushalte in Deutschland und der darin lebenden Personen befragt und im Zeitverlauf seit

1984 abbildet; sie ist damit besonders geeignet, die hier aufgeworfenen Fragen in ihrer zeitlichen Dimension zu untersuchen.

Die Diskussion der bisherigen, soziologischen Werteforschung über den gesellschaftlichen Wertewandel in der westlichen Welt und zur kulturvergleichenden Werteforschung zeigt, dass die Werte-Dimension rund um Selbstverwirklichung und Persönlichkeitsentfaltung nicht nur unterschiedliche Generationen voneinander trennt (im Sinne des Wertewandels), sondern auch verschiedene Kulturen. Außerdem zeigt sich ein enger Zusammenhang von Werten und Strukturen sozialer Ungleichheit, der sich Klassen- und Schichtunterschieden in Selbstentfaltungswerten festmachen lässt. Auf diese Grunddimension von Kollektivorientierung versus Selbstentfaltung wird deshalb auch im empirischen Teil der Arbeit zurückgegriffen.

Im Anschluss an die theoretische Diskussion wird empirisch auf den Zusammenhang von Werten und sozialer Lage, den Einfluss von Werten auf individuelles Handeln am Beispiel der Berufswahl sowie die Herausbildung sozialer Ungleichheitslagen eingegangen. Dazu wird zunächst der Zusammenhang zwischen Ungleichheitsmaßen und unterschiedlichen Dimensionen von Wertvorstellungen basierend auf ALLBUS-Daten der Jahre 1982, 1992 und 2000 generell betrachtet. Wertvorstellungen wie Postmaterialismus, Autonomieorientierung und intrinsische Arbeitswertorientierungen weisen einen hohen Zusammenhang auf und können daher als jeweils spezifische Formen von Selbstentfaltungswerten interpretiert werden. Es zeigt sich außerdem ein deutlicher Zusammenhang dieser drei Wertdimensionen mit Maßen der sozialen Lage, der zudem über die Zeit hinweg stabil bleibt.

Daran anschließend wird der Einfluss von Wertvorstellungen auf individuelles Handeln am Beispiel der Berufswahl Jugendlicher mittels SOEP-Daten geprüft. Die Berufswahl Jugendlicher wird als wertegeleitetes biografisches Handeln in einer bestimmten Statuspassage interpretiert und die drei Arbeitswertdimensionen intrinsisch, extrinsisch und sozial werden hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf horizontale und vertikale Berufsunterschiede untersucht. Es zeigt sich, dass insbesondere eine soziale Arbeitswertorientierung (geprägt durch den Wunsch, Kontakte mit anderen Menschen aufzubauen, anderen zu helfen und etwas Nützliches für die Gesellschaft zu tun) einen starken Einfluss besitzt, junge Menschen in soziale und gesundheitliche Berufe zu lenken. Extrinsisch orientierte Jugendliche haben eine deutlich erhöhte Wahrscheinlichkeit, einen Beruf im Bereich Unternehmensorganisation und Verwaltung zu ergreifen, während intrinsisch eingestellte Jugendliche sich deutlich seltener in diesem Bereich beruflich verorten. Gleichzeitig sind kaum Effekte auf die ungleichheitsrelevanten, vertikalen Berufsunterschiede zu finden. Bei der intergenerationalen Weitergabe sozialer Lagen scheinen Arbeitswertorientierungen keine besondere Rolle zu spielen.

Dennoch, die Ergebnisse sprechen für die zentrale Annahme dieser Arbeit, dass sich Werte im Handeln von Individuen reflektieren und zu unterschiedlichen Berufswahlen führen. Dass sich dieser Einfluss tendenziell stärker bei der Betrachtung horizontaler Ungleichheitsdimensionen als bei vertikalen zeigt, mag darauf hindeuten, dass die Individuen auf der horizontalen Ebene über mehr

Handlungsspielräume verfügen als auf der vertikalen Ebene, wo sie auf eindeutigen Restriktionen, wie z. B. formale Barrieren beim Zugang zu tertiärer Bildung treffen.

Schließlich wird der Einfluss kultureller Faktoren auf die Herausbildung und die Vererbung sozialer Ungleichheit ebenfalls mittels SOEP-Daten untersucht. Dabei wird Postmaterialismus als eine für den Statuserwerbsprozess wichtige Wertorientierung und als zusätzlicher kultureller Faktor neben dem häufig verwendeten Konzept des kulturellen Kapitals präsentiert. Die Erklärungskraft dieser beiden Konzepte hinsichtlich der Transmission sozialer Ungleichheiten wird verglichen. Zudem wird die Stärke der Effekte kultureller Faktoren im Gegensatz zu materieller Ressourcen betrachtet.

Es zeigt sich ein direkter Effekt der Postmaterialismus-Orientierung von Jugendlichen auf den beruflichen Status im Alter von 30 Jahren, auch unter Kontrolle von Variablen der sozialen Herkunft und der besuchten Schulform. Nicht nur unabhängig vom familiären Hintergrund, auch als vermittelnde Variable zwischen elterlichem und eigenem Berufsstatus der Untersuchungspersonen, erweist sich Postmaterialismus als sehr einflussreich: Diejenigen Vermittlungseffekte, die Postmaterialismus als eine Variable einbeziehen, machen zusammen genommen ein Drittel des gesamten Zusammenhangs zwischen elterlichem und eigenem Berufsstatus aus. Sie fallen damit überaus stark aus, gerade im Unterschied zur vermittelnden Funktion des Haushaltseinkommens, das als Mediatorvariable keine Signifikanz aufweist. Insbesondere der Pfad, der vom elterlichen Berufsstatus über die besuchte Schulform und den Postmaterialismus führt, ist signifikant und verweist auf die indirekten und häufig verdeckten Mechanismen sozialer Reproduktion.

Während sich für Arbeitswerte kein Effekt auf vertikale Ungleichheitsmaße identifizieren ließ, fällt der Effekt für die postmaterialistische Orientierung auf den beruflichen Status deutlich aus. Hier zeigt sich also der erwartete Zusammenhang zwischen einer auf Selbstentfaltung ausgerichteten Wertorientierungen und der Übernahme höherer Statuspositionen. Dieser wirkt sowohl unabhängig von sonstigen individuellen Merkmalen als eigenständiger Faktor, als auch als vermittelnder Faktor zwischen dem Status der Eltern und dem eigenen beruflichen Status. Dieses Ergebnis bestätigt so auch die Hypothese, wonach Werte (und insbesondere Selbstentfaltungswerte) eine eigenständige Rolle bei der Vererbung sozialer Ungleichheit spielen.

Zusätzlich zu diesen Befunden über den Zusammenhang von Werten, Berufswahl und Statuserwerb werden in der Arbeit auch immer wieder Verbindungen zum Individualisierungsprozess als eine der gesellschaftlichen Grundlage dieses Zusammenhangs gezogen. Zudem wird das Wertekonzept und dessen Ungleichheitswirkungen mit denen des kulturellen Kapitals verglichen um zu zeigen, dass sich deren Wirkweisen zwar prinzipiell ähneln, dass es sich bei Werten aber um einen eigenständigen Faktor handelt, der bei Untersuchungen zur intergenerationalen Transmission von Ungleichheitslagen Berücksichtigung finden sollte.

Summary

This dissertation examines the importance of values for the life and the actions of individuals and their relevance to the intergenerational transmission of social inequalities. It aims to contribute to a better understanding of the relevance of values for individual action and the role they play in the cultural and socio-structural reproduction of society. Values can be defined as abstract and stable ideas about the desirable and as collective ideas of a good and successful life which translate into more specific life goals and lifestyles. They are basic orientations for the assessment of personal and societal actions and conditions and stable across spatial and temporal contexts. Theoretically, values are of great importance for understanding and explaining of social actions, but empirically this relationship is so far insufficiently researched.

The first of the two main hypotheses of this dissertation is: Individual value orientations exert an independent influence on individual life course decisions. This dissertation examines the question of the relevance of values for social actions and the generation of inequalities using the example of young peoples' occupational choice and status attainment. It is argued that the influence of values should be particularly important at decisive life course decisions which have a high impact on the biographies of individuals. Occupation is still one of the main categories that people use to define themselves and others and represents a key component of a person's self-concept. Occupational choice is thus a decision of great importance for the life course and the identity of an individual and is therefore considered in more detail in this dissertation.

The second of the two main hypotheses is: values play a mediating role as part of a class-specific socialization in the development and the inheritance of social inequalities. Occupational positions are closely linked to individual life chances and are therefore critical to the socio-economic status of individuals. An intergenerational transmission of social inequalities by means of class-specific values would result if: firstly, the professional and social positions of parents, mediated via educational goals, exerts an influence on the values of their children; secondly, certain value orientations lead children to choose specific, socially stratified occupations that structurally resemble those of their parents. The outcome would a social selection into social strata based on value orientations.

Both main hypotheses are studied exemplarily by investigating the influence of professional value orientations of young people on their career aspirations and first occupation. For this purpose, data from different years of the Socio-economic Panel (SOEP) are used. The SOEP is a as a nation-wide, longitudinal survey of the German population in which a representative sample of all households and the people within is interviewed on an annual basis. It reflects individual life courses over time since 1984 and is therefore particularly suitable for investigating the topics under study here in their temporal dimension.

So far, sociological value research has focused on the change in social values in the Western world and the variations in values across cultures. Both strands of research show that the value dimension of self-realization and self-fulfillment

not only sets apart different generations (in the sense of changing values), but also different cultures. In addition, research shows a strong correlation of value orientations and structures of social inequalities that manifests itself in class and status differentials of self-realization values. This dissertation therefore resorts in the empirical part to this basic dimension of collective versus self-realization orientations.

Following the theoretical considerations, the influence of values on individual action is investigated empirically by looking at the occupational choice and status attainment of young people. First, the relationship between inequalities measures and different dimension of values is tested based on ALLBUS data for the years 1982, 1992 and 2000. It is found that values such as post-materialism, autonomy orientation, and intrinsic work value orientations exhibit high correlations and can therefore be interpreted as specific forms of self-expression values. There are also clear correlations between these value dimensions and dimensions of social inequality, which in addition remain stable over time. Following from this, it is investigated how these relationships come about at the individual level.

Subsequently, the influence of values on individual actions by the example of career choices of young people is checked using SOEP data. The career choice of young people is interpreted as a form value-led biographical action in a particular status passage. The three dimensions intrinsic, extrinsic and social work value are examined for their impact on horizontal and vertical occupational differences. It is shown that in particular a social work value orientation (expressed by the desire to establish contacts with other people, to help others and do something useful for society) has a strong influence to steer young people in social and health occupations. Extrinsically oriented young people have a significantly higher probability to take on a job in the corporate organization and management, while intrinsically oriented adolescents significantly choose an occupation in this area. At the same time, almost no effects can be found on the vertical occupational differences. In the inter-generational transmission of social inequalities, work value orientations don't seem to play a role for this sample of young people.

Still, the results support the first main hypothesis of this dissertation that values impact on the actions of individuals and lead to different career choices. This impact is found mainly for horizontal inequality dimensions, not for vertical dimensions, which may indicate that there is room for individual maneuver on the horizontal plane but not on the vertical plane, where there are more institutional restrictions, such as formal barriers to higher education or market constraints.

Finally, the influence of cultural factors on the development and the inheritance of social inequalities is also being investigated based on SOEP data. Here, postmaterialism is presented as an important value orientation influencing the status attainment of young people and as an additional cultural factor in addition to the commonly used concept of cultural capital. The explanatory power of these two concepts regarding the transmission of social inequalities is compared. In addition, the strength of the effects of both cultural factors is compared to that of material resources.

A direct effect is found of the post-materialism of young people on the occupational status at the age of 30 years, even when controlling for other variables of social background and type of school. Not only net of family background, but also as a mediating variable between parental and own occupational status, post-materialism turns out to be very influential. Those mediation effects involving post-materialism as a variable, make up, taken together, a third of the relationship between parents' and their own occupational status. They seem strong, especially in contrast to the mediating function of household income, which plays no significant role as a mediator. In particular, the path that leads from the parental occupational status via the type of school and post-materialism is significant and how mechanisms of social reproduction may work.

While no effect on work values on vertical inequality dimensions could be identified, the effect of the post-materialist orientation on the occupational status is strong and significant. Here shows the hypothesized relationship between self-realization values and the attainment of higher status positions. Post-materialism acts both independently of other individual characteristics as an independent factor, as well as a mediating factor between the status of the parents and own occupational status. This result confirms the second main hypothesis of this dissertation that values (and particularly self-expression values) play a unique and important role in the transmission of social inequalities.

In addition to these findings on the relationship between values, occupational choice and the attainment of socio-economic status, this dissertation shows how the individualization process in society can be considered the social foundation of the link between values and individual action. In addition, the value concept and its effects on inequalities is compared to those of cultural capital in order to show that they, although similar in principle, work separately. Values form an independent factor that should be considered independently in studies on the inter-generational transmission of social inequalities.