

**Die kulturelle Elite Europas.
Eine vergleichende Analyse der 27 Mitgliedsländer der EU
auf der Grundlage einer Auswertung des Eurobarometers.**

Jürgen Gerhards

Berliner Studien zur Soziologie Europas

Nr. 13

März 2008

Die „Berliner Studien zur Soziologie Europas“ des Lehrstuhls für Makrosoziologie der Freien Universität Berlin verstehen sich als ein Ort zur Vorpublikation von Beiträgen, die später in Fachzeitschriften und Sammelbänden veröffentlicht werden sollen. Die Beiträge sollen helfen, eine Soziologie Europas zu profilieren; sie stehen auch im Kontext des Master-Studiengangs „Soziologie – Europäische Gesellschaften“.

Gegenstand der Reihe sind Beiträge zur Analyse der Herausbildung einer europäischen Gesellschaftsstruktur und -kultur, vergleichende Analysen, die die Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen verschiedenen europäischen Gesellschaften thematisieren, sowie theoretische Versuche einer Soziologie Europas.

Ziel der Reihe ist es, durch die frühe Verbreitung dieser Arbeiten den wissenschaftlichen Gedankenaustausch zu fördern. Die Beiträge sind nur über das Internet als pdf-Datei zu beziehen.

Zitationsweise: BSSE-Arbeitspapier Nr. 13. Berlin: Freie Universität Berlin.

Dieser Artikel erscheint in „Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie“.

Abstract

Auf der Basis einer Auswertung einer Eurobarometerbefragung beschreiben wir in einem ersten Schritt die Intensität der Hochkulturnutzung der Bürger in 27 Ländern der Europäischen Union. Die Ergebnisse zeigen, dass die Partizipation an hochkulturellen Institutionen (Oper, Theater, Museen, Konzert) zusammen ein Verhaltenssyndrom bilden, so dass man von einem einheitlichen, hochkulturellen Lebensstil sprechen kann. Die Analysen zeigen weiterhin, dass die Intensität der Nutzung des hochkulturellen Angebots in allen Ländern recht gering ist, bei gleichzeitiger Varianz zwischen und innerhalb der Länder.

In einem zweiten Schritt versuchen wir, die Unterschiede in der Praktizierung eines hochkulturellen Lebensstils zu erklären und greifen dazu auf die Theorie von Pierre Bourdieu zurück. Die Ergebnisse zeigen, dass das institutionalisierte und inkorporierte kulturelle Kapital des Befragten und seine Berufsposition einen starken Einfluss auf seinen Lebensstil haben. Alle aus der Bourdieuschen Theorie abgeleiteten Hypothesen werden empirisch bestätigt.

Die Praktizierung eines hochkulturellen Lebensstils hängt aber nicht nur von der sozialstrukturellen Lagerung der Nachfrager nach Hochkultur ab, sondern auch von der kulturellen Gelegenheitsstruktur. Ästhetische Präferenzen lassen sich besser und kostengünstiger realisieren, wenn ein Land über eine ausgebaute hochkulturelle Infrastruktur verfügt und der Befragte in der Nähe dieser Infrastruktur wohnt. Ergänzt man die Bourdieusche Theorie der Homologie von Klassenlage und Lebensstile um das Konzept der kulturellen Gelegenheitsstruktur, dann lassen sich die Ausbildung einer kulturellen Elite und auch Länderunterschiede gut erklären.

1. Einleitung

Beginnen wir unsere Analyse¹ mit einigen begrifflichen Vorklärungen. Gesellschaften sind in aller Regel hierarchisiert und geschichtet. Die Schichtung einer Gesellschaft ergibt sich aus den Unterschieden zwischen Gruppen in der Verfügung über Ressourcen, die in einer Gesellschaft als wichtig gelten. Zu den zentralen Ressourcen, die in modernen Gesellschaften als wichtig erachtet werden, gehören u. a. das Einkommen und das Vermögen, die Machtbefugnisse von Personen und das Prestige, das Menschen in den Augen der Anderen genießen. Die Unterschiede in der Verfügung über diese Ressourcen beeinflussen wiederum entscheidend die Lebenschancen, die Menschen innerhalb der Gesellschaft haben. Als Elite einer Gesellschaft kann man diejenigen Personen und Gruppen bezeichnen, die über eine außergewöhnlich gute Ausstattung mit den zentralen Ressourcen verfügen und insofern in der Schichtungsstruktur einer Gesellschaft „oben“ positioniert sind. Je nach Ressource, über die eine Gruppe verfügt, kann man zwischen einer Einkommenselite, einer Vermögenselite, einer Bildungselite, einer politischen Machtelite etc. unterscheiden.

Im Zentrum unserer Arbeit steht eine Analyse der kulturellen Elite. Der Kulturbegriff hat sowohl im Alltagssprachgebrauch als auch in der wissenschaftlichen Kommunikation eine Vielzahl von Bedeutungen (Gerhards 1989; Perpeet 1984). Wir bezeichnen hier mit Kultur den gesellschaftlichen Bereich, der sich auf den Bereich der Kunstaktivitäten im weitesten Sinne bezieht. Auch für den Bereich der Kunstaktivitäten und den hinter diesen Aktivitäten lagernden ästhetischen Präferenzen hat die soziologische Literatur gezeigt, dass er geschichtet ist. Vor allem die Arbeiten von Pierre Bourdieu und die von ihm wesentlich mitinitiierte Lebensstilforschung haben nachgewiesen, dass Fragen der Kunst Klassenfragen darstellen. Der Besuch von klassischen Konzerten, Museen der bildenden Kunst und Ballettaufführungen sind Ausdruck eines so genannten legitimen Geschmacks, von Aktivitäten also, die in einer Gesellschaft hohes Ansehen genießen. Der Besuch von Konzerten der Volksmusik, das Lesen von Groschenromanen und der Klatschspalten der Illustrierten oder das Aufhängen von Bildern mit Sonnenuntergangsmotiven sind Ausdruck eines einfachen Geschmacks und können für sich nicht oder im geringeren Maße den Anspruch gesellschaftlicher Achtung reklamieren. Der in den Kunstpraktiken der Menschen zum Ausdruck kommende Geschmack ist nun keine „harte“ Ressource wie das Einkommen und das Vermögen; der *gesellschaftliche* Wert der Kunst besteht für seine Nutzer in seinem symbolischen Wert, in der Anerkennung also, die man mit einer bestimmten Kunstpraxis in den Augen der anderen Gesellschaftsmitglieder genießt und mit der man sich gegenüber anderen Mitgliedern der Gesellschaft abgrenzen

¹ Sehr hilfreiche Kommentare habe ich von Silke Hans, Jörg Rössel und Jochen Roose erhalten. Kristin Haker hat mir zuverlässig bei dem Datenmanagement und der Auswertung geholfen. Besonderer Dank geht an Johanna Hintz für Hinweise bei der Konstruktion einiger Variablen.

kann. Als Kulturelite wird hier entsprechend diejenige Gruppe einer Gesellschaft bezeichnet, die sich in ihren kulturellen Praktiken an dem legitimen Geschmack, an der Hochkultur einer Gesellschaft orientiert. Damit unterscheidet sich der hier benutzte Elitebegriff von dem Elitebegriff, wie man ihn häufig in der Literatur findet.² Man könnte auch von einer kulturell dominanten Klasse sprechen.

Nun ist die Verfügung über die Ressourcen des legitimen Geschmacks nicht unabhängig von der Verfügung über die anderen Ressourcen, die in einer Gesellschaft als wichtig erachtet werden. Vor allem Pierre Bourdieu (1982) hat in seiner richtungweisenden Arbeit, in der er die französische Gesellschaft der 60er und 70er Jahre analysiert hat, einen engen Zusammenhang zwischen der Ressourcenausstattung der Menschen und ihrer Klassenlage einerseits und ihren Lebensstilen andererseits nachgewiesen. Die Stärke des Zusammenhangs zwischen Klassenlage und Lebensstilorientierung ist dabei in der Literatur aber überaus umstritten (vgl. zusammenfassend Rössel 2005). Manche Autoren gehen davon aus, dass der Zusammenhang zwischen der Klassenlage und den Lebensstilen gerade in gegenwärtigen, modernen Gesellschaften eher schwach ausgeprägt ist, andere Autoren vermuten einen eher engen Zusammenhang zwischen Klassen und Lebensstilen. Die meisten Lebensstilstudien sind allerdings auf die Analyse einer nationalstaatlich definierten Gesellschaft begrenzt (vgl. z.B. Bourdieu 1982; Schulze 1992; Spellerberg 1996; Hartmann 1999; Otte 2004). Vergleichende Analysen des Zusammenhangs von Klassenlage und (Hoch)Kulturorientierung sind eher selten zu finden.³ Die nationalstaatliche Begrenzung der meisten Studien ermöglicht es nicht zu prüfen, ob der Zusammenhang zwischen der Klassenlage und der Lebensstilorientierung nicht von den jeweiligen Kontexten einer Gesellschaft abhängig ist.

Wir werden im Folgenden die Hochkulturorientierung der Bürger in den 27 Mitgliedsländern der Europäischen Union vergleichend untersuchen. Die Tatsache, dass in einer Eurobarometerbefragung Anfang 2007 die Intensität kultureller Aktivitäten abgefragt wurde, bildet eine gute Möglichkeit, dieser Fragestellung nachzugehen. Das erste Ziel der Untersuchung ist es, die Intensität der Kulturnutzung in 27 Län-

² Wir verstehen unsere Definition von Elite im Allgemeinen und von kultureller Elite im Besonderen als eine nominalistische Festlegung; der Begriff unterscheidet sich von dem Elitenbegriff, wie er von anderen Autoren definiert wird. Unter Elite versteht man in der Literatur meist Personen, (a) die mit Macht ausgestattete Sozialpositionen in zentralen Institutionen einnehmen (Politik, öffentliche Verwaltung, Militär, Verbände, Unternehmen, Medien usw.) und (b) Einfluss auf die für eine Gesellschaft zentralen Willensbildungsprozesse und Entscheidungen nehmen (vgl. z.B. Hartmann 2004).

³ Zu nennen sind die Arbeit von Michelle Lamont (1992), die den amerikanisch-französischen Vergleich in das Zentrum rückt, der Deutschland-England-Vergleich von Michael Vester (2001) und die Studie von Tally Katz-Gerro (2002), die sich auf USA, Westdeutschland, Italien, Israel und Schweden bezieht. Elitenstudien, die sich auf viele Länder zugleich beziehen, gibt es nicht, so jüngst Hartmut Kaelble (2007: 154 ff.) in seiner Überblicksdarstellung.

dern der Europäischen Union vergleichend zu beschreiben. Die Ergebnisse werden zeigen, dass die Intensität der Nutzung des hochkulturellen Angebots in allen Ländern sehr gering ist und sich insofern ein einheitliches Muster zeigt, sich aber zugleich Unterschiede zwischen den Ländern und innerhalb der Länder zeigen. Das zweite Ziel unserer Untersuchung besteht darin, die Unterschiede in der Nutzung der Hochkulturorientierung zu erklären. Dazu werden wir auf das Erklärungskonzept von Pierre Bourdieu zurückgreifen und dieses um das Konzept der kulturellen Gelegenheitsstruktur ergänzen. Das erste Kapitel ist entsprechend der Explikation der Bourdieuschen Theorie gewidmet, das zweite Kapitel dann den empirischen Analysen.

2. Kapitalien, Klassenlage und der legitime Geschmack der Hochkulturorientierung

Seit Max Webers terminologischer Unterscheidung zwischen Klasse und Stand bzw. ökonomischen Lagen und Lebensstilen (Weber 1972: 538) ist die Frage, in welchem Maße eine Verfügung über die „harten Ressourcen“ die Lebensstilorientierung der Menschen und deren ästhetische Orientierung prägen, auf der Tagesordnung sozialwissenschaftlicher Klassen- und Schichtungsanalysen. Seit den 80er Jahren des letzten Jahrhunderts hat diese Analyse des Zusammenhangs zwischen der Kulturorientierung der Bürger und der Klassenstruktur einer Gesellschaft eine deutliche Konjunktur erfahren. Dabei lassen sich zwei Positionen unterscheiden (vgl. Gerhards und Rössel 2002; Katz-Gerro 2002). Tak Wing Chan und John H. Goldthorpe (2007) haben jüngst die erste Argumentationslinie als „the individualization argument“ die zweite als „the homology argument“ bezeichnet.⁴

Individualisierungstheoretiker vertreten die These, dass die Zugehörigkeit zu sozioökonomischen Schichten oder Klassen die Lebensstile, Mentalitäten und das Handeln von Menschen in gegenwärtigen Gesellschaften nur noch schwach prägen (Beck 1986; Schulze 1992; Lüdtke 1989; Hörning und Michailow 1990). In der Literatur werden vor allem zwei Gründe für die Annahme einer Abkoppelung der lebensweltlichen Mentalitäten und Muster des sozialen Handelns von Schichten und Klassen genannt: Erstens hat die allgemeine Wohlstandssteigerung, die Vergrößerung der Freizeit und eine gewaltige Explosion von marktvermittelten Angeboten dazu geführt, dass die einzelnen Menschen in höherem Maße ihr eigenes Leben nach ihren jeweiligen Wünschen gestalten können (Pierenkemper 1987; Beck 1986; Hradil 1987,

⁴ Die Autoren unterscheiden drittens ein „omnivore-univore argument“. Da sich unsere Daten aber allein auf eine Hochkulturorientierung beziehen, die so genannte „Allesfresserthese“ aber unterschiedliche Kulturaktivitäten (Hoch- und Populärkultur) einschließt, lasse ich diese These hier unberücksichtigt.

2001; Lüdtke 1989; Schulze 1992, 2001). Konzepte wie Klasse und Schicht, die vor allem auf die Ausstattung von Individuen und Haushalten mit bestimmten Ressourcen abzielen, seien daher nicht mehr adäquat für die Erfassung gegenwärtiger Strukturen sozialer Ungleichheit. Neben dieser Verbreiterung der materiellen Möglichkeiten hat in modernen Gesellschaften zweitens ein Wertewandel stattgefunden, in dem Pflichtwerte und materialistische Orientierungen teilweise durch Werte der Selbstverwirklichung und der individuellen Freiheit verdrängt worden sind (Inglehart 1989; Klages 1984). Damit stehen den Individuen nicht nur in materieller Hinsicht mehr Optionen offen, sondern sie sind unabhängiger von normativen Beschränkungen und klassenspezifischen Traditionen geworden.

Empirisch ist die These der Abnahme der Erklärungskraft von Klassen- und Schichtkonzepten überaus umstritten (Uttitz 1985; Mayer 1989; Müller 1998; Konietzka 1995; Georg 1998; Hartmann 1999; Zenger 2000; Gebesmair 2001; Otte 2005, 2008; vor allem aber Rössel 2005). Vor allem Pierre Bourdieu behauptet in seinen Arbeiten, dass die Verfügung über Ressourcen und die Klassenlage die Lebensstile der Menschen (weiterhin) in hohem Maße prägen. Gerade bezüglich der Kunstpräferenzen, die selbst Teil eines umfassenderen Lebensstils sind, geht Bourdieu davon aus, dass die Kunstvorlieben in hohem Maße durch die Klassenlage geprägt werden. Bourdieu ist der klassische Vertreter dieser „Homologie-These“ (Chan und Goldthorpe 2007). Ob und in welchem Maße die „Homologie“- oder die „Individualisierungsthese“ richtig ist, ist letztendlich eine empirische Frage.

Ich werde den Theorierahmen von Bourdieu als Bezugspunkt für die empirischen Analysen benutzen und dann prüfen, in welchem Maße man einen hochkulturellen Lebensstil mit Hilfe der Bourdieuschen Annahmen erklären kann. Dazu gilt es zuerst, die Bourdieusche Theorie kurz zu erläutern (eine gute Zusammenfassung der Theorie findet sich bei Müller 1986; Beckert-Zieglschmid 2005; Kraus und Gebauer 2002).

a) *Kapitalien*: Die Klassenstruktur einer Gesellschaft ergibt sich durch die Unterschiede in der Verfügung über relevante Ressourcen. Die relevanten Ressourcen werden von Bourdieu als Kapitalien bezeichnet. Er unterscheidet bekanntlich drei Kapitalien.⁵ Das ökonomische Kapital umfasst das Einkommen und das Vermögen einer Person. Die Lebensqualität und die Konsummöglichkeiten von Personen hängen entscheidend von der Höhe des ökonomischen Kapitals ab. Das soziale Kapital

⁵ Das symbolische Kapital als mögliche vierte Kapitalsorte liegt quer zu den hier beschriebenen drei Kapitalien und wird deswegen auch hier nicht weiter behandelt. Symbolisches Kapital bezeichnet die Legitimierung durch gesellschaftliche Anerkennung der anderen Kapitalien. Ein Bauunternehmer z. B., der über ein großes finanzielles Vermögen verfügt, kann dieses ökonomische Kapital in symbolisches Kapital (Legitimierung durch gesellschaftliche Anerkennung) transferieren, wenn er einen Teil seines Vermögens an eine gemeinnützige Hilfsorganisation spendet.

umfasst die Beziehungsnetzwerke und die Gruppenzugehörigkeit von Personen. Es handelt sich hierbei insofern um ein Kapital, weil es als Beziehungsressource zur Erwirtschaftung von neuen Beziehungen, aber auch zum Erwerb der anderen Kapitalien genutzt werden kann (Bourdieu 1983: 190f). Das kulturelle Kapital ist selbst in drei Unterformen differenziert. Das institutionalisierte kulturelle Kapital umfasst die Bildung bzw. die Bildungszertifikate, die eine Person durch die Bildungsinstitutionen einer Gesellschaft verliehen bekommen hat. Die Bildungsabschlüsse sichern den Personen den Zugang zu bestimmten Berufen, und dadurch den Zugang zu einem bestimmten Einkommen und zu sozialen Netzwerken. Das objektivierte kulturelle Kapital manifestiert sich in Form des Besitzes von Büchern und Gemälden, von kulturellen Artefakten also.

Das besondere Augenmerk gilt Bourdieu der Analyse des inkorporierten kulturellen Kapitals. Darunter versteht er die Fähigkeit von Menschen, ästhetische Kriterien zur Beurteilung von „Dingen“ anzuwenden; diese ästhetische Kompetenz steuert die Freizeitaktivitäten von Menschen und prägt ihren Lebensstil. Das inkorporierte kulturelle Kapital wird durch die Schule, vor allem aber durch die Familie vermittelt. Seine Vermittlung dauert lange, bedarf der beständigen und frühen Sozialisation und ist, einmal erworben, fest in die Person eingeschrieben: „Inkorporiertes Kapital ist ein Besitztum, das zu einem festen Bestandteil der Person wird, zum Habitus geworden ist; aus ‚Haben‘ ist ‚Sein‘ geworden“ (Bourdieu 1983: 187). Zu den Praktiken der Vermittlung von inkorporiertem kulturellem Kapital gehört das Lesen von Büchern, das Erlernen eines Musikinstruments, der Besuch von Ausstellungen etc. Im Prozess der kontinuierlichen Vermittlung dieser Praktiken werden ästhetische Vorlieben ausgebildet, die dann den Geschmack einer Person ausmachen und ihre Freizeitaktivitäten steuern, wie z. B. die Vorliebe für bestimmte Lebensmittel, Musikstile, Bilder, Sportaktivitäten, Zeitungen und Zeitschriften etc. Ich komme auf das für unsere Fragestellung wichtige Verhältnis zwischen inkorporiertem kulturellem Kapital, Lebensstilen und Kunstorientierung gleich nochmals genauer zurück.

b) *Klassenstruktur*: Die Klassenstruktur einer Gesellschaft ergibt sich aus der Aggregation der Kapitalien, über die Personen verfügen und der Zuordnung der Personen mit der gleichen Kapitalausstattung zu ein und derselben Klasse. Der Begriff Kapitalausstattung ist durch zwei Unterdimensionen spezifiziert: Das *Kapitalvolumen* bezeichnet die Summe aller Kapitalsorten (ökonomisches, soziales und die drei Formen des kulturellen Kapitals). Orientiert am Volumen des Kapitals, über das Personen verfügen, kann man sie entlang einer *vertikalen* Achse in der Klassenstruktur positionieren. Bourdieu unterscheidet hier drei Klassen, die sich im Niveau des Kapitalvolumens voneinander unterscheiden: die Oberklasse, die Mittelklasse und die Unterklasse.

Von dem Kapitalvolumen unterscheidet Bourdieu die Kapitalzusammensetzung bzw. die *Kapitalstruktur*. Mit Kapitalstruktur wird das Mischungsverhältnis der verschiedenen Kapitalien bezeichnet. Bei der Bestimmung der Kapitalstruktur berücksichtigt Bourdieu – ohne dies näher zu begründen – allein das ökonomische und das

kulturelle und vernachlässigt das soziale Kapital. Die Zusammensetzung aus kulturellem und ökonomischem Kapital konstituiert eine horizontale Achse des zweidimensionalen Klassenschemas. Innerhalb der drei Klassen (Ober-, Mittel- und Unterklasse) sind die Klassenfraktionen platziert, die durch eine unterschiedliche Zusammensetzung von kulturellem und ökonomischem Kapital gekennzeichnet sind.

Die Klassen und die Klassenfraktionen werden von Bourdieu nicht nur abstrakt benannt, sondern mit der Angabe von konkreten Berufspositionen zumindest exemplarisch genauer bezeichnet. Dies ist für unsere empirische Analyse wichtig, weil wir dort auf die erhobenen Berufspositionen zurückgreifen werden. In der Oberklasse gibt es eine Klassenfraktion mit viel kulturellem Kapital und eine Gruppe mit wenig kulturellem Kapital. Das Besitzbürgertum, bestehend vor allem aus den *Selbständigen*, verfügt über hohes ökonomisches und im Verhältnis dazu über wenig kulturelles Kapital. Beim Bildungsbürgertum liegt ein umgekehrtes Verhältnis vor: hier dominiert das kulturelle Kapital vor dem Ökonomischen. Zum Bildungsbürgertum zählt Bourdieu vor allem die Professoren und die anderen *akademischen Berufe*. Die Mittelklasse oder das Kleinbürgertum besteht aus den Inhabern mittlerer Berufspositionen, vor allem aus den *mittleren Angestellten*. Das Kleinbürgertum ist intern weiter differenziert: das *absteigende* Kleinbürgertum besitzt wenig oder weniger werdendes ökonomisches und kulturelles Kapital; über ein mittleres Volumen der beiden Kapitalsorten kann das exekutive Kleinbürgertum verfügen und als Komplementärklasse zur neuen Bourgeoisie existiert, entsprechend mit mittlerem Kapitalvolumen ausgestattet, das neue Kleinbürgertum. Die Unterklasse, bzw. die *Arbeiter- und Bauernschaft* wird von Bourdieu nicht weiter in Klassenfraktionen differenziert. Zur Arbeiterschaft gehören die gering gebildeten und manuell tätigen Berufe.

c) *Geschmack, Kunstpräferenzen und Lebensstile*: Die Ausstattung von Personen mit Kapitalien und die sich daraus ergebende Positionierung innerhalb der Klassen und der Klassenfraktionen beeinflussen entscheidend die Ausbildung des Geschmacks und der ästhetischen Präferenzen der Menschen. Geschmack ist nach Bourdieu nichts Natürliches oder Angeborenes. Geschmack im Sinne einer ästhetischen Kompetenz ist eine erworbene Fähigkeit zur Dechiffrierung von Symbolen, zum Beispiel zur Interpretation von Kunstwerken. Da der Geschmack klassenspezifisch ist, unterscheidet Bourdieu unterschiedliche Geschmäcker. Der Luxusgeschmack der Oberklasse basiert auf der Erfahrung einer guten ökonomischen Absicherung. Er ist durch Stilisierung gekennzeichnet. Stilisierung bedeutet eine Verleugnung der Funktion von Objekten und eine Betonung ihrer Form sowie der Qualität. Der Luxusgeschmack der Oberklasse wird von Bourdieu zugleich als der *legitime Geschmack* bezeichnet. Er allein genießt in einer Gesellschaft Anerkennung. Der *Notwendigkeitsgeschmack* der Unterklasse ist hingegen Resultat des Angepasstsein an Notlagen und Zwänge (Bourdieu 1982: 288 ff). Der Notwendigkeitsgeschmack zeichnet sich durch

eine Präferenz für die „Substanz“ aus, für Quantität statt für Qualität. Im Vordergrund steht die Befriedigung von körperlichen Bedürfnissen.⁶

Der Geschmack richtet sich auf unterschiedliche Objekte in der Welt: auf die Auswahl der Wohnungseinrichtung, des Urlaubsorts, das Essen, die Kleidung und eben auch auf die Kunst, die die Menschen präferieren. Kunstpräferenzen, die im Fokus unserer Analyse stehen, sind also Teil des Geschmacks. Klassische Konzerte, Theater, Ballet, bildende Kunst etc. setzen auf der Rezipientenseite die Fähigkeit der Dechiffrierung der angebotenen Kunstobjekte voraus. Diese Fähigkeit ist in der Oberklasse mit ihrer spezifischen Geschmacksorientierung auf der Basis ihrer Kapitalzusammensetzung besser ausgeprägt als in der Unterklasse. Der legitime Geschmack der Oberklasse manifestiert sich in der Fähigkeit des Einordnens des Gesehenen in den Verweisungszusammenhang der Kunst. In Anlehnung an die Arbeiten von Erwin Panofsky unterscheidet Bourdieu verschiedene Sinnschichten eines Kunstwerks (Bourdieu 1997). Er macht deutlich, dass und wie die Wahrnehmung und Entschlüsselung von Kunst an die Fähigkeit des Betrachters gebunden ist, den der Kunst immanenten Code zu dechiffrieren. Zwar ist es möglich, die expressiven Bedeutungen eines Kunstwerks ohne sonderliche Vorkenntnisse zu entschlüsseln; die tiefere Bedeutung eines Kunstwerks existiert aber nur für denjenigen, der über die Kompetenz verfügt, diese Bedeutungen zu entschlüsseln. Die spezifische Kompetenz der Entschlüsselung besteht darin, die Merkmale eines Kunstwerks innerhalb des Horizonts der verwendeten stilistischen Möglichkeiten der jeweiligen Kunstsparte zu klassifizieren und die Verweisungszusammenhänge eines Kunstwerks auf andere Kunstwerke und Stile wahrnehmen zu können. Genau diese Klassifikationskompetenz ist sozial unterschiedlich verteilt. Die Oberklasse und hier vor allem die Fraktion, die über einen hohen Anteil an kulturellem Kapital verfügt, ist dazu besonders in der Lage.

Der unmittelbare Zugang zu den Bedeutungsgehalten der Kunstwelt ist hingegen Bestandteil des Notwendigkeitgeschmacks: einfache Rhythmen, Melodien und Harmonien im Bereich der Musik; schöne, die Welt mimetisch-verschönernd spiegelnde Bilder im Bereich der bildenden Kunst etc. Bourdieu ist nicht sehr präzise in der Beschreibung des Notwendigkeitgeschmacks. Er konzentriert sich vor allem auf

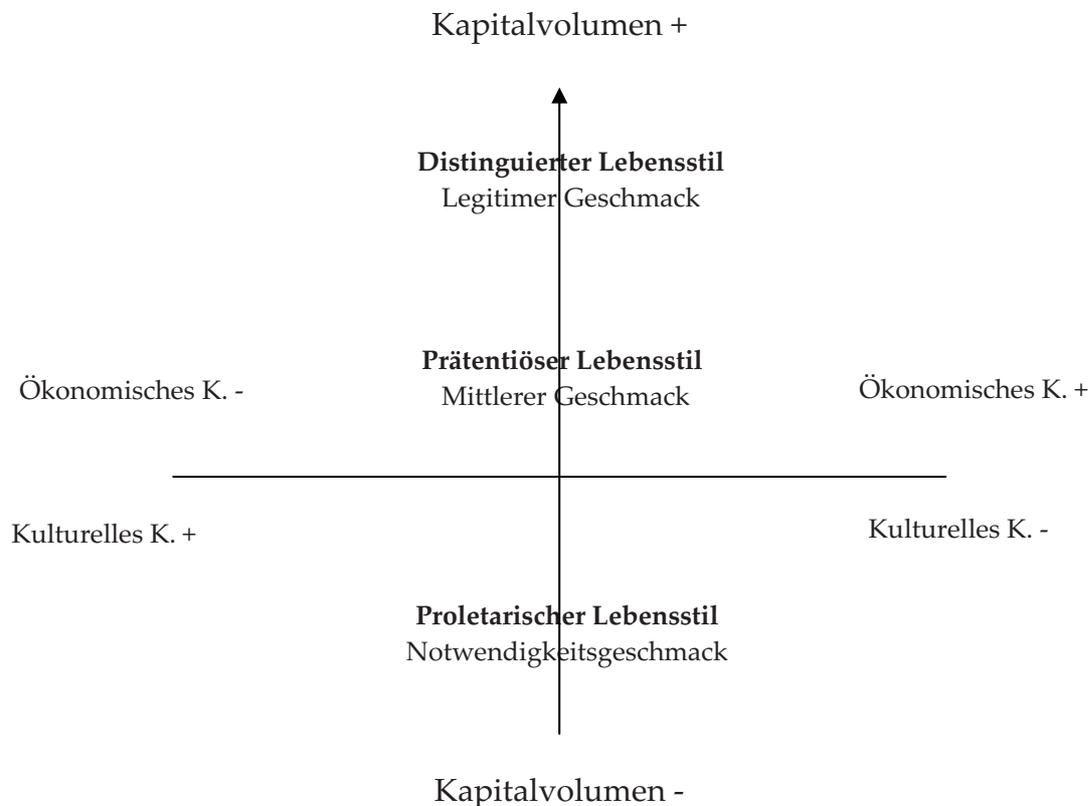
⁶ Ganz ähnlich ist die Typologie, die Gerhard Schulze vorgeschlagen hat. Gerhard Schulze bezeichnet den Geschmack als alltagsästhetische Schemata. Er unterscheidet bekanntlich drei Muster: erstens das *Hochkulturschema*, welches z. B. durch eine Vorliebe für klassische Konzerte, das Lesen von Literatur oder Informationssendungen im Fernsehen gekennzeichnet ist. Dagegen steht das *Trivialschema*, das sich eher an Harmonie und Gemütlichkeit orientiert und z. B. das Hören von Volksmusik und Schlagern, das Lesen von Groschenromanen und die Beteiligung an Kaffeefahrten einschließt. Entsprechen diese beiden Schemata noch der Bourdieuschen Unterscheidung von Luxus- und Notwendigkeitgeschmack, so hat sich – so Schulze – in den letzten Jahrzehnten ein drittes Schema etabliert, das *Spannungsschema*. Damit sind Aktivitäten wie der Kino- und Konzertbesuch, Präferenzen für Actionfilme und Rockmusik gemeint.

die Analyse des legitimen Geschmacks und benutzt den zweiten Typus als Kontrasttypus.

Während mit Geschmack das verinnerlichte Wahrnehmungs- und Bewertungsmuster bezeichnet wird, versteht man unter *Lebensstil* das charakteristische Muster des faktischen Handelns von Menschen,⁷ die Lebensstile sind also dem Bereich der Praxis zuzuordnen, sie sind praktizierte Ästhetik, die sich im Kauf von bestimmten Gütern, dem Besuch von bestimmten Veranstaltungen etc. manifestieren. In unserer empirischen Analyse, in der wir den Besuch von kulturellen Veranstaltungen untersuchen, werden wir Lebensstile untersuchen. Ähnlich wie der Geschmack sind auch die Lebensstile, so Bourdieu, klassenspezifisch differenziert. Den für die Oberklasse typischen Lebensstil bezeichnet er als „*distinguiert*“, den der Unterschicht u. a. als „*proletarisch*“ (Bourdieu 1982: 292) und den der Mittelklasse als „*prätentiös*“.

Der Geschmack und der Raum der Lebensstile sind dem Raum der Klassenlagen strukturell analog aufgebaut, Bourdieu spricht an dieser Stelle von einer Homologie der Räume (1982: 286). Damit ist gemeint, dass die Klassenstruktur und die hinter der Klassenstruktur lagernden Kapitalien den Geschmack und darüber vermittelt die Lebensstile prägen. Zugleich zementieren die klassenspezifischen Lebensstile die Klassenstruktur, insofern die Klassenstruktur nur dadurch gesellschaftlich sichtbar wird, wenn die Unterschiede auch symbolisch übersetzt werden und sich in beobachtbaren Lebensstilen manifestieren. Vor allem die Oberschichten grenzen sich mit ihrem Lebensstil von den Mittel- und Unterschichten ab, reklamieren für sich den legitimen Geschmack und bringen diesen durch ihre Freizeitpraktiken auch deutlich zum Ausdruck. Das folgende Schema fasst die Überlegungen Bourdieus zusammen:

⁷ Bourdieu ist in seiner Unterscheidung zwischen Habitus, Geschmack und Lebensstilen nicht sehr genau, sodass die hier präsentierte Lesart sicherlich eine neben anderen darstellt.

Schaubild 1: Kapitalausstattung, Geschmack und Lebensstile nach Pierre Bourdieu

Ob und in welchem Maße die Annahme der Homologie der Räume empirisch richtig ist, werden wir im folgenden Kapitel empirisch untersuchen.

3. Hochkultureller Lebensstil, seine Verbreitung unter den Bürgern Europas und ein Versuch der Erklärung

Empirische Grundlage der folgenden Ausführungen bildet eine Auswertung des Eurobarometers 67.1 von 2007 zum Thema „European Cultural Values“.⁸ Die Stichproben für die Länder belaufen sich auf ca. 1.000 Befragte, Ausnahmen bilden Malta, Zypern und Luxemburg mit jeweils ca. 500 Befragten. Die Stichproben sind repräsentativ für die jeweilige, über 15-jährige Bevölkerung. Wie bei allen Sekundäranalysen von Datensätzen gibt es auch in unserer Analyse das Problem, dass die Fragestellung und die theoretischen Konstrukte, die wir operationalisieren wollen, nicht die Leitfragen derer waren, die den Fragebogen entworfen haben.

⁸ Die Daten der Eurobarometerbefragungen sind über das Zentralarchiv für empirische Sozialforschung zu beziehen.

Insofern handelt es sich bei manchen benutzten Indikatoren um eine eher grobe Messung der Konstrukte, die sich aus unserer Fragestellung ergeben.

3.1 Hochkultureller Lebensstil in 27 Ländern der EU

Die Befragten wurden u. a. gefragt, ob und wie häufig sie verschiedene kulturelle Aktivitäten in den letzten zwölf Monaten unternommen haben. Es wurden insgesamt zehn verschiedene Aktivitäten abgefragt. Zu den Tätigkeiten, nach denen gefragt wurde, gehört u. a. der Besuch von Ballet-, Tanz- oder Opernaufführungen, der Kinobesuch, der Besuch von Galerien, der Besuch von Sportveranstaltungen etc. Die Fragen konnten jeweils mit Hilfe von vier Kategorien beantwortet werden: „keinmal in den letzten 12 Monaten“, „1-2 zweimal“, „3-5 mal“ und „mehr als 5 mal“.

In einem ersten Schritt haben wir mit Hilfe einer Korrelations- und Faktorenanalyse geprüft, ob es zwischen den verschiedenen Aktivitäten einen korrelativen Zusammenhang gibt. Folgende Aktivitäten weisen eine relativ hohe Korrelation miteinander auf:

- * der Besuch von Ballet- und Opernaufführungen
- * der Besuch von Konzerten
- * der Besuch des Theaters
- * der Besuch von Museen und Galerien

Die Existenz eines solchen Zusammenhangs lässt auf die Existenz eines gemeinsamen Lebensstils schließen. Dieser ist ja, wie wir im letzten Kapitel gesehen haben, definiert als ein Bündel von Freizeitaktivitäten, das als Verhaltenssyndrom zusammengehört und durch eine einheitliche Geschmacksorientierung – die sich gleichsam im Inneren der Subjekte befindet und hier nicht direkt gemessen werden kann – gesteuert wird.

Wir haben entsprechend aus den vier Aktivitäten eine additive Skala gebildet. Wir bezeichnen diese Skala als „Hochkultureller bzw. distinguiertes Lebensstil“. Cronbach's Alpha der Skala beträgt .72, die Reliabilität der Skala ist damit akzeptabel. Da jedes der vier Items mit vier Skalenpunkte abgefragt wurde, reicht die neu gebildete Skala von 0 bis 12. Befragte, die den Wert 0 erhalten, haben im letzten Jahr keine der vier Hochkulturaktivitäten unternommen, Befragte, die den Wert 12 erhalten, haben in allen vier Bereichen im letzten Jahr jeweils mehr als fünfmal an dieser Aktivität teilgenommen. Im Anhang befindet sich zusätzlich eine Tabelle (Anhang 1) mit den Mittelwerten und dem Prozentsatzwert der vier verschiedenen Einzelitems.

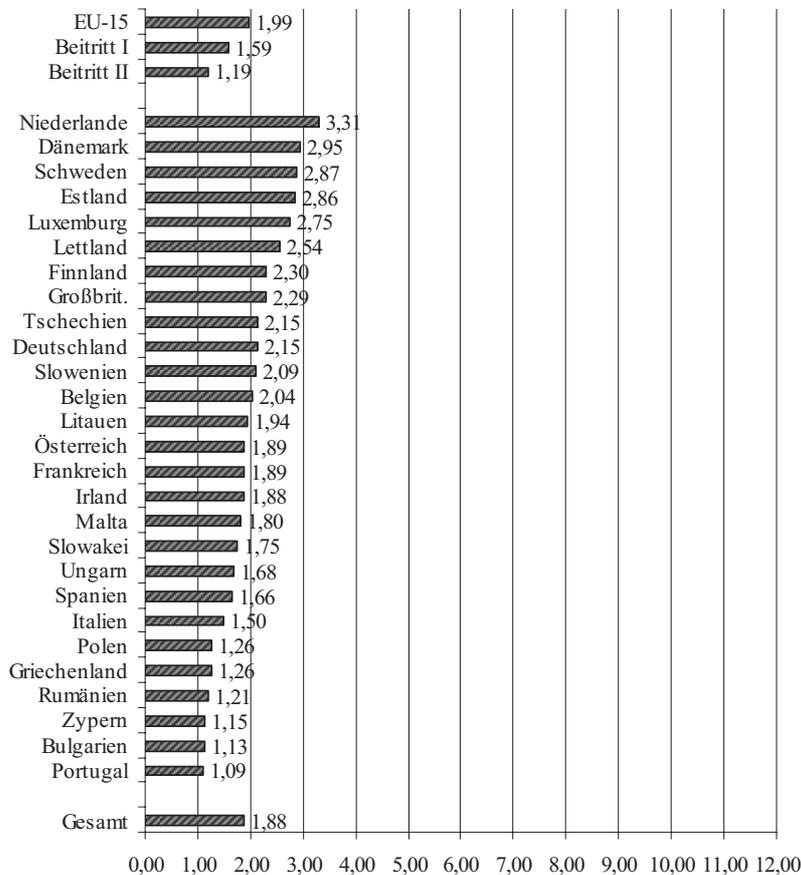
Die folgenden Ausführungen konzentrieren sich allein auf die Analyse dieses hochkulturellen Lebensstils; die anderen von Bourdieu beschriebenen Lebensstile lassen sich mit den Daten nicht operationalisieren. Da der legitime Geschmack und der sich aus ihm ergebene distinguierte Lebensstil aber derjenige ist, der in einer Gesellschaft die höchste Anerkennung findet und zum Teil von den anderen

Lebensstilen als Bezugspunkt der Orientierung und Nacheiferung dient, beziehen sich unsere Analysen auf einen zentralen Lebensstil einer Gesellschaft.

Eine weitere Begrenzung der Reichweite unserer Analyse muss erwähnt werden. Die Bourdieusche Beschreibung des hochkulturellen Lebensstils ist feindifferenzierter als die Fragen, die wir sekundäranalytisch auswerten können. Während Bourdieu sich bei der Beschreibung vor allem der Kunstaktivitäten auf ganz konkrete Symphonien, Komponisten, Gemälde und Theaterstücke bezieht, messen unsere Indikatoren allein die Partzipation an hochkulturellen Einrichtungen, ohne dass die konkreten inhaltlichen Angebote, die die Befragten wahrgenommen haben, operationalisiert wurden. Insofern liefern unsere Analysen eher eine grobe Beschreibung der Hochkulturorientierung der Bürger.

Schaubild 2 gibt nun die Mittelwerte der gebildeten Skala für die 27 Länder der EU wieder. Zusätzlich haben wir die Länder zu drei Aggregatskategorien zusammengefasst: „EU-15“ bezeichnet die sogenannten alten Mitgliedsländer der EU, „Beitritt I“ die zehn Staaten, die im Zuge der Osterweiterung 2004 beigetreten sind und „Beitritt II“ umfasst Bulgarien und Rumänien, welche 2007 in die Europäische Union aufgenommen wurden.

Schaubild 2: Hochkultureller Lebensstil in den 27 Ländern der EU (Mittelwerte; N = 26 359)



1. Der Mittelwert der Skala „Hochkultureller Lebensstil“ für alle 27 Länder liegt bei 1,88 und dies bei einer Skala, die von 0 bis zu 12 reicht. Die Verteilung der Mittelwerte ist linksschief, was inhaltlich bedeutet, dass der hochkulturelle Lebensstil in der Bevölkerung der 27 Länder nicht weit verbreitet ist. Dabei muss man zusätzlich davon ausgehen, dass die Häufigkeit der Partizipation an hochkulturellen Veranstaltungen auf der Basis einer repräsentativen Bevölkerungsumfrage deutlich überschätzt wird. Karl-Heinz Reuband (2007) hat jüngst eine repräsentative Bevölkerungsumfrage mit einer Besucherumfrage des Opernpublikums verglichen. Er kommt zu dem Ergebnis, dass gemessen an der Zahl verkaufter Karten die Häufigkeit des Opernbesuchs durch die Bevölkerungsbefragung überschätzt wird. Diese Überschätzung geht auf soziale Erwünschtheitseffekte zurück und betrifft vor allem die schlechter gebildeten Personen.

Es gehört zu den konstitutiven Merkmalen von Eliten und von elitären Lebensstilen, dass sie gerade nicht von einer breiteren Bevölkerung praktiziert werden; dies scheint für alle hier untersuchten Länder auch zu gelten. Die Distinktion des eigenen Lebensstils in Abgrenzung zum Massengeschmack ist ein konstitutives Merkmal der Eliten in den 27 Ländern.

2. Zugleich zeigen sich Unterschiede zwischen den Ländern. Die Niederländer mit einem Mittelwert von 3,3 sind am stärksten hochkulturorientiert. Sieht man einmal von den Niederlanden ab, die in gewisser Weise einen Ausreißer darstellen, dann ist die Varianz zwischen den restlichen 26 Ländern nicht sonderlich stark ausgeprägt. Sie beträgt 1,9 Skalen-Punkte, geführt von Dänemark mit einem Wert von 2,9 und abgeschlossen von Portugal mit einem Wert von 1,0.

3. Die bestehende Varianz zwischen diesen Ländern ist nicht einfach zu interpretieren. Vergleicht man zuerst die drei Aggregatskategorien miteinander, dann sieht man, dass ein hochkultureller Lebensstil in den EU-15-Ländern weiter verbreitet ist als in den Ländern der ersten und der zweiten Osterweiterung. Allerdings ist der Blick auf die Aggregatskategorien eher irreführend, weil die Varianz innerhalb der Ländergruppen doch beträchtlich ist. Estland und Lettland, Mitglieder der ersten Beitrittsrunde, haben höhere Werte als die meisten der EU-15-Länder; Portugal, Griechenland und auch Italien, alles EU-15-Länder, sind hingegen im unteren Drittel des Schaubilds platziert. Auffallend ist, dass die Hochkulturorientierung in den eher nordisch-protestantischen Ländern weiter verbreitet ist als in den südlichen, katholischen und christlich-orthodoxen Ländern. Dies mag aber eine „Scheinkorrelation“ sein, denn es gibt zumindest keine plausible ad-hoc-Hypothese, warum Religion einen Effekt auf das Ausmaß des hochkulturellen Lebensstils haben soll. Wir gehen im Folgenden die Frage nach der Erklärung der Praktizierung eines hochkulturellen Lebensstils systematischer an, indem wir uns zuerst an der Bourdieuschen Theorie orientieren und diese dann um weitere Erklärungsfaktoren ergänzen.

3.2 Klassen- und Gelegenheitsstruktur als Erklärungsfaktoren für einen hochkulturellen Lebensstil

3.2.1 Operationalisierung der Bourdieuschen Theorie

Wir hatten im letzten Kapitel gesehen, dass Bourdieu von der These ausgeht, dass die Klassenstruktur und die hinter der Klassenstruktur lagernden Kapitalien den Geschmack und darüber vermittelt die Lebensstile prägen. Genau diesen Zusammenhang wollen wir mit Hilfe unserer Daten prüfen. Die genaue Operationalisierung der erläuterten Variablen findet man in Anhang 2.

a) *Institutionalisiertes kulturelles Kapital*: Das institutionalisierte kulturelle Kapital umfasst die Bildung bzw. die Bildungszertifikate, die eine Person durch die Bildungsinstitutionen einer Gesellschaft verliehen bekommen hat. Bildungsabschlüsse in 27 Ländern mit unterschiedlichen Bildungssystemen zu erheben, so dass die Bildungszertifikate miteinander vergleichbar sind, ist nicht einfach. Der Eurobarometer enthält aber eine Variable, die einen Vergleich der Bildungszertifikate trotz der Unterschiede in den Bildungssystemen ermöglicht. Die Interviewten wurden gefragt, wie alt sie waren, als sie ihre Ausbildung beendet haben. Je älter ein Befragter zum Zeitpunkt der Beendigung seiner Ausbildung, desto höher ist sein Bildungsabschluss und desto höher ist sein institutionalisiertes kulturelles Kapital. Wir gehen davon aus, dass das institutionalisierte kulturelle Kapital einen positiven Einfluss auf den hochkulturellen Lebensstil hat.

b) *Inkorporiertes kulturelles Kapital*: Darunter versteht Bourdieu die vor allem durch die familiäre Sozialisation vermittelte Fähigkeit, ästhetische Kriterien zur Beurteilung von Objekten anzuwenden. Die Inkorporierung dieser Kapitalform bedarf der frühen und dauerhaften Sozialisation. Zu den Praktiken der Vermittlung von inkorporiertem kulturellem Kapital, das vor allem für die Kunstrezeption nötig ist, gehört das Erlernen eines Musikinstruments und die aktive Teilhabe an anderen Kunstpraktiken. Der Datensatz des Eurobarometers bietet zwar nicht die Möglichkeit, die ästhetische Urteilskraft der Befragten zu operationalisieren, wohl aber die Praktiken, die laut Bourdieu zur Ausbildung dieser Urteilskraft beitragen. Die Interviewten wurden nach der Ausübung von unterschiedlichen künstlerischen Aktivitäten gefragt. Wir haben aus den Antworten auf drei dieser Fragen (Musikinstrument spielen, Theater spielen, etwas schreiben) eine neue Variable gebildet. Wir benutzen diese Variable als annäherungsweise Messung des inkorporierten kulturellen Kapitals der Befragten. Eine direkte Messung der Kompetenzen zur ästhetischen Beurteilung steht uns leider nicht zur Verfügung. Wir gehen nicht nur davon aus, dass das inkorporierte kulturelle Kapital einen positiven Einfluss auf den hochkulturellen Lebensstil hat, sondern dass dieser Einfluss besonders stark ist, da Bourdieu den hochkulturellen Lebensstil vor allem auf die Verfügung über inkorporiertes kulturelles Kapital zurückführt.

c) *Klassenlagen/Klassenfraktionen und Berufsposition*: Der Datensatz enthält keine Einkommens- und Vermögensfragen, so dass eine Operationalisierung des ökonomischen Kapitals unmittelbar nicht möglich ist. Die Interviewten wurden aber nach ihrer Berufsposition befragt. Die Berufspositionen werden von Bourdieu, wie wir im ersten Kapitel gesehen haben, zur Beschreibung der Klassen und Klassenfraktionen benutzt. Wenn Interviewte zum Zeitpunkt der Befragung nicht erwerbstätig waren – sei es, weil sie zu diesem Zeitpunkt im Haushalt tätig, verrentet oder arbeitslos waren – dann wurden sie nach ihrer früheren Berufsposition gefragt. Wir haben in einem ersten Schritt die Antworten auf die aktuelle und die frühere Berufsposition miteinander fusioniert. Aus den verschiedenen Kategorien haben wir folgende Berufsgruppen gebildet.

- * Angestellte oder selbständige „Professionals“: Darunter fallen Ärzte, Architekten, Rechtsanwälte, Hochschullehrer etc.
- * Höhere und mittlere Führungskräfte: Darunter fallen Direktoren und Manager, Abteilungsleiter, Techniker, Lehrer etc.
- * Selbständige: Erfasst werden hier Geschäfts- und Firmenbesitzer, selbständige Handwerker etc.
- * Mittlere Angestellte und Facharbeiter.
- * Ungelernte Arbeiter und Angestellte.

Für die Regressionsanalysen haben wir aus diesen Berufsgruppen jeweils eine dichotome Variable gebildet. Die ungelerten Arbeiter bilden die Referenzgruppe für die Analysen. Wir gehen erstens davon aus, dass alle Berufsgruppen im Vergleich zu der Referenzgruppe der ungelerten Arbeiter und Angestellten, die Bourdieu dem Proletariat zuordnet, im stärkeren Maße einem hochkulturellen Lebensstil nachgehen. Wir vermuten zweitens, dass die Mittelklasse der Angestellten im geringeren Maße hochkulturorientiert ist als die Selbständigen, die Führungskräfte und die Professionals. Schließlich vermuten wir, dass es eine Differenz gibt zwischen den Professionals und den Führungskräften auf der einen Seite und den Selbständigen auf der anderen. Alle drei Gruppen gehören zur Oberschicht, bilden aber zwei unterschiedliche Fraktionen innerhalb der Oberklasse. Die Selbständigen sind diejenigen, die über viel ökonomisches Kapital, aber über relativ wenig kulturelles Kapital verfügen.⁹ Für die anderen beiden Gruppen gilt die umgekehrte Kapitalsstruktur. Entsprechend vermuten wir, dass die Selbständigen im Vergleich zu den Professionals und den Führungskräften im schwächeren Maße hochkulturorientiert sind.

⁹ Da die Kategorie nicht nur Unternehmer sondern auch „kleine“ Selbständige wie Handwerker, die Bourdieu eher dem Kleinbürgertum zuordnen würde, enthält, ist die etwas Operationalisierung unscharf.

3.2.2 Ergänzung der Bourdieuschen Theorie: Die Gelegenheitsstruktur zu Realisierung eines hochkulturellen Lebensstils

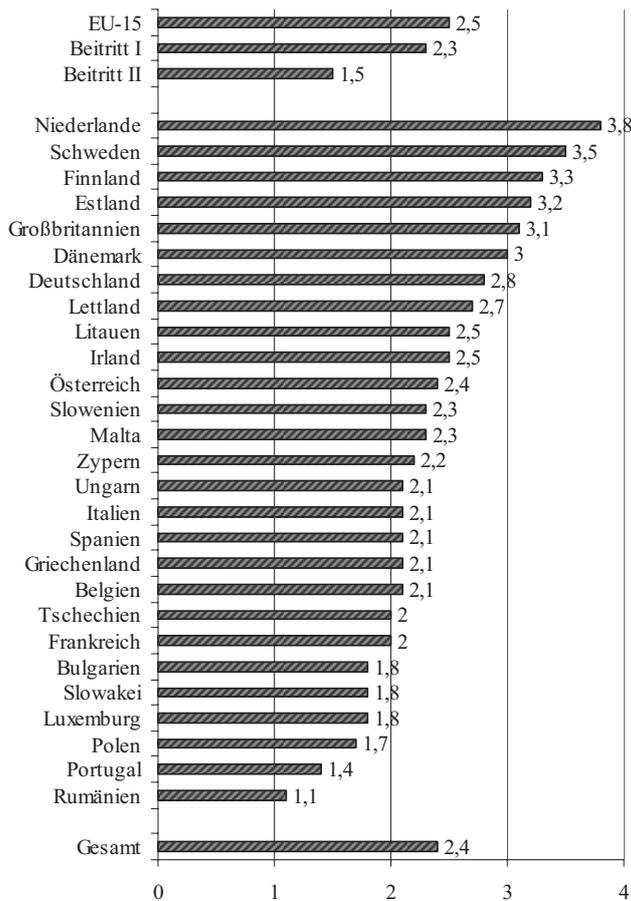
Bourdieu und mit ihm fast alle anderen Sozialwissenschaftler, die sich in der Erklärung von Lebensstilen versuchen, beziehen sich in erster Linie auf die sozialstrukturelle Lagerung der Nachfrager nach Hochkultur, vernachlässigen aber die Bedeutung der Angebotsseite von Hochkultur. Auf die Relevanz von Restriktionen und Gelegenheitsstrukturen hat vor allem Jörg Rössel in seinen neueren Arbeiten hingewiesen (2004, 2005, 2006). Rössel bettet seine „plurale Sozialstrukturanalyse“ in ein allgemeines Modell der Erklärung ein und unterscheidet systematisch zwischen Präferenzen einerseits und Restriktionen andererseits, die jeweils einen Einfluss auf die Praxis kultureller Handlungen haben. Personen können zum Beispiel eine Präferenz für das Hören von symphonischer Musik oder den Besuch von Opernaufführungen haben, sie können diese Präferenz aber nicht oder nur mit hohen Investitionen realisieren, wenn sich in ihrer Nähe kein Theater oder kein Opernhaus befindet. Wir greifen den Gedanken, dass man bei der Erklärung von Lebensstilen die jeweiligen Restriktionen berücksichtigen sollte, auf und unterscheiden zwischen drei unterschiedlichen Restriktionen. Damit können wir auch die oben beschriebenen Länderunterschiede im Ausmaß der Praktizierung eines hochkulturellen Lebensstils besser erklären.

a) *Kulturelle Infrastruktur der Länder*: Die untersuchten 27 Länder unterscheiden sich im Ausmaß, in dem sie eine hochkulturelle Infrastruktur entwickelt haben. Diese Infrastruktur manifestiert sich in der Anzahl der Theater, Opernhäuser, Orchester, Museen etc. Trotz intensiver Bemühungen ist es uns nicht gelungen, Informationen über die Infrastruktur der Institutionen der Hochkultur für die 27 Länder vergleichend zu gewinnen. Verfügbar sind aber Daten über den Anteil der Erwerbspersonen, die im kulturellen Sektor tätig sind. Die Daten basieren auf Erhebungen des „EU Labour-Force Survey“.¹⁰ Wir gehen davon aus, dass die Höhe des Anteils der Erwerbspersonen im Kultursektor eine einigermaßen geeignete Größe ist, um die hochkulturelle Infrastruktur eines Landes zu operationalisieren. Das folgende Schaubild gibt den prozentualen Anteil der Erwerbspersonen im kulturellen Sektor im Verhältnis zu allen Erwerbspersonen für die 27 Länder wieder. Den höchsten Wert erreicht die Niederlande mit 3,8%, den niedrigsten Wert Rumänien, wo 1,1%

¹⁰ Folgende Berufe wurden in der Kategorie „Kultursektor“ zusammengefasst: “The cultural occupations on which data derived from the LFS are set out here are: architects, town and traffic planners (ISCO code 2141), archivists and curators (2431), librarians and related information professionals (2432), authors, journalists and other writers (2451), sculptors, painters and related artists (2452), composers, musicians and singers (2453), choreographers and dancers (2454), film, stage and related actors and directors (2455), photographers and image and sound recording equipment operators (3131), decorators and commercial designers (3471), radio, television and other announcers (3472), street, night-club and related musicians, singers and dancers (3473) and clowns, magicians, acrobats and related associate professionals (3474). “ (Eurostat Pocketbooks 2007: 55).

der Erwerbepersonen im Kultursektor beschäftigt sind. Berechnet man den Korrelationskoeffizienten zwischen dem Mittelwert der Hochkulturorientierung der Länder (Tabelle 1) und dem Anteil der Erwerbepersonen im Kultursektor, dann erhält man einen Wert von .787 ($p < 001$).

Schaubild 3: Prozentualer Anteil der Erwerbepersonen im Kultursektor in 27 Ländern der EU



Wir haben die Erwerbsquote im Kultursektor als unabhängige Variable mit in die Regressionsanalysen aufgenommen und gehen dabei von der Hypothese aus, dass die Stärke der kulturellen Infrastruktur eines Landes sich positiv auf die Hochkulturaktivitäten der Bürger auswirkt; die kulturelle Infrastruktur stellt eine Gelegenheitsstruktur dar, die es ermöglicht, dass sich hochkulturelle Präferenzen auch realisieren können. Dass das Entwicklungsniveau der kulturellen Infrastruktur eines Landes wiederum von dem Modernisierungsniveau einer Gesellschaft abhängt, kann man vermuten, ist aber nicht Gegenstand unserer empirischen Prüfung.

b) Kulturelle Infrastruktur innerhalb der Länder: Auch innerhalb der Länder ist das kulturelle Angebot nicht gleichmäßig auf alle Orte verteilt. Theater, Opernhäuser und Orchester befinden sich vor allem in Städten und in Ballungsregionen und sind deutlich seltener in ländlichen Regionen anzutreffen. Für Menschen, die in Städten

leben, dürfte es entsprechend leichter sein, ihre hochkulturellen Präferenzen zu realisieren, als für Menschen, die auf dem Lande wohnen. Diese müssen höhere Kosten in Kauf nehmen, wenn sie ins Theater, ins Konzert oder in die Oper gehen wollen. Tally Katz-Gerro (2002) und Jörg Rössel (2004) finden in ihren Analysen in der Tat heraus, dass die räumliche Entfernung des Wohnsitzes von den kulturellen Veranstaltungsorten einen relevanten Einfluss auf die kulturelle Partizipation der Bürger hat. Zur Operationalisierung der regionalen Unterschiede haben wir folgende Variable in die Analyse aufgenommen. Die Interviewten wurden nach der Größe des Wohnorts, in dem sie leben, gefragt. Sie konnten zur Beantwortung der Frage auf folgende Antwortalternativen zurückgreifen: „in einer ländlichen Region oder in einem Dorf“, „in einer kleinen oder mittelgroßen Stadt“ und „in einer Großstadt“. Wir gehen davon aus, dass die Größe des Wohnorts eines Befragten sich positiv auf die Häufigkeit, mit der er einen hochkulturellen Lebensstil praktizieren kann, auswirkt.

c) *Persönliche Restriktionen der Befragten*: Schließlich kann man unterstellen, dass auch die Restriktionen, die für die Individuen aufgrund der jeweiligen individuellen Lebenssituation gelten, sich auf die Realisierung von hochkulturellen Aktivitäten auswirken. Personen, die z. B. nicht gut an das Verkehrsnetz angeschlossen sind, abends, nachts oder am Wochenende arbeiten (müssen), zu einem Zeitpunkt also, an dem die meisten Kulturveranstaltungen stattfinden, werden an diesen seltener partizipieren, als Personen, für die diese Bedingungen nicht gelten. Der Datensatz enthält nur eine Frage, die wir als Messung einer Restriktion der Lebenssituation, die die Realisierung eines hochkulturellen Lebensstils beeinflussen kann, benutzen können. Die Interviewten wurden gefragt, ob und wie viele Kinder sie haben und in welchem Alter diese sind. Wir gehen davon aus, dass Personen, die kleine Kinder haben – gemessen durch die Frage „Anzahl der Kinder unter 10 Jahren“ – stärker an den Haushalt gebunden sind und entsprechend seltener an außerhäuslichen kulturellen Aktivitäten teilnehmen können.

Wir haben damit alle erklärenden Variablen und deren erwartete Effekte auf die abhängige Variable „Hochkultureller Lebensstil“ erläutert und können nun prüfen, ob sich die vermuteten Zusammenhänge auch empirisch bestätigen.

3.2.3 Empirische Prüfung der Hypothesen

Da die Variable „Hochkultureller Lebensstil“, die aus der Addition der vier Items gebildet wurde, linksschief verteilt ist, haben wir diese für die multivariate Analyse dichotomisiert. Diejenigen Befragten, die in den letzten zwölf Monaten an einer der hochkulturellen Aktivitäten teilgenommen haben (gleichgültig wie häufig), bekommen den Wert 1, diejenigen, für die dies nicht gilt, bekommen den Wert 0. Tabelle 1 enthält vier verschiedene logistische Regressionsanalysen. Wir haben die Stichproben der Länder so gewichtet, dass sie der Bevölkerungsanzahl der jeweiligen Länder entsprechen. Neben den logistischen Regressionen haben wir auch lineare Regressionsanalysen mit der additiven Skala der vier Items als abhängige Variable

durchgeführt. Die Ergebnisse der logistischen und der linearen Regressionsanalysen sind nahezu identisch. Wir konzentrieren uns im Folgenden allein auf die Darstellung und Interpretation der logistischen Regressionsanalysen.

Tabelle 1: Erklärung eines hochkulturellen Lebensstils (logistische Regressionen)

	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Modell 4
Klassen- und Klassenfraktionen				
Angestellte oder selbstständige Professionals (Ärzte, Architekten, Rechtsanwälte etc.)	4,507***	3,288***	2,994***	2,686***
Höhere (Direktoren, Manager) und mittlere Leitungskräfte (Abteilungsleiter, Techniker, Lehrer)	4,109***	3,443***	3,204***	2,878***
Selbstständige (Besitzer eines Geschäfts, Besitzer einer Firma, selbstständige Handwerker)	1,319***	1,674***	1,662***	1,630***
Mittlere Angestellte und Facharbeiter	1,095**	1,371***	1,369***	1,388***
Kulturelles Kapital				
Institutionalisiertes kulturelles Kapital		1,156***	1,142***	1,147***
Inkorporiertes kulturelles Kapital			2,978***	2,661***
Restriktionen und Gelegenheiten				
Anteil der Erwerbsquote im Kultursektor				1,857***
Urbanitätsgrad				1,166***
Kinder im Haushalt unter 10Jahren				,979
Pseudo R² (nach Nagelkerke)	,071	,173	,206	,241
N	26 369	23 642	23 642	23 568

Angegeben sind die standardisierten Regressionskoeffizienten.

* $p < ,05$, ** $p < ,01$, *** $p < ,001$

1. In einem ersten Schritt haben wir die Berufsposition der Befragten mit in die Analyse aufgenommen. Es bestätigt sich die Erwartung, dass alle Berufsgruppen im Vergleich zu der Referenzgruppe der ungelerten Arbeiter und Angestellten im stärkeren Maße einem hochkulturellen Lebensstil folgen. Vergleicht man die Berufsgruppen untereinander, dann sieht man, dass die Mittelklasse der Angestellten im geringeren Maße hochkulturorientiert ist als die drei Gruppen der Oberklasse (Leitungskräfte, Professionals, Selbständige); auch dies entspricht der Bourdieuschen Hypothese. Weiterhin zeigt sich eine Differenz zwischen den Professionals und den Lei-

tungskräften auf der einen Seite und den Selbständigen auf der anderen Seite. Dies deutet darauf hin, dass die beiden Gruppen zwei Fraktionen innerhalb der Oberklasse bilden. Die Selbständigen sind diejenigen, die über viel ökonomisches, aber über relativ wenig kulturelles Kapital verfügen; sie pflegen im Vergleich zu der Hochkulturfraktion im geringeren Maße einen hochkulturellen Lebensstil.

2. Im zweiten und dritten Modell haben wir zusätzlich das kulturelle Kapital der Befragten in Betracht gezogen. Berücksichtigt man das institutionalisierte kulturelle Kapital in Form von Bildung, verbessert sich die Erklärungsleistung des Modells von 7% auf 17%. Berücksichtigt man zusätzlich das inkorporierte kulturelle Kapital, verbessert man die Vorhersage eines hochkulturellen Lebensstils nochmals um ca. 3% und erhält ein R^2 von .20. Wie die Vorzeichen der Koeffizienten zeigen, gehen die Effekte der beiden Variablen in die richtige Richtung: Je höher die Bildung des Befragten und je höher sein inkorporiertes kulturelles Kapital, desto stärker ist er in seinen kulturellen Aktivitäten hochkulturorientiert.

Insgesamt werden durch unsere Analysen die Bourdieuschen Annahmen also sehr gut bestätigt. Der Raum der Lebensstile wird entscheidend bestimmt durch den der Klassen und Klassenfraktionen und durch die Kapitalien, über die Personen verfügen.

3. Wir sind weiterhin von der Vermutung ausgegangen, dass man bei der Erklärung von Lebensstilen zusätzlich die Gelegenheitsstrukturen berücksichtigen muss, unter denen sich Lebensstile realisieren lassen. Wir hatten gesehen, dass sich die 27 Länder in dem Ausmaß unterscheiden, in dem sie eine hochkulturelle Infrastruktur entwickelt haben. Auch innerhalb der Länder ist das kulturelle Angebot nicht gleichmäßig auf alle Orte verteilt; die städtische Bevölkerung ist, so unsere Annahme, in der Realisierung ihrer hochkulturellen Präferenz gegenüber der ländlichen Bevölkerung deutlich bevorteilt. Schließlich gehen wir davon aus, dass Personen, die kleine Kinder haben und damit stärker an den Haushalt gebunden sind, seltener an außerhäuslichen kulturellen Aktivitäten teilnehmen können. Im Modell 4 werden diese Hypothesen überprüft. Alle Annahmen werden bestätigt, der Wert für „Kinder im Haushalt“ ist allerdings nicht signifikant. Die Erklärungsleistung des Gesamtmodells erhöht sich nochmals um 4%.¹¹

4. Wir haben nun die hier für 27 Länder gemeinsam durchgeführten Regressionsanalysen für alle Länder separat berechnet, um zu prüfen, ob die analysierten Zusammenhänge auch für die einzelnen Länder gelten oder ob es Länder gibt, in denen die Klassenlage, die Kapitalien und die Gelegenheitsstrukturen die Hochkulturorientierung nicht erklären können. Das Ergebnis ist eindeutig: Es gibt kein Land, in dem

¹¹ Wir haben in einer zusätzlichen Analyse geprüft, ob das Alter und das Geschlecht einen Einfluss auf den hochkulturellen Lebensstil haben. Dies ist der Fall: Frauen sind im stärkeren und ältere Menschen sind im höheren Maße hochkulturorientiert als Männer und jüngere Personen. Der Effekt der beiden Variablen ist aber sehr schwach; analysiert man die Länder separat, ist der Effekt häufig nicht signifikant.

die Wirkungsrichtung der im Gesamtmodell signifikanten Variablen umgekehrt verläuft als theoretisch angenommen. Allerdings wirken einige unabhängige Variablen in manchen Ländern zwar in die erwartete Richtung, die Effekte sind aber nicht signifikant. Dies gilt vor allem für die Berufsgruppe der mittleren Angestellten bzw. Facharbeiter in Bezug auf die Referenzgruppe der Arbeiter und in zwei Fällen für den Urbanitätsgrad. Schließlich unterscheiden sich die Länder im Grad der erreichten aufgeklärten Varianz. In drei Ländern liegt die aufgeklärte Varianz bei über 30%, in elf Ländern zwischen 20% und 30% und in dreizehn Ländern zwischen 10% und 20%.

5. Gehen wir auf die Frage der Länderunterschiede und deren Erklärung nochmals separat ein. Insgesamt zeigen die Analysen, dass der Wirkungsmechanismus, der zur Herausbildung von kulturellen Eliten führt, in allen Ländern recht ähnlich funktioniert. Die Klassenlage und die damit verbundenen Kapitalien im Zusammenspiel mit den Gelegenheitsstrukturen erklären in allen Ländern die Hochkulturorientierung der Eliten. Die Länderunterschiede, die wir in Schaubild 2 in unserer deskriptiven Analyse dargestellt haben, kommen dadurch zustande, dass die durchschnittliche Kapitalienausstattung der Menschen und die Gelegenheitsstruktur für die Länder unterschiedlich ausfallen. Separate Analysen zeigen uns, dass es vor allem zwei Faktoren sind, die die Unterschiede zwischen den Ländern bewirken. Das Niveau der Bildung (institutionalisiertes kulturelles Kapital) der Bevölkerung und das Niveau der hochkulturellen Infrastruktur sind in den Ländern unterschiedlich entwickelt. Und genau diese Faktoren erklären auch die Unterschiede im Ausmaß, mit dem die Bevölkerungen der Länder einen hochkulturellen Lebensstil praktizieren.

Unsere Daten erlauben uns allerdings keine Aussage zu der Frage, ob die Eliten denn in den verschiedenen Ländern dieselben Kunstprodukte und Inhalte konsumieren, da in der Eurobarometerbefragung allein nach der Partizipationsfrequenz von kulturellen Institutionen gefragt wurde. Erste Hinweise auf die Inhalte, die in den verschiedenen Kulturinstitutionen angeboten werden, erhalten wir aber, wenn wir die Ergebnisse einer anderen Studie berücksichtigen. Wir haben für die Spielzeiten 2002/2003 und 2003/2004 die Programme der über das Internet zugänglichen Opernhäuser weltweit erhoben.¹² Die folgenden Ausführungen beziehen sich allein auf die Länder, die auch Mitglied in der EU sind. 50% der Opern, die in den beiden Jahren in den europäischen Ländern gespielt wurden, verteilen sich auf nur wenige Komponisten: Verdi, Mozart, Puccini, Rossini, Wagner und Bizet. Tabelle 2 gibt die Verteilung der vier am häufigsten gespielten Komponisten pro Land wieder.

¹² Ich bedanke mich ganz herzlich bei Anke Offerhaus, die die Daten zusammengetragen hat.

Tabelle 2: Die vier am häufigsten gespielten Komponisten in 22 Ländern der EU

Land	Komponisten (sortiert nach Häufigkeit)
Belgien	Verdi, Mozart, Händel, Puccini
Bulgarien	Mozart, Bizet, Giordano, Arlen
Dänemark	Mozart, Puccini, Verdi, Wagner
Deutschland	Wagner, Verdi, Mozart, Strauss
Estland	Verdi, Mozart, Bizet, Mussorgski
Finnland	Rossini, Verdi, Mozart, Puccini
Frankreich	Mozart, Verdi, Offenbach, Tschaikowski
Griechenland	Verdi, Mozart, Puccini, Rossini
Großbritannien	Puccini, Wagner, Verdi, Mozart
Irland	Mozart, Tschaikowski, Giordano, Janacek
Italien	Verdi, Puccini, Donizetti, Rossini
Litauen	Verdi, Puccini, Mozart, Offenbach
Lettland	Verdi, Mozart, Puccini, Rossini
Niederlande	Verdi, Puccini, Mozart, Ravel
Österreich	Verdi, Wagner, Mozart, Strauss
Polen	Verdi, Mozart, Puccini, Tschaikowski
Portugal	Verdi, de Falla, Puccini, Mozart
Rumänien	Verdi, Puccini, Mozart, Donizetti
Schweden	Verdi, Mozart, Wagner, Puccini
Spanien	Wagner, Verdi, Mozart, Rossini
Tschechien	Verdi, Puccini, Mozart, Smetana
Ungarn	Verdi, Puccini, Mozart, Wagner

Schaut man sich Verteilung pro Land an, dann sieht man, dass das Opernangebot in allen Ländern sehr ähnlich ist. Verdi und Mozart gehören in fast allen Ländern zur Spitzengruppe, Puccini, Rossini und Wagner stehen in sehr vielen Opernhäuser Europas dauerhaft auf dem Spielplan. Die Kultureliten in Europa haben also nicht nur eine ähnliche sozialstrukturelle Basis, sie konsumieren – zumindest was die Opern anbelangt – auch ganz ähnliche Kunstprodukte. Dies gilt nicht nur für den Opernmarkt, sondern auch für den Bereich der Konzerte, wie wir mit einem anderen Datensatz nachweisen können; auch hier findet man eine hohe Standardisierung des Angebots. Die häufig der Populärkultur nachgesagte globalisierte Standardisierung und Uniformierung ist auch ein Merkmal des sich distinguert gebenden Geschmacks der kulturellen Elite.

4. Zusammenfassung

Als kulturelle Elite bezeichnen wir diejenige Gruppe einer Gesellschaft, die sich in ihren kulturellen Praktiken an dem legitimen Geschmack einer Gesellschaft, an der Hochkultur orientiert. Auf der Basis einer Auswertung einer Eurobarometerbefragung haben wir in einem ersten Schritt die Intensität der Hochkulturnutzung in 27

Ländern der Europäischen Union vergleichend beschrieben. Die Ergebnisse zeigen, dass der Besuch von Ballet- und Opernaufführungen, von Konzerten, Theater, Museen und Galerien zusammen ein Verhaltenssyndrom bilden, so dass man in der Tat von einem einheitlichen Lebensstil sprechen kann. Die Analysen zeigen weiterhin, dass die Intensität der Nutzung des hochkulturellen Angebots in allen Ländern recht gering ist. Der Mittelwert der Skala „Hochkultureller Lebensstil“ liegt bei 1,8 und dies bei einer Skala, die von 0 bis zu 12 reicht. Zugleich zeigen sich aber Unterschiede zwischen den Ländern und innerhalb der Länder.

Wir haben in einem zweiten Schritt versucht, die Unterschiede in der Praktizierung eines hochkulturellen Lebensstils zu erklären. Seit Max Webers terminologischer Unterscheidung zwischen Klasse und Stand bzw. ökonomischer Lage und Lebensstil ist die Frage, in welchem Maße eine Verfügung über die „harten Ressourcen“ die ästhetischen Präferenzen und die Lebensstilorientierung der Menschen prägen, eine strittige Frage sozialwissenschaftlicher Analysen. Manche Autoren gehen davon aus, dass der Zusammenhang zwischen der Klassenlage und den Lebensstilen gerade in gegenwärtigen Gesellschaften eher schwach ausgeprägt ist, andere Autoren vermuten einen eher engen Zusammenhang (vgl. die Unterscheidung von Chan und Goldthorpe (2007) zwischen „the individualization argument“ und „the homology argument“). Unsere Kausalanalysen stützen die These der Homologie von Klassenlage und Lebensstil. Wir haben die Bourdieusche Begrifflichkeit als unseren theoretischen Bezugspunkt gewählt und können empirisch zeigen, dass wir einen hochkulturellen Lebensstil mit Rekurs auf das institutionalisierte und inkorporierte kulturelle Kapital des Befragten und seine Berufsposition relativ gut erklären können. Alle aus der Bourdieuschen Theorie abgeleiteten Hypothesen werden empirisch bestätigt. Dies gilt für alle 27 Länder gleichermaßen; dieses Ergebnis spricht deutlich gegen die Individualisierungsthese.

Bourdieu und fast alle anderen Sozialwissenschaftler, die sich in der Erklärung von Lebensstilen versuchen, beziehen sich in erster Linie auf die sozialstrukturelle Lagerung der Nachfrager nach Hochkultur, vernachlässigen aber die Bedeutung der Angebotsseite von Hochkultur. Hochkulturelle Präferenzen lassen sich nicht oder nur mit hohen Investitionen realisieren, wenn sich in der Nähe kein Theater, kein Opernhaus, kein Museum etc. befindet. Und in der Tat zeigen unsere Analysen, dass die hochkulturelle Infrastruktur eines Landes und die Tatsache, dass ein Befragter in der Stadt oder auf dem Land wohnt, die hochkulturelle Partizipation beeinflusst. Mit Rekurs auf diese hier als kulturelle Gelegenheitsstruktur bezeichneten Größen können wir auch die Länderunterschiede im Ausmaß der Praktizierung eines hochkulturellen Lebensstils besser erklären. Die Klassenlage und die damit verbundenen Kapitalien im Zusammenspiel mit den Gelegenheitsstrukturen können die Ausbildung einer kulturellen Elite relativ gut erklären und dies für alle Länder gleichermaßen. Während die Rekrutierung anderer gesellschaftlicher Eliten – Wirtschaftseliten, politische Eliten – im hohen Maße von den nationalen Institutionen und der

jeweiligen nationalen Geschichte abhängig ist (vgl. Kaelble 2007: 153 ff), scheint dies für die hochkulturelle Elite nicht zu gelten.

Literaturverzeichnis

- Beck, U. (1986): *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Bourdieu, P. (1982): *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*. Suhrkamp Verlag, Frankfurt am Main.
- Bourdieu, P.(1983): ‚Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital‘, in: Reinhard Kreckel (Hg.): *Soziale Ungleichheit. Sonderband 2 der Sozialen Welt*. Göttingen: Otto Schwarz & Co, S. 183-198.
- Bourdieu, P. (1997): ‚Elemente zu einer soziologischen Theorie der Kunstwahrnehmung‘, in: Jürgen Gerhards (Hg.): *Soziologie der Kunst. Produzenten, Vermittler und Rezipienten*. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 307-336.
- Beckert-Zieglschmid, C. (2005): *„Der Apfel fällt nicht weit vom Stamm?“ Eine Anwendung der Theorie von Pierre Bourdieu auf Lebensstile und Ernährungspraxis Jugendlicher*. Norderstedt: Books on Demand.
- Chan, T.W., Goldthorpe, J.H. (2007): ‚Social Stratification and Cultural Consumption: Music in England‘, *European Sociological Review* 23: 1-19.
- Eurostat Pocketbooks (2007): *Cultural statistics*. European Communities: Luxembourg.
- Gebesmair, A. (2001): *Grundzüge einer Soziologie des Musikgeschmacks*. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag
- Georg, W. (1998): *Soziale Lage und Lebensstil. Eine Typologie*. Opladen: Leske + Budrich.
- Gerhards, J. (1989): ‚Kleine Anfrage an eine Soziologie der Kultur‘, *Österreichische Zeitschrift für Soziologie* 14: 4-11.
- Gerhards, J., Rössel, J. (2002): ‚Lebensstile und ihr Einfluß auf das Ernährungsverhalten von Jugendlichen‘, *Soziale Welt* 53: 323-346.
- Hartmann, M. (2004): *Elitesoziologie. Eine Einführung*. Frankfurt/Main u.a.: Campus.
- Hartmann, P.H. (1999): *Lebensstilforschung. Darstellung, Kritik und Weiterentwicklung*. Opladen: Leske + Budrich.
- Hörning, K. H., Michailow, M. (1990): ‚Lebensstil als Vergesellschaftungsform: Zum Wandel von Sozialstruktur und sozialer Integration‘, in: Peter A. Berger und Stefan Hradil (Hrsg.), *Lebenslagen, Lebensstile, Lebensläufe*. Göttingen: Schwartz, S. 501-521.
- Hradil, S. (1987): *Sozialstrukturanalyse in einer fortgeschrittenen Gesellschaft*. Opladen: Leske + Budrich.
- Hradil, S. (2001): ‚Eine Alternative? Einige Anmerkungen zu Thomas Meyers Aufsatz „Das Konzept der Lebensstile in der Sozialstrukturforschung“‘, *Soziale Welt* 52: 273- 282.
- Inglehart, R. (1989): *Kultureller Umbruch: Wertewandel in der westlichen Welt*. Frankfurt: Campus.
- Kaelble, H. (2007): *Sozialgeschichte Europas. 1945 bis zur Gegenwart*. München: Beck.
- Katz-Gerro, T. (2002): ‚Highbrow Cultural Consumption and Class Distinction in Italy, Israel, West Germany, Sweden, and the United States‘, *Social Forces* 81(1): 207-229.
- Klages, H. (1984): *Wertorientierungen im Wandel: Rückblick, Gegenwartsanalyse, Prognosen*. Frankfurt: Campus.
- Konietzka, D. (1995): *Lebensstile im sozialstrukturellen Kontext*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Krais, B., Gebauer, G. (2002): *Habitus*. Bielefeld: transcript Verlag.
- Lamont, M. (1992): *Money, Morals, and Manners: The Culture of the French and the American Upper-Middle Class*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lüdtke, H. (1989): *Expressive Ungleichheit. Zur Soziologie der Lebensstile*. Opladen: Leske + Budrich.
- Mayer, K.U. (1989): ‚Empirische Sozialstrukturanalyse und Theorien gesellschaftlicher Entwicklung‘, *Soziale Welt* 40: 297-308.
- Müller, H.-P. (1986): ‚Kultur, Geschmack und Distinktion. Grundzüge der Kultursoziologie Pierre Bourdieus, in: Friedhelm Neidhardt (Hg.): *Kultur und Gesellschaft. Sonderheft 27 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*. Opladen: Westdeutscher Verlag, S. 162-190.

- Müller, W. (1998): ‚Parteiensystem und Klassenstruktur‘, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 50: 1-45.
- Otte, G. (2004): *Sozialstrukturanalysen mit Lebensstilen. Eine Studie zur theoretischen und methodischen Neuorientierung der Lebensstilforschung*. VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- Otte, G. (2005): ‚Hat die Lebensstilforschung eine Zukunft? Eine Auseinandersetzung mit aktuellen Bilanzierungsversuchen‘, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 57: 1-31.
- Otte, G. (2008): ‚Lebensstil und Musikgeschmack‘, in: Gerhart Gensch, Eva Maria Stöckler und Peter Tschmuck (Hg.): *Handbuch Musikwirtschaft*. DVU: Gütersloh.
- Perpeet, W. (1984): ‚Zur Wortbedeutung von „Kultur“‘, in: Helmut Brackert und Fritz Wefelmeyer (Hg.): *Naturplan und Verfallskritik – Zu Begriff und Geschichte der Kultur*. Frankfurt/Main 1984, S. 21-28.
- Pierenkemper, T. (1987): ‚The Standard of Living and Employment in Germany, 1850 - 1980: An Overview‘, *Journal of European Economic History* 16: 51-74.
- Reuband, K.-H. (2007): ‚Partizipation an der Hochkultur und die Überschätzung kultureller Kompetenz‘, *Österreichische Zeitschrift für Soziologie* 32: 46-70.
- Rössel, J. (2004): ‚Von Lebensstilen zu kulturellen Präferenzen. Ein Vorschlag zur theoretischen Neuorientierung‘, *Soziale Welt* 55: 95 - 114.
- Rössel, J. (2005): *Plurale Sozialstrukturanalyse. Eine handlungstheoretische Rekonstruktion der Grundbegriffe der Sozialstrukturanalyse*. Wiesbaden: VS-Verlag.
- Rössel, J. (2006): ‚Kostenstruktur und Ästhetisierung? Zur Erklärungskraft von Lebensstilen‘, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 58: 453-467.
- Schulze, G. (1992): *Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart*. Frankfurt: Campus.
- Schulze, G. (2001): ‚Scheinkonflikte. Zu Thomas Meyers Kritik der Lebensstilforschung‘, *Soziale Welt* 52: 283-296.
- Spellerberg, A. (1996): *Soziale Differenzierung durch Lebensstile. Eine empirische Untersuchung zur Lebensqualität in West- und Ostdeutschland*. Berlin: Sigma.
- Uttitz, P. (1985): ‚Determinanten des Freizeitverhaltens in den letzten 30 Jahren‘, *ZA-Informationen* 16: 22-39.
- Vester, M. (2001): *Soziale Milieus im gesellschaftlichen Strukturwandel. Zwischen Integration und Ausgrenzung*. Frankfurt am Main. Suhrkamp.
- Weber, M. (1972 [1922]): *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie*. 5. revidierte Auflage. Tübingen: Mohr.
- Zerger, F. (2000): *Klassen, Milieus und Individualisierung. Eine empirische Untersuchung zum Umbruch der Sozialstruktur*. Frankfurt: Campus.

Anhang 1: Hochkultureller Lebensstil in Europa¹³

	Hochkultur- orientierung	Standard- abweichung	Ballett, Oper	Mittelwert	Theater	Mittelwert
EU-15	1,99	2,374	19,1	1,25	36,2	1,53
Beitritt I	1,59	2,147	17,9	1,25	32,1	1,47
Beitritt II	1,19	1,931	8,4	1,11	20,7	1,31
Niederlande	3,31	2,629	26,6	1,36	58,5	1,99
Dänemark	2,95	2,462	27,2	1,37	39,2	1,56
Schweden	2,87	2,516	25,1	1,33	47,3	1,64
Estland	2,86	2,824	21,8	1,3	46,6	1,74
Luxemburg	2,75	2,656	25,3	1,38	41,8	1,63
Lettland	2,54	2,455	22,7	1,3	42,4	1,61
Finnland	2,30	2,038	22,8	1,28	48,7	1,65
Großbritannien	2,29	2,429	19,6	1,26	41,1	1,62
Tschechien	2,15	2,359	21,0	1,28	45,2	1,64
Deutschland	2,15	2,467	19,3	1,27	35,8	1,53
Slowenien	2,09	2,477	15,4	1,21	35,5	1,54
Belgien	2,04	2,338	16,3	1,21	33,3	1,53
Litauen	1,94	2,353	19,9	1,29	27,2	1,38
Frankreich	1,89	2,379	19,3	1,28	23,2	1,35
Österreich	1,89	2,296	18,4	1,23	41,3	1,56
Irland	1,88	2,128	13,1	1,16	34,7	1,5
Malta	1,80	2,365	27,3	1,43	22,9	1,37
Slowakei	1,75	2,074	15,9	1,21	34,8	1,44
Ungarn	1,68	2,216	15,7	1,22	28,9	1,42
Spanien	1,66	2,234	12,6	1,17	23,4	1,34
Italien	1,50	2,111	20,2	1,27	27,3	1,36
Griechenland	1,26	1,863	11,2	1,14	28,9	1,44
Polen	1,26	1,932	10,7	1,15	16,6	1,23
Rumänien	1,21	1,936	7,5	1,11	19,8	1,29
Zypern (Repu- blik)	1,15	1,625	8,7	1,11	21,4	1,29
Bulgarien	1,13	1,918	9,2	1,12	21,7	1,32
Portugal	1,09	1,837	8,9	1,12	17,9	1,25
Gesamt	1,88	2,326	17,9	1,24	33,5	1,49

¹³ Angegeben ist für jede Kulturaktivität jeweils der Prozentsatz der dichotomisierten Variable „Mindestens einmal in den letzten 12 Monaten gemacht“ sowie der Mittelwert der 4er Skala (Häufigkeit in den letzten 12 Monaten), zudem der Mittelwert und die Standardabweichung der additiven Variable „Hochkulturorientierung“.

	Konzert	Mittelwert	Museen, Ga- lerien	Mittel- wert
EU-15	41,2	1,61	44,9	1,71
Beitritt I	40,1	1,60	36,7	1,53
Beitritt II	28,5	1,42	24,3	1,36
Niederlande	55,9	1,9	63,6	2,14
Dänemark	56,6	1,87	63,9	2,09
Schweden	52,6	1,77	64,1	2,12
Estland	58,7	1,95	44,8	1,71
Luxemburg	55,8	1,92	54,3	1,85
Lettland	60,6	1,94	47,3	1,7
Finnland	48,9	1,68	49,0	1,67
Großbritannien	38,8	1,6	48,3	1,77
Tschechien	44,9	1,62	44,9	1,61
Deutschland	41,1	1,61	47,5	1,73
Slowenien	46,5	1,73	37,3	1,54
Belgien	38,7	1,58	41,7	1,69
Litauen	52,4	1,82	32,2	1,47
Frankreich	35,0	1,54	42,8	1,73
Österreich	42,1	1,58	40,9	1,55
Irland	48,3	1,67	39,6	1,57
Malta	27,9	1,38	32,1	1,52
Slowakei	33,5	1,44	39,4	1,54
Ungarn	25,8	1,38	36,4	1,52
Spanien	31,1	1,49	36,2	1,6
Italien	31,5	1,42	34,8	1,48
Griechenland	19,3	1,27	23,9	1,34
Polen	27,0	1,38	29,4	1,43
Rumänien	28,0	1,43	26,7	1,39
Zypern (Repu- blik)	23,8	1,32	23,3	1,29
Bulgarien	29,0	1,42	22,0	1,32
Portugal	21,8	1,32	23,0	1,36
Gesamt	39,9	1,59	40,4	1,62

Anhang 2: Beschreibung der Variablen

Variable	Ausprägungen	Beschreibung	Datenquelle
<i>Hochkultureller bzw. distinguiertes Lebensstil</i>	0-12	Additive Skala gebildet aus 4 Variablen: Ausübung folgender kultureller Aktivitäten in den letzten 12 Monaten. 1) Besuch von Ballet- und Opernaufführungen 2) Besuch von Konzerten 3) Besuch des Theaters 4) Besuch von Museen und Galerien; Kodierung 0 „keinmal in den letzten 12 Monaten“, 1 „1-2 zweimal“, 2 „3-5 mal“, 3 „mehr als 5 mal“. <i>Operationalisierung:</i> Addition der 4 Items. 0 „keine der vier Hochkulturaktivitäten im letzten Jahr unternommen, 12 „in allen vier Bereichen im letzten Jahr jeweils mehr als fünfmal an dieser Aktivität teilgenommen“.	EB 67.1
<i>Angestellte/ selbstständige Professionals, Höhere/mittlere Führungskräfte, Selbstständige, Mittlere Angestellte und Facharbeiter</i>	0-1	Dummyvariablen gebildet aus derzeitiger und früherer Beschäftigung (d15a, d15b); Kodierung 0 „nein“ 1 „ja“. Referenzkategorie: Ungelehrte Arbeiter und Angestellte	EB 67.1
<i>Bildung</i>	0-65	Alter bei Ausbildungsende; Kodierung 0 „noch studierend“, 98 „Keine (Vollzeit)Ausbildung, 99 „Weiß nicht“ <i>Operationalisierung:</i> Kategorie 0, 98 und 99 = Missing.	EB 67.1
<i>Inkorporiertes kulturelles Kapital</i>	0-1	Dummy-Variable gebildet aus 3 Variablen: Ausübung folgender künstlerischer Tätigkeiten in den vergangenen 12 Monaten. 1) Ein Musikinstrument gespielt 2) In einem Theaterstück mitgespielt 3) Etwas geschrieben; Kodierung: 0 „keine der Tätigkeiten ausgeübt“, 1 „mind. eine der Tätigkeiten ausgeübt“.	EB 67.1
<i>Anteil der Erwerbsquote im Kultursektor</i>	1,1-3,8	Generierte Variable	EU Labour-Force Survey
<i>Urbanitätsgrad/ Größe des Wohnorts</i>	1-3	Kodierung: 1 „In einer ländlichen Region oder in einem Dorf“, 2 „In einer kleinen oder mittelgroßen Stadt“, 3 „In einer Großstadt“, 4	EB 67.1

„Weiß nicht“.
Operationalisierung: Kategorie 4 = Missing.
Kinder im Haushalt 0-10 Anzahl der unter 10-jährigen Kinder im Haus- EB 67.1
halt; Kodierung 0 „keine Kinder unter 10 Jah-
ren“ bis 10 „zehn Kinder unter 10 Jahren“
