



**Deutsches  
Jugendinstitut**

## **Der Literaturreundbrief 3/4 2006**

**Deutsches Jugendinstitut e.V./ Abteilung Familie  
und Familienpolitik**

Andreas Lange

April 2006



## **Der Literaturreisbrief 3-4 2006**

© 2006 Deutsches Jugendinstitut e. V.  
Abteilung Familie und Familienpolitik  
Nockherstr. 2, 81541 München  
Telefon: +49 (0)89 62306- 253  
Fax: +49 (0)89 62306-162  
E-Mail: [lange@dji.de](mailto:lange@dji.de),

# Inhaltsverzeichnis

<i>0. Editorial: Kompetenzen – ein weites Feld</i>	7
<i>1. Soziale Lagen, Ressourcen, Familie und Bildung: Konzepte und Empirie</i>	10
<b>1.1. Soziale Lagen als Kernelemente einer differenzierten Beschreibung des Zusammenhangs zwischen Ressourcen, Handeln und der Lebensqualität von Familien</b>	10
<b>1.2. Einblicke in die ökonomische Situation von Familien</b>	17
1.2.1. Kinderarmut differenziert betrachtet	17
1.2.2. Kumulative Problemlagen aufgrund Ressourcenknappheit: Einsichten aus dem Niedrigeinkommenspanel	19
<b>1.3. Familie und Bildung: Aufholende Mädchen und persistierende Ungleichheiten</b>	21
<i>2. Einblicke in familiäre Arbeit heute</i>	28
2.1. Beharrender Wandel: Das Beispiel ehelicher Arbeitsteilung	28
2.2. Trivialisiert und marginalisiert: Familiäre Reproduktionsarbeit im Selbstkonzept beruflich erfolgreicher Frauen	42
<i>3. Eine komplexe Grammatik der Spillover-Effekte Beruf → Familie und zurück: Die Dissertationsschrift von Melanie Kupsch</i>	48
<i>4. Soziale und emotionale Kompetenzen: Konzepte und Instrumentierungen</i>	73
4.1. Grundlegendes und Konzeptuelles zur sozialen Intelligenz	73
4.2. Emotionale Kompetenz: Idee, Einbettung in den psychologischen Diskurs und Messversuche	80
4.3. Beispiele für die Anwendung des Konstrukts Emotionale Intelligenz: der Arbeitsplatz	87
<i>5. Sport als Produkt familialer Sozialisation</i>	97
<i>6. Strickmuster von Zeitdiagnosen</i>	101
<i>6. Dauerthema Arbeitszeitflexibilisierung</i>	123
6.1. Flexibilität – Fach- und Kampfbegriff zugleich	123

6.2. Regulierungen der Arbeitszeit in der New Economy	131
8. „ <i>Shall I stay or shall I move</i> “ .... <i>Einblicke aus Sachsen-Anhalt</i>	141
8.1. Einleitung: Theorie und Praxis regionaler Bevölkerungsentwicklung in Ostdeutschland	141
8.2. Lebenslagen und Lebenswünsche: Übereinstimmungen und Diskrepanzen	159
9. <i>Die Übernahme der Perspektive des Managements als subtiler Sozialisationsprozess: Eine spannende empirische Untersuchung zur Mentalität von Aktionären</i>	167
10. <i>Biologische und psychologische Grundlagen von Familie, Kindheit und Jugend: Investitionen von Eltern in ihre Kinder – eine soziobiologische Perspektive</i>	191
11. <i>Markt/Infos/Vermischtes: Die Macht der Gefühle und das weite Forschungsfeld Musikpsychologie</i>	205
11.1. Kaufen und Fühlen	205
11.2. Musik –psychologische seziert	208
11.3. Glück macht erfolgreich – so das Ergebnis einer Metaanalyse	209
12. <i>Die Dokumentation</i>	210

TICKER ++ Weitere Befunde erhärten Zusammenhang zwischen familialen Ressourcen und Bildungserfolg der Kids ++ Lebenslagen: Konzepte und Empirie aus SOEP und NIEP ++ Zur Rolle der Familie für das Sporttreiben Jugendlicher: Vermittelte Effekte sozialer Ungleichheit ++ Emotionale Kompetenz: Ein valides und streng operationalisierbares Konstrukt ++ Trotz egalitärer Einstellungen: Traditionelle Aufgabenteilung beharrlich zwischen den Geschlechtern in Familien ++ Beruflich erfolgreiche Frauen tendieren einer qualitativen Studie zufolge dazu, ihre Familienarbeit abzuwerten und zu trivialisieren ++ Ursachen und Gründe der Abwanderung aus Sachsen-Anhalt ++ Die Zurichtung des Subjekts durch Beteiligung am Aktienmarkt ++ Annette Scheunpflug testet soziobiologische Thesen mit dem PISA-Datensatz ++ Glückliche Menschen sind erfolgreich, stellen so Ed Diener und Kollegen auf Basis einer Metaanalyse fest

## 0. Editorial: Kompetenzen – ein weites Feld

Eine Schwerpunktsetzung nehmen wir diesmal vor, indem wir uns näher mit Kompetenzen auseinandersetzen. Es geht hier aber vor allem um solche, die in PISA kaum oder gar nicht erfasst wurden, nämlich die sozialen und im Besonderen die emotionalen Fertigkeiten. Gerade was die letzteren betrifft, hat sich ja ein großes nicht nur wissenschaftliches Interesse herausgebildet; wesentlicher Auslöser dürfte wohl der Erfolg der Bücher von **Daniel Goleman** gewesen sein, der in seinen populären Schriften die Wirtschaft davon zu überzeugen versucht, wieso es sich lohnt, diesem Produktionsfaktor vermehrt Beachtung zu schenken. Mittlerweile liegt zum oftmals sehr einfach auf wenige Essentials gekürzten Feld Emotionale Intelligenz ein internationales wissenschaftliches Handbuch vor, herausgegeben von **Ralf Schulze, P. Alexander Freund und Richard R. Roberts**. Hier lernt man, dass sich das Forschungsgebiet seit fünfzehn Jahren geradezu explosionsartig entwickelt hat. **Peter Salovey**, ein Pionier auf diesem Gebiet hebt hervor, dass dieses Handbuch daher als hilfreich erscheint, weil es klar zwischen genuin wissenschaftlichen und populärwissenschaftlichen Ansätzen unterscheidet. Daher wird in den Beiträgen auch ausführlich der **Operationalisierung der EI** und ihrer postulierten Teilkomponenten nachgegangen. Unterstrichen wird von Salovey, dass die Teilfähigkeiten von EI (a) akkurate Identifikation von Emotionen bei sich selbst und bei anderen Personen b) Verstehen von Emotionen und emotionsgeladener Sprache c) Management von Emotionen bei sich selbst und bei Anderen sowie d) Verwendung von Emotionen, um kognitive Aktivitäten zu fördern und adaptives

Verhalten zu fördern, eben nicht simpel unter bereits existierende Konstrukte, wie etwa soziale Kompetenz oder Persönlichkeit zu subsumieren. Ferner unternehmen es die Beiträge des Bandes, EI in das Feld allgemeiner Theorien und Untersuchungen zu Intelligenz, Emotionen und Persönlichkeit einzuordnen. Im Thementeil sei auf das Kapitel von **Rebecca Abraham** verwiesen – weil sie die von Goleman popularisierten Befunde in akribischer Manier zusammenträgt und kommentiert.

Oftmals vernachlässigt werden im um Standortsicherung bemühten Diskurs um Kompetenzförderung **die sportlichen Fähigkeiten und ihre Genese**. Verdienst des von **Ulrike Burrmann** herausgegebenen Sammelbandes ist es, das Thema Sport in den gesamten Kontext des Freizeitengagements von Jugendlichen zu stellen. Es handelt sich dabei um Auswertungen des **Brandenburgischen Längsschnitts**. Das Vorhaben knüpft an eine 1998 vom Arbeitsbereich Sportsoziologie/Sportanthropologie der Uni Potsdam durchgeführte repräsentative Erhebung von Jugendlichen im ländlichen Raum an. Die im Spätsommer/Herbst 1998 im Rahmen einer standardisierten Fragebogen-Untersuchung erhobenen Daten von ca. 2400 Jugendlichen im Alter von 13 bis 19 Jahren bilden die Grundlage für die erste Welle des Längsschnitts. Um echte Entwicklungen in den Sportengagements der Jugendlichen zu rekonstruieren, wurden Schülerinnen und Schüler, die 1998 in der siebten und neunten Klassenstufe waren, im Frühjahr/Sommer 2002 noch einmal befragt. Diese Schülerinnen und Schüler befinden sich zum Zeitpunkt der zweiten Messung in der zehnten bzw. zwölften Klasse. Damit können die Sport- und Sportvereinskarrieren der Jugendlichen und die in den jeweiligen Beiträgen skizzierten sozialisationstheoretischen Annahmen in einem längsschnittlichen Design verfolgt werden. Etwa 40% der 1998 befragten Jugendlichen konnten 2002 erneut befragt werden. Aus der Vielfalt der empirischen Detailauswertungen finden Sie im Literaturbrief ausführlicher rezipiert den Aufsatz von Ulrike Burrmann zur **Vermittlung von Sportengagement in der Familie**. Wiederum wird ein Befund repliziert, auf den wir in unseren thematischen Zusammenstellungen zum Thema Familie und Bildung immer wieder gestoßen sind: Die **soziale Herkunft** wirkt vermittelt über andere Variablen auf Ungleichheiten der Kinder und Jugendlichen – so erhöht alleine schon der Zugang zum Gymnasium die Chance einer vermehrten Sportbeteiligung. Ferner zeigt sich, dass in diesem Kompetenzbereich die Mädchen anfälliger sind für die Effekte fehlender Unterstützung durch die Eltern, was auf den stärkeren Peereffekt auf das Sporttreiben bei den Jungen zurückgeführt werden kann. Weiter zeigt **Ulrike Burrmann in weiteren Beiträgen, dass Sport integraler Bestandteil der Lebensführung heutiger Jugendlicher** ist – was die provokante Anschlussfrage provoziert: Warum wird dieses Verhalten, das nachweislich positive Effekte für die nachhaltige Bewirtschaftung der eigenen Körperlichkeit und Gesundheit hat, vom Großteil der jungen Erwachsenen nicht mehr ausgeführt? Welche



Barrieren sind hierfür verantwortlich? Auch das immer wieder gebetsmühlenartige **Stubenhocker-Phänomen** wird widerlegt – eine Zunahme des Medienkonsums führt nicht durchwegs zum Rückzug aus dem Sport – das lässt sich höchstens für begrenzte Teilgruppen nachweisen: Damit sind Zweifel an der weiterführenden Schlussfolgerung angebracht, Medienfreaks= Sportmuffel= Körperwrack!

**Jürgen Zinnecker und Ludwig Stecher befassen sich ebenfalls mit der Tradierung sozialer Ungleichheit. Sie können eindeutig den vielfach** erhobenen Zusammenhang zwischen familiären Ressourcen und der Bildungsbeteiligung der Familienkinder - je höher der Status in der Familie, je höher die elterliche Bildung, desto wahrscheinlicher ist es, dass die Kinder das Gymnasium besuchen, replizieren. Überdies zeigen sie, dass sich diese Chance erhöht, **wenn die Lernumgebung optimal ausgestattet ist und das Kind weiblichen Geschlechts ist.** Damit bestätigen sich für NRW 2003-Stichprobe die bisherigen Befunde der Ungleichheits- und Bildungsforschung. Sie vertiefen ihre Ergebnisdarstellung durch den Hinweis, dass in der Forschung nicht selten die Bildungsbeteiligung (als zentrales Kriterium der soziologischen Ungleichheitsforschung) und schulische Leistungsparameter (als ein zentrales Kriterium der pädagogisch-psychologischen Bildungsforschung) voneinander getrennt betrachtet werden. Weitere Analysen der Autoren bestätigen vorliegende Befunde, dass bei der gleichzeitigen Betrachtung beider Aspekte die Differenzen zwischen den bildungsbenachteiligten und den bildungsnahen Schülergruppen **verschärft in das Blickfeld treten.** So gelingt ihnen der Nachweis, dass **Mädchen nicht nur in Bezug auf ihre Beteiligung auf dem Gymnasium überrepräsentiert** sind, sondern gleichzeitig auch in der Gruppe der leistungsstarken GymnasiastInnen.

Bildung ist ein, aber eben nicht der einzige Aspekt **sozialer Lagen von Familien** und Individuen. Wir liefern zu diesem wichtigen Schlüsselbegriff der Soziologie einige Hintergrundinfos und weisen auf neuere Ansätze hin, soziale Lebenslagen von Familienhaushalten vor allem im ökonomischen Bereich zu messen.

In aller Munde ist derzeit wieder der demographische Wandel. **Christiane Dienel** und ihr Magdeburger Team haben sich diesem Thema in regionaler Perspektive zugewandt und ein sich vom ökonomistisch verengten Horizont üblicher Darstellung wohltuend abhebendes Buch zu den Bedingungsfaktoren des Bevölkerungsschwundes in Sachsen-Anhalt vorgelegt:

**Auf der Basis einer klugen Kombination unterschiedlicher Zugänge zeigen sie, dass der Mensch nicht vom Brot allein lebt, dass die wenigsten jungen Menschen jederzeit den Arbeitsplätzen folgen wollen und können.** Regionalpolitik hat daher auch die Aufgabe, die Haltefaktoren einer Region zu erkennen und zu stärken, und diese liegen nicht

ausschließlich in der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, sondern vor allem in der Funktionsfähigkeit der Gesellschaft auf der MikroEbene von Nachbarschaft über Verein bis zur Kommune. **Die Ergebnisse der empirischen Studie zeigen zudem, dass nicht die Arbeitslosen das Land verlassen.** Gerade die Menschen mit Arbeit, mit Qualifikationen und Zukunftsaussichten gehen als erste. Vor allem die so genannten „weichen Standortfaktoren“ halten Menschen mit Arbeit im Land. An die Adresse der Politik gerichtet wird formuliert: **Nicht Quantität, sondern Qualität der Sozialisation von Kindern müsse das Hauptziel einer kinder- und familienfreundlichen Regionalpolitik sein.** Deshalb muss - dies ist vielleicht das wichtigste Ergebnis dieser Studie - **die Investition in „Köpfe“, und, so sollte man vielleicht ergänzen, in die „Herzen“, den Mut und die Bürgerschaftlichkeit der Bürger** mindestens gleichgewichtig neben den Investitionen in „Beton“, in Infrastrukturen regionaler Entwicklung stehen.

Apropos **Beton – eine gute Metapher für die Arbeitsteilung zwischen den Geschlechtern.** Mit Daten des Bamberger Ehepaarpanel zeigen Florain Schulz und Peter Blossfeld (2006): Spülen, kochen und putzen sind immer noch vorwiegend weibliche Tätigkeiten. Und: je länger die Beziehung andauert, umso weniger beteiligen sich die Männer. Das bedeutet aber, dass es völlig unerheblich ist, wie emanzipiert/egalitär man in die Ehepaar- bzw. Familienphase startet, die Geburt markiert immer noch den entscheidenden Wendepunkt. Anhand der Längsschnittdaten kann gezeigt werden, dass die Hälfte der Männer, die sich zu Beginn der Beziehung am Haushalt beteiligen, auf gerade noch 15 Prozent nach 14 Jahren schrumpfen.

Weitere interessante Einzelbefunde finden Sie wieder unter der Rubrik „Markt/Infos/Vermischtes“

## **1. Soziale Lagen, Ressourcen, Familie und Bildung: Konzepte und Empirie**

### ***1.1. Soziale Lagen als Kernelemente einer differenzierten Beschreibung des Zusammenhangs zwischen Ressourcen, Handeln und der Lebensqualität von Familien***

**Soziale Lagen – Stellenwert im Rahmen des allgemein-soziologischen Diskurses**  
Modelle sozialer Lagen und eng damit verknüpft Vorstellungen von Milieus und alltäglicher Lebensführung erfreuen sich seit Mitte der achtziger Jahre großer

Aufmerksamkeit, weil sie versprechen, all zu einfache Schichtmodelle zu überwinden. Anzumerken ist, dass das Konzept der sozialen Lage historisch schon früher genutzt wurde. So wird als eine wichtige Figur der deutschen Diskussion immer wieder **Gerhard Weisser** angeführt, der den Begriff insbesondere in die sozialpolitische Diskussion eingebracht hat, weil er ihn als Instrument für sozialpolitische Zwecke sah, um die Stellung der Individuen zueinander, also innerhalb der gesellschaftlichen Struktur zu erfassen. „Als Lebenslage gilt der Spielraum, den die äußeren Umstände dem Menschen für die Erfüllung der Grundanliegen bieten, die ihn bei der Gestaltung seines Lebens leiten oder bei möglichst freier und tiefer Selbstbestimmung und zu konsequentem Verhalten hinreichender Willensstärke leiten würden.“ (Weisser 1972: 770).

Soziale Lagen und die anderen Modellierungen sind deshalb hierzulande in den achtziger Jahren vor allem im Rahmen der **Sozialstrukturanalyse** und der **Sozialberichterstattung** wiederentdeckt worden, weil sie einen Ausweg aus den damals als zu unflexibel angesehenen **Schichtungs- und Klassenkonzepten** betrachtet wurden. Ein Motiv, das insbesondere die Arbeiten von Stefan Hradil prägte, war dabei die **Entdeckung neuer, horizontaler Ungleichheiten**. Nicht unerwähnt bleiben darf die von Beck (1986) angestoßene Individualisierungsthese, die ausgehend vom Fahrstuhleffekt, der historisch beispiellosen Verbesserung des Lebensstandards die Entstrukturierung von Lebenslagen als Konsequenz postulierte.

Peter Berger (1992, 1994, 1996) bereicherte die Diskussion um das **Moment der Verzeitlichung sozialer Ungleichheiten an**. Das zweite Motiv war eine fundiertere Betrachtung der **Beziehung von „Verhältnissen“ und „Verhalten“**. Lebenslagen sind dabei ebenso **Ausgangsbedingungen menschlichen Handelns wie auch Produkt dieses Handelns**. Weil Lebenslagen gesellschaftlich mit-produzierte Ungleichheit ausdrücken, sind damit auch **variierende Entwicklungskorridore** umschrieben, die Spielräume und Einschränkungen biographisch-lebenszeitlicher Sozialisation und Persönlichkeitsentwicklung generieren. Das Lebenslagekonzept wird daher nicht mehr alleine auf den soziologischen Durchschnittserwachsenen angewandt, sondern erfährt eine **zweifache Öffnung** hin zur Kindheits- und Altersforschung (Clemens 2004; Leu 2002).

Mit Bezug auf die fachliche Diskussion nach den wichtigsten Strukturmomenten der gegenwärtigen Gesellschaft bleibt anhand der fundierten theoretischen wie empirischen Arbeit von Rössel (2005) festzuhalten, dass je nach Forschungszweck unterschiedliche Strukturmodelle einzusetzen sind. Der Autor zeigt anhand einer breiten Auseinandersetzung mit den Kerndebatten und –thesen der Sozialstrukturanalyse, namentlich der

Differenzierungs-, Verzeitlichungs- und Entkopplungsthese, dass es nutzbringend ist, Sozialstrukturanalyse als plurales Unternehmen zu betreiben. Insbesondere macht er plausibel, dass **zwischen den „alten“ Begriffen Klasse und Schicht auf der einen; den „neuen“ wie Lebensstil und „soziale Lagen“ kein Ersetzungs- bzw.**

**Verdrängungsverhältnis besteht, sondern eines der Ergänzung.** Eine besondere Stoßkraft erhält seine Argumentation durch historische Rückblicke, anhand derer er nachweisen kann, dass beispielsweise auch in der Kaiserzeit keine starke Homologie zwischen Klassenstruktur, sozialen Milieus und Lebensstilen festgestellt werden kann.

### **Soziale Lagen – die empirischen Mainstreamoperationalisierungen**

Eine operationalisierbare und theoretisch sparsame Variante von sozialen Lebenslagen wird u.a. von Autoren wie Zapf (1996), Glatzer (1998) und Noll (2003) verfolgt und sind nicht zuletzt als Bausteine für eine längerfristig angelegte Sozialberichterstattung gedacht. Die Konstruktionslogik dieser Ansätze lässt sich mit Buhmann (1996) wie folgt darstellen: Ausgehend von einer Einteilung der Bevölkerung nach dem Erwerbsstatus werden Erwerbstätige nach der Stellung im Beruf, Nichterwerbstätige nach dem Alter aufgeschlüsselt. Das Ergebnis sind dann z.B. zehn definitorische Lebenslagen, die dann hinsichtlich ihrer Lebensqualität und ihres Einkommens verglichen werden. Hier werden also über eine oder wenige wichtige Variablen Lagen konstruiert und dann in einem zweiten Schritt deren Lebensbedingungen betrachtet.

### **Soziale Lagen – schwierig operationalisierbare, theoretisch ambitionierte Ansätze**

Konzentrieren sich die Mainstreammodelle auf den ökonomischen Bereich und dort wiederum auf den Beruf, so sind die ambitionierteren Modelle möglichst das gesamte Spektrum ungleicher Lebensbedingungen zu erfassen, wobei ein weiterer Grundgedanke darin liegt, dass das Erreichen historisch früherer Lebensziele dazu führt, dass sich zusätzliche Lebensziele durchsetzen können. Hradil (1987) postuliert damit also keine generelle Bedeutungsabnahme des ökonomischen Bereichs, sondern allenfalls eine Relativierung, wie auch folgende Schematik deutlich macht:

### **Dimensionen sozialer Lagen**

Lebensziele	Dimensionen ungl. Lebensbed.	Ausprägung
Wohlfahrt	„ökonomische“	Geld
Erfolg		Formale Bildung

Macht		Berufsprestige
		Formale Macht
Sicherheit	„wohlfahrtsstaatliche“	Arbeitslosigkeits- und Armutrisiken
Entlastung		Soziale Absicherung
Gesundheit		Arbeitsbedingungen
Partizipation		Freizeitbedingungen
		Wohn(umwelt)bedingungen
		Demokratische Institutionen
Integration	„soziale“	Soziale Beziehungen
Selbstverwirklichung		Soziale Rollen
Emanzipation		Diskriminierungen/Privilegien

Mit dieser Tabelle ist auch eine andere Forschungslogik als im erstgenannten Ansatz verknüpft. Es werden nicht mehr, wie im obigen Ansatz, Gruppen definiert und dann deren Lebensbedingungen untersucht, sondern die spezifischen Konstellationen entstehen erst in einem zweiten Analyseschritt. Soziale Lagen sind also **Ergebnis der empirischen Analyse**. Beide Modelle schließen sich nicht aus, sondern ergänzen sich und sollten je nach spezifischem Erkenntnisinteresse favorisiert werden. „Sozialberichterstattung, die vor allem an Zuweisungsprozessen interessiert ist, wird ein Lebenslagemodell bevorzugen. Steht gegenüber die Gesamtheit der Lebensbedingungen im Vordergrund des Interesses, dann wird ein Modell sozialer Lebenslagen das angemessene Untersuchungsinstrument darstellen.“ (Schwenk 1999: 288).

In der empirischen Detailarbeit steht derzeit die die Klärung der Frage im Vordergrund, inwiefern und wie stark soziale Lagen mit einer Reihe von abhängigen Variablen verknüpft sind. So gelangt Isengard (2005) mit SOEP-Daten zu dem Befund, dass die These einer Entkopplung von Lebenslage und Lebensstil nicht aufrechterhalten werden könne: nach wie vor sei die Wahl der Aktivitäten in der Freizeit deutlich durch sozialstrukturelle Lagemerkmale geprägt. „Auch und insbesondere die zunehmende Bedeutung von monetären Ressourcen bei der Ausübung von Freizeitaktivitäten lässt darauf schließen, dass die Individuen nicht – wie das Wort Freizeit impliziert – autonom und frei entscheiden können, sondern die Nutzung der arbeitsfreien Zeit weiterhin an bestehende gesellschaftliche Ungleichheiten geknüpft ist.“

## **Plurale soziale Lagen und Lebensführung von Familie – Aufgaben für zukünftige Theoriebildung sowie Forschung**

Das ausdifferenzierte und mittlerweile auch auf verschiedene Alters- und Lebensphasen angewandte Reservoir komplexer Modellierungen sozialer Lagen bedarf zusätzlich einer Ausarbeitung hinsichtlich der Abbildung der familialen Lebenslagen. Anders als bei Individuen stellt sich hier die Frage a) nach der Aggregation der einzelnen Elemente der individuellen Lebenslagen und b) nach der Spezifik der für die Gestaltung der Generationen- und Geschlechterbeziehungen relevanten Kriterien für Handlungsspielräume. Kandidaten hierfür sind sicherlich regionale Lage und Infrastrukturen.

Ohne einem strukturlosen Voluntarismus das Wort zu reden – die eigentliche Herausforderung der Fruchtbarmachung des differenzierten Konzepts der sozialen Lagen und insbesondere die Adaptierung an Familien besteht in der Verklammerung der Struktur- mit der Handlungsebene. Dabei wird das Konstrukt der Lebensführung gewinnbringend einzubringen sein: „Lebenslage als multidimensionaler Wirkungszusammenhang erfordert die Differenzierung nach Dimensionen und dadurch bestimmbare Handlungsoptionen bzw. Handlungsspielräume. In Form der (alltäglichen) Lebensführung sind die Handlungsspielräume als Lebenspraxis weiter auszuformulieren und als Zusammenhänge in der Gesamtgestaltung des Alltags zu untersuchen. Es muss außerdem deutlich werden, wie sich Handlungsroutinen, Beziehungsmuster und Koordinationsniveaus im Alltagshandeln lebenszeitlich verfestigt haben, Selbständigkeit gewinnen und eine lebensweltliche Kontinuität bereitstellen.“ (Clemens 2004: 54). Allerdings bedarf dies einer noch kaum vorgenommenen echten Integration von qualitativen wie quantitativen Daten in Form von komplexen Mehrebenenanalysen (Amann 2004: 39).

Schließlich wird zukünftig vermehrt darauf zu achten sein, die „outputs“ der sozialen Lagen von Familien jenseits von Einstellungen zu erheben. Der derzeit seine wissenschaftliche Hoffähigkeit beweisende Diskurs um Glück und gelingendes Leben wäre dazu der richtige Ansprechpartner (Bellebaum 2002, Steinfath 1998; Veenhoven 1997, Lange 2004). Das erscheint insbesondere deshalb von herausgehobener Bedeutung, als Familienleben als einer der wichtigsten Prädiktoren für das Wohlbefinden gilt (Layard 2005: 78ff9).

Hier wiederum wird in der **Abteilung Familie und Familienpolitik** u.a. dem Konzept des Zeitwohlstands ein großes alltagsnahes heuristisches Potenzial beigemessen.

### **Literatur:**

Amann, Anton (2004). Lebensformen und Lebensführung - Konzepte für die Altersforschung? In. Lebensformen und Lebensführung im Alter. Gertrud M. Backes/Wolfgang Clemens (Hrsg.). Wiesbaden, VS Verlag: 25-41.

Beck, Ulrich (1986). Risikogesellschaft: Auf dem Weg in eine andere Moderne. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Bellebaum, Alfred (2002). Glück. Erscheinungsvielfalt und Bedeutungsreichtum In. Glücksforschung. Eine Bestandsaufnahme. Alfred Bellebaum (Hrsg.). Konstanz, Universitätsverlag: 13-42.

Berger, Paul A. (1996). Individualisierung. Statusunsicherheit und Erfahrungsvielfalt. Opladen, Westdeutscher Verlag.

Berger, Peter A. (1992). 'Was früher starr war, ist nun in Bewegung' - oder: Von der eindeutigen zur unbestimmten Gesellschaft In. Abbruch und Aufbruch. Michael Thomas (Hrsg.). Berlin, Akademie Verlag: 128-151.

Berger, Peter A. (1994). Individualisierung und Armut In. Einmal arm, immer arm?. Neue Befunde zur Armut in Deutschland. Michael Zwick (Hrsg.). Frankfurt, Campus: 21-46.

Berger, Peter A. (1994). Lebensstile - strukturelle oder personenbezogene Kategorie? Zum Zusammenhang von Lebensstilen und sozialer Ungleichheit In. Lebensstile in den Städten. Konzepte und Methoden. Jens Dangschat/Jörg Blasius (Hrsg.). Opladen, Leske & Budrich: 137-149.

Berger, Peter A. (1995). Mobilität, Verlaufsvielfalt und Individualisierung In. Sozialstruktur und Lebenslauf. Peter A. Berger/Peter Sopp (Hrsg.). Opladen, Leske & Budrich: 65-83.

Buhlmann, Thomas (1996). Sozialstruktureller Wandel: Soziale Lagen, Erwerbsstatus, Ungleichheit und Mobilität In. Wohlfahrtsentwicklung im vereinten Deutschland. Wolfgang Zapf (Hrsg.). Berlin, edition sigma. 25-50.

Buhlmann, Thomas (2002). Lebenswerte Gesellschaft. Freiheit, Sicherheit und Gerechtigkeit im Urteil der Bürger. Opladen, Westdeutscher Verlag.

Clemens, Wolfgang (2004). Lebenslage und Lebensführung im Alter - zwei Seiten einer Medaille? In. Lebensformen und Lebensführung im Alter. Gertrud M. Backes/Wolfgang Clemens (Hrsg.). Wiesbaden, VS Verlag: 43-58.

Glatzer, Wolfgang (1998). Lebensstandard und Lebensqualität In. Handwörterbuch zur Gesellschaft Deutschlands. Bernhard Schäfers/Wolfgang Zapf (Hrsg.). Opladen, Leske+Budrich: 427-438.

Hradil, Stefan (1987). Sozialstrukturanalyse in einer fortgeschrittenen Gesellschaft. Opladen, Leske.

Hradil, Stefan (1990). Postmoderne Sozialstruktur? Zur empirischen Relevanz einer 'modernen' Theorie sozialen Wandels In. Lebenslagen, Lebensläufe, Lebensstile. (Sonderband 7 der Sozialen Welt). Peter A. Berger/Stefan Hradil (Hrsg.). Göttingen, Schwartz: 125-150.

Isengard, Bettina (2005). "Freizeitverhalten als Ausdruck sozialer Ungleichheiten oder Ergebnis individualisierter Lebensführung?" Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie **57**(2): 254-277.

Joos, Magdalena (2001). Die soziale Lage der Kinder. Sozialberichterstattung über die Lebensverhältnisse von Kindern in Deutschland. Weinheim, Juventa.

Lange, Andreas (2004). "Das gute Leben - (k)ein Thema der Sozialwissenschaften?!" Soziologische Revue **27**(3): 329-336.

Layard, Richard (2005). Die glückliche Gesellschaft. Kurswechsel für Politik und Wirtschaft. Frankfurt am Main: Campus.

Leu, Hans-Rudolf (2002) (Hrsg.) Sozialberichterstattung zu Lebenslagen von Kindern. Opladen: Leske & Budrich.

Noll, Heinz-Herbert (2003). Sozialindikatorenforschung und Sozialberichterstattung: Ziele, Ergebnisse und aktuelle Entwicklungen In. Soziologische Forschung: Stand und Perspektiven. Ein Handbuch. Barbara Orth/ Thomas Schwietring/Johannes Weiß (Hrsg.). Opladen, Leske + Budrich: 449-466.



Rössel, Jörg (2005). Plurale Sozialstrukturanalyse. Eine handlungstheoretische Rekonstruktion der Grundbegriffe der Sozialstrukturanalyse. Wiesbaden, VS Verlag.

Scherhorn, Gerhard (1995). Güterwohlstand versus Zeitwohlstand - Über die Unvereinbarkeit des materiellen und des immateriellen Produktivitätsbegriffs In: Zeit in der Ökonomik. Perspektiven für die Theoriebildung. Bernd Biervert/Martin Held (Hrsg.). Frankfurt, Campus: 147-168.

Schwenk, Otto G. (1999). Das Konzept der sozialen Lagen als Instrument der Sozialberichterstattung In: Sozialberichterstattung und Sozialstaatsbeobachtung. Individuelle Wohlfahrt und wohlfahrtsstaatliche Institutionen im Spiegel empirischer Analysen. Peter Flora/Heinz-Herbert Noll (Hrsg.). Frankfurt am Main, Campus: 279-302.

Steinfath, Holmer (1998). Die Thematik des guten Lebens in der gegenwärtigen philosophischen Diskussion In: Was ist ein gutes Leben? Philosophische Reflexionen. Holmer Steinfath (Hrsg.). Frankfurt a.M., Suhrkamp: 7-31.

Veenhoven, Ruut (1997). Die Lebenszufriedenheit der Bürger: Ein Indikator für die 'Lebbarkeit' von Gesellschaften? In: Sozialberichterstattung in Deutschland. Konzepte, Methoden und Ergebnisse für Lebensbereiche und Bevölkerungsgruppen. Heinz-Herbert Noll (Hrsg.). Weinheim, Juventa: 267-293.

Weisser, Gerhard (1972). Sozialpolitik In: Wörterbuch der Soziologie, Bd. 3. Wilhelm Bernsdorf (Hrsg.). Frankfurt am Main, Fischer: 769-776.

Zapf, Wolfgang/ Jürgen Schupp/ Roland Habich, Eds. (1996). Lebenslagen im Wandel: Sozialberichterstattung im Längsschnitt. Frankfurt a.M., Campus.

## **1.2. Einblicke in die ökonomische Situation von Familien**

### **1.2.1. Kinderarmut differenziert betrachtet**

Krause, Peter/ Tanja Zähle (2005). "Einkommen und Armut bei Haushalten mit Kindern." Zeitschrift für Familienforschung 17(2): 189-207.

Ausgangspunkt ist die Feststellung des 2. Armuts- und Reichtumsberichts sowie anderer korrespondierender Untersuchungen: Die Einkommensungleichheit steigt und im Schlepptau dieser Entwicklung nehmen auch die Armutsrisikoquoten zu. Dies erfolge vor dem Hintergrund eines weiterhin hohen sozialpolitischen Niveaus in Deutschland. Der Trend sei daher auf die schwache Wirtschaftskraft wie die Arbeitslosigkeit zurückzuführen. Die langfristig zu beobachtende Infantilisierung der Armut ist auch in anderen Ländern zu beobachten. Auf der Basis von SOEP-Daten werden Haushalte mit Kinder als solche bezeichnet, in denen mindestens ein minderjähriges Kind im Alter mit einer Bezugsperson zusammenlebt. Alle Haushalte, in denen das jüngste Kind das Alter von 18 Jahren erreicht oder überschritten hat, werden als eigenständiger Haushaltstyp gewertet.

Die Auswertungen zeigen, dass die Verteilung der Einkommen von Haushalten mit Kindern in der langfristigen Entwicklung sich nur wenig von der Gesamtentwicklung unterscheidet, im unteren Einkommensbereich liegen Familien- und allgemeine Haushaltseinkommen annähernd auf dem gleichen Niveau. Ausnahmen sind die Phasen konjunktureller Schwäche bedingen etwas niedrigere Einkommensschwelle bei Haushalten mit Kindern im unteren Einkommensbereich: „Offenkundig sind Niedrigeinkommens-Haushalte mit Kindern bei konjunkturell schwierigen Bedingungen eher benachteiligt, liegen aber sonst in den unteren Einkommensbereich mit denen der Gesamtbevölkerung gleichauf. Ein generell niedrigeres Einkommensniveau von Haushalten mit Kindern ist demzufolge nicht nachzuweisen.“ (Krause/Zähle 2005: 191). Dieser guten Nachricht schicken die Autoren eine relativierende hinterher, denn sie können ebenso zeigen: Die Einkommen der Haushalte mit Kindern im mittleren und oberen Einkommensbereich sind unterhalb der entsprechenden Schwelle der Gesamtbevölkerung platziert.

Eine Inspektion der Armutsrisikogruppen (60% des Medianeinkommens) wiederum belegt, dass in der jüngsten Altersgruppe sowie aufgrund der verlängerten Ausbildungszeiten vor allem in der Gruppe der 20-29-Jährigen ein gegenüber den achtziger Jahren stark erhöhtes Armutsrisiko auftritt, mit besonderer Schärfe in den neuen Bundesländern. „Wie kommt es nun trotz der allenfalls in Phasen wirtschaftlicher Stagnation langfristig zu beobachtenden Erhöhung der Armutsrisiken bei Haushalten mit Kindern zu dem signifikanten Armutszuwachs der noch bei den Eltern lebenden – und mit diesen gemeinsam gemessenen – Kindern und Jugendlichen?“ (Krause/Zähle 2005: 196). Die Antwort ist erstens in den soziodemografischen Veränderungen und der differentiellen Inklusion in Erwerbssystem zu verorten. „Die wesentlichen Ursachen für die Erhöhung der Armuts- und Niedrigeinkommensquoten bei Kindern und Jugendlichen sind deshalb die höhere

Anfälligkeit von Haushalten mit Kindern für schwierige wirtschaftliche Rahmenbedingungen sowie strukturelle Veränderungen in Form einer prozentualen Zunahme an Kindern in Ein-Eltern-Haushalten – insbesondere, wenn sie mit mehreren Kindern aufwachsen, Zudem lebt ein hoher Anteil von Kindern und Jugendlichen in Haushalten mit ausländischer Bezugsperson in oft unzureichenden Einkommenslagen.“ (Krause/Zähle 2005: 201).

### **1.2.2. Kumulative Problemlagen aufgrund Ressourcenknappheit: Einsichten aus dem Niedrigeinkommenspanel**

Mühling, Tanja (2005). "Lebenslagen von Niedrigeinkommenshaushalten - eine Analyse des NIEP." Zeitschrift für Familienforschung **17**(2): 167-187.

Zwei Konsenspunkte schälen sich in der Armutsdiskussion heraus. Tiefer gehende Aussagen über die von materiell-sozialen Beeinträchtigungen betroffenen und bedrohten Bevölkerungssegmente müssen längsschnittlich und multidimensional angelegt sein. Das heißt, neben der Einkommensarmut und des Bezugs von Transfereinkommen (AL II) ist der **Lebenslagenansatz** anzuwenden. Neben dem SOEP steht nun auch das Niedrigeinkommenspanel NIEP zur Verfügung. Tanja Mühling zeigt in ihrem Aufsatz die Verwendungspotenziale dar. Das NIEP bildet die unteren 20% der Einkommensverteilung ab, Operationalisiert wurde das Niedrigeinkommenssegment dergestalt, dass solche Haushalte in die Erhebung eingingen, deren Einkommen in der 1. Welle höchstens der 1,4-bzw. 1,5 fachen haushaltsspezifischen Sozialhilfesatz betrug. Ebenfalls gehören Haushalte mit Arbeitslosenunterstützung, Wohngeld oder Sozialhilfe beziehenden Bezugspersonen sowie solche Haushalte, von denen mindestens ein Mitglied ‚Hilfe zur Arbeit‘ bezogen hat. Konkret wurden 1922 Haushalte durch Infratest Sozialforschung befragt, mittlerweile liegen 6 Erhebungspunkte vor. Der Fragenkatalog umfasst neben der Höhe und Zusammensetzung des Haushaltseinkommens alle weitere Dimensionen, die sich nach Ansicht von Mühling als Standard durchgesetzt haben:

Übersicht: Armutsdimensionen mit Indikatoren und Unterversorgungsschwellen

Lebenslagedimensionen	Indikatoren	Deprivationsschwellen
Einkommen	Höhe des personenbezogenen Äquivalenzeinkommens nach der neuen OECD-Skala	50% des personenbezogenen Durchschnittseinkommens der Bevölkerung (im Teilgebiet alte oder neue

		Bundesländer
Vermögen	Vermögenshöhe	Keinerlei Ersparnisse
Verschuldung	Größenklasse der ges. Schulden und Kredite (ohne Kredite für den Bau oder Kauf von Wohneigentum) inklusive Überziehung des Girokontos	Privat-, Anschaffungs-, Teilzahlungs- oder sonstige Kredite um mind. 1.000 Euro überzogen
Bedürftigkeit im Sinne von pol.normativen Vorgaben	Bezug von öffentlichen Transfers, die an Bedürftigkeit gebunden sind	Sozialhilfe-Bezug
Schulbildung	Schulabschluss	Kein Schulabschluss
Berufsausbildung	Formaler Ausbildungsabschluss	Keine Berufsausbildung
Erwerbstätigkeit	Umfang der Erwerbstätigkeit	Registrierte Arbeitslosigkeit / stille Reserve
Wohnsituation	Wohnungsgröße Wohnungsausstattung	Weniger als 50% der durchschnittlichen Wohnfläche pro Person / kein Bad oder WC in der Wohnung
Gesundheitszustand	Subjektive Bewertung der Gesundheitszustands	Gesundheitszustand ist ‚eher schlecht‘ oder ‚sehr schlecht‘ / Gesundheitszustand behindert ‚erheblich‘ bei der Ausübung einer Erwerbstätigkeit
Soziale Kontakte	Existenz von Personen, die in Notlagen helfen würden	kennt niemand, der z.B. beim ‚Umzug oder einer Wohnungsrenovierung‘ helfen würde

Leider wurden im NIEP die nicht-monetären Lebenslagedimensionen nicht durchgehend und vollständig erhoben. Welche Personengruppen und Haushaltstypen befinden sich nun in diesem unteren Einkommensquintil? Es sind diejenigen, die in der Forschung typischerweise

als Armutsrisikogruppen eingestuft werden – also die üblich Mischung aus Erwerbsstatus und Lebensform. Bezogen auf Familientypen gehören Alleinerziehende und Paare, die unverheiratet mit Kindern zusammen leben, überdurchschnittlich oft zur Untersuchungspopulation des NIEP.

Die besondere analytische Potenz der Niedrigeinkommensstudie besteht darin, dass die Überwindung oder eben Verfestigung von Unterversorgungslagen im Zeitverlauf nachgezeichnet werden kann. „So gelingt es beispielsweise rund der Hälfte der Personen, die in Welle 1 bezüglich der Erwerbsdimension in einer Problemlage waren, diesen Zustand ohne Rückfall in Arbeitslosigkeit oder in die Stille Reserve zu überwinden. Dies ist von großer Bedeutung, da die Verlaufsanalysen auch zeigen, dass die Aufnahme einer Erwerbstätigkeit bzw. das Ausdehnen der Arbeitszeit ein wichtiger Faktor bei dem Ausstieg aus Einkommensarmut und Sozialhilfebezug ist. Dem erfreulich hohen Anteil an Aussteigern aus Arbeitsunterversorgung steht jedoch die Tatsache gegenüber, dass über 40% der Personen im Erwerbsalter in mindestens einer Welle des Untersuchungszeitraums unfreiwillig ohne Arbeitsplatz sind. Viele von ihnen wechseln während der sechs Wellen sogar mehrfach zwischen Unterversorgung und Nicht-Unterversorgung und gehören somit zu der kritischen Gruppe von Erwerbspersonen, denen keine stabile Integration in ein Beschäftigungsverhältnis gelingt.“ (Mühling 2005: 179). Als weiteres lebensweltliches Detail arbeitet die Autorin heraus, dass die knappen finanziellen Ressourcen phasenweise zur Deckung der laufenden Ausgaben reichen, beim Anfall außergewöhnlicher Kosten Sparguthaben aufgebraucht und schließlich sogar Kredite aufgenommen werden müssen. Schließlich bündelt die Autorin weitere Auswertungen hinsichtlich der Kumulation von Unterversorgungslagen: „Kritisch ist, dass mehr als die Hälfte (ca. 55%) der Niedrigeinkommenshaushalte zwei oder mehr Problemlagen vereinen. Dies schlägt sich bei den betreffenden Haushalten in einer geringeren Zufriedenheit mit verschiedenen Lebensbereichen bis hin zum Familienleben und in einem höheren Grad an Sorgen nieder. Anhäufungen von Deprivationen finden sich v.a. bei Alleinlebenden, in den neuen Bundesländern und bei Alleinerziehenden. Da kumulierte Unterversorgungen offensichtlich die Lebensqualität mindern, sind Beeinträchtigungen der Entwicklungschancen der Kinder in den betreffenden Ein-Eltern-Familien nicht unwahrscheinlich.“ (Mühling 2005: 186).

### ***1.3. Familie und Bildung: Aufholende Mädchen und persistierende Ungleichheiten***

Jürgen Zinnecker / Ludwig Stecher (2006). Gesellschaftliche Ungleichheit im Spiegel hierarchisch geordneter Bildungsgänge. Die Bedeutung ökonomischen, kulturellen und ethnischen Kapitals der Familie für den Schulbesuch der Kinder. In: Georg, Werner (Hrsg.).

Soziale Ungleichheit im Bildungssystem. Eine empirisch-theoretische Bestandsaufnahme.  
Konstanz: UVK-Verlag, 291-310.

### **Einleitung**

Die empirische Untersuchung, über die Jürgen Zinnecker und Ludwig Stecher berichten, versteht sich als ein Beitrag zur soziologischen Bildungs- und Ungleichheitsforschung. Entsprechend dieser disziplinären Tradition folgen die Autoren der Leitfrage, welchen Niederschlag strukturelle Ungleichheiten der Gesellschaft im System der Bildung finden. Dabei wird strukturelle Ungleichheit anhand der unterschiedlichen Ressourcen gemessen, die Familien zur Verfügung stehen, um bei den Kindern eine günstige Platzierung und privilegierende Abschlüsse im System der Bildung zu befördern. Solche Ressourcen der Elternhäuser können ökonomischer, kultureller, sozialer oder ethnischer Natur sein. Die bildungssoziologische Schlüsselfrage lautet dann, wie das System der Bildung diesen ungleich verteilten familialen Ressourcen gegenüber aufgestellt ist: **Reproduziert Bildung** (als Institution, AL) diese Ungleichheit - oder vergrößert bzw. verringert sie diesen Einfluss über die Bildungsgänge der nachfolgenden Generation. In der (westdeutschen) Bildungssoziologie wurde diese Fragestellung im Kontext der Bildungsoffensive der 1960er und 1970er Jahre intensiv bearbeitet - um in den Folgejahrzehnten einer stagnierenden Bildungspolitik ebenso intensiv vergessen zu werden. Erst die Serie der international vergleichenden Kompetenzstudien der OECD beendeten dieses sozialwissenschaftliche „Forschungsmoratorium“ oder, wie einer der soziologischen

Protagonisten der Ungleichheitsforschung titelte: „Die Illusion der Chancengleichheit - von PISA gestört“ (Geißler 2004). Anders als drei Jahrzehnte davor wurde die Frage der Bildungsungleichheit Anfang des 21. Jahrhunderts nicht mehr maßgebend von der Bildungssoziologie bearbeitet (vgl. aber Szydlik 2004). Deren Rolle wurde jetzt von Disziplinen wie der Pädagogischen Psychologie oder der Empirischen Pädagogik übernommen (vgl. Baumert & Schümer 2001, 2002, Bos et al. 2003, Schümer, Tillmann & Weiß 2004). Die Serie der internationalen Vergleichsstudien der OECD bescheinigten den deutschen Schülern und Schulen nicht nur einen vergleichsweise bescheidenen Kompetenz- und Leistungsplatz im Wettbewerb der führenden Industriegesellschaften, sondern belegten auch, dass Deutschland keineswegs zu den egalitären Bildungsnationen zu rechnen sei. Vielmehr zeichne sich das deutsche Bildungssystem durch ein hohes Maß sozial induzierter Ungleichheit und Selektivität aus. Beide Ergebnisse widersprachen dem Selbstbild der politischen und kulturellen Eliten in Deutschland und wurden zudem von den Bildungsmedien skandalisiert. Im Ergebnis konnten einige Strukturen und Prozesse der sozialen Ungleichheit im deutschen

Bildungswesen empirisch überprüft werden, die in den 1970er Jahren vom französischen Bildungs- und Kultursoziologen P. Bourdieu postuliert und z.T. für Frankreich nachgewiesen worden waren (vgl. Baumert, Watermann & Schümer 2003).

### **Fragestellung, Instrumente und Datenbasis der eigenen Studie**

Die vorliegende Studie fragt nach dem Einfluss, den **drei Arten familialer Ressourcen** auf eine erfolgreiche Platzierung der Familienkinder im deutschen Bildungssystem haben. Als strukturelle Ressourcen der Elternhäuser werden in die Analyse einbezogen:

Sozioökonomisches Kapital (Berufsstatus der Eltern), kulturelles Kapital (Bildungsstatus der Eltern) und ethnisches Kapital (Migrationsstatus der Eltern und Kinder). Wie nicht zuletzt die PISA-Studie 2000 zeigte, lassen sich, auf bivariater Ebene, stimmige Zusammenhänge zwischen diesen Strukturvariablen und der privilegierenden Platzierung im Bildungssystem nachweisen.

1. Sozioökonomischer Berufsstatus. Während über 50 Prozent der 15-Jährigen, deren Eltern zur oberen Dienstklasse gehören - der höchsten in der PISA-Studie gemessenen beruflichen Statusgruppe -, das Gymnasium besuchen, liegt dieser Prozentsatz in der Schicht der un- und angelernten Arbeiter - der niedrigsten beruflichen Statusgruppe in PISA - bei nur knapp über 10 Prozent (Baumert & Schümer 2001: 355)

2. Bildungsstatus der Eltern. Je höher der Schulabschluss der Eltern, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Familienkinder hohe und höchste schulische Ausbildungswege durchlaufen. Gut zwei Drittel der Kinder, von denen wenigstens ein Elternteil das Abitur besitzt, besuchen das Gymnasium. Bei Kindern, deren Eltern höchstens über einen Hauptschulabschluss verfügen, liegt der Anteil der Gymnasiasten dagegen unter einem Fünftel.

3. Migration ist ein weiterer Prädiktor für ungleiche Bildungsbeteiligungen. So zeigen die PISA-Daten, dass etwa 43 Prozent der Jugendlichen mit Migrationshintergrund die Hauptschule besuchen, während dieser Anteil in der gleichaltrigen autochthonen Bevölkerung bei nur knapp 25 Prozent liegt. Auf der anderen Seite besuchen nur 20 Prozent der jugendlichen mit Migrationshintergrund das Gymnasium. Bei den autochthonen Jugendlichen liegt dieser Anteil bei etwa 33 Prozent.

4. Auch das Geschlecht, um hier ein letztes Beispiel zu nennen, spielt eine Rolle in Bezug auf ungleiche Bildungsbeteiligung. Wie der Bildungsbericht für Deutschland (Avenarius et al. 2003: 203ff) für das Schuljahr 2001/02 ausweist, besuchen 26 Prozent aller männlichen jugendlichen der 8. Jahrgangsstufe das Gymnasium - bei den weiblichen jugendlichen liegt der Prozentsatz bei 33 Prozent. Im Vergleich dazu besuchen 25 Prozent der jungen die Hauptschule, während es bei den Mädchen nur 20 Prozent sind.

Die Platzierung der Schüler im Bildungssystem wird anhand des Modells der hierarchisch gestaffelten, relativ unabhängigen Bildungsgänge Hauptschule, Realschule und Gymnasium auf der Mittelstufe (Sekundarstufe I) untersucht. Um diese Platzierung in unterschiedlichen Bildungsgängen noch etwas auszudifferenzieren, werden als zusätzliches Kriterium die **Noten in den Leitdisziplinen Deutsch und Mathematik** hinzugezogen, mit denen Lehrende den Schülern ihren relativen Erfolg innerhalb des jeweiligen Bildungsganges attestieren.

Die strukturellen Familienvariablen werden um zwei strukturbezogene Einflussgrößen für den Schulerfolg ergänzt:

- günstige materielle Lernumgebung in der Familie;
- begünstigtes soziales Geschlecht in der Schule (weiblich).

Geprüft werden soll, inwieweit diese Faktoren die Einflüsse der zentralen Familienressourcen zu modifizieren vermögen; verstärkend im Fall vorhandener Ressourcen bzw. kompensierend im Fall ungünstiger Ressourcenlage.

Als schulisch begünstigtes Geschlecht wird, für das allgemein bildende Schulwesen, das weibliche Geschlecht angenommen. Das müsse erläutert werden. Zunächst sei einzuschränken, dass diese Begünstigung sich auf allgemein bildende Schulen bezieht. Im berufsbildenden Schulwesen und beim Übergang in die Arbeit bzw. auf den geschlechtersegregierten Arbeitsmarkt stellt sich der Sachverhalt wiederum anders dar. Dass Jungen im Unterrichtssystem in mancher Hinsicht zum benachteiligten Geschlecht zählen, wurde lange Zeit aufgrund der entgegengesetzten Fokussierung der Frauen- und Mädchenforschung unterschätzt und blieb ununtersucht. Mittlerweile kann man mit gutem Recht, und dies international, von einem „**Boy Turn**“ in Research on Gender and Education" sprechen (Übersicht bei Weaver-Hightower 2003; vgl. Budde 2005), in dessen Verlauf die problematische Seite der Beschulung für das männliche Geschlecht hervortritt. Dazu gehört u. a., dass sich Jungen und Mädchen einig sind, dass viele Aspekte von Unterricht und Schule eher auf das **soziale Geschlecht von Mädchen** und dessen Passung zugeschnitten sind (s. Behnken et al. 2005).

Der Datensatz ist einer schriftlichen Befragung von Schülerinnen und Schülern in NRW entnommen, die zu Beginn des Schuljahres 2003/04, durchgeführt wurde. Befragt wurden insgesamt 1.935 Kinder und jugendliche der Jahrgangsstufen 4 bis 12 aller allgemein bildenden und beruflichen Schulen in NRW. Die empirische Untersuchung wurde als Expertise zum 8. Kinder- und Jugendbericht des Landes NRW vom Ministerium für Schule, Kinder und jugendliche in Auftrag gegeben. Im Kern ging es um die **eigenen Perspektiven der Schüler** auf Lernen, Bildung und Schule.



Die mehrfach geschichtete und geklumpte Stichprobe sollte ein angenähertes repräsentatives Abbild dieser Schülergruppen in NRW geben. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die fast zwei Millionen Schüler aus dem größten Bundesland NRW rund ein Viertel aller Schüler in den alten Bundesländern und ein Fünftel aller Schüler in Deutschland bilden. Für die vorliegende Fragestellung wurde eine Substichprobe gezogen, die n=1.076 Schülerinnen und Schüler der Klassenstufen 5 bis 10 (Mittelstufe) umfasst. Bei der Darstellung der Befunde beschränken sich Zinnecker und Stecher auf die für die Hierarchie der Bildungsabschlüsse signifikanten Bildungsgänge Hauptschule, Realschule, Gymnasium. Das heißt, die Gesamtschulen werden ausgeklammert, die in dieser NRW-Stichprobe (in der Sekundarstufe I) von 13 Prozent der Schüler besucht werden. Dadurch erhöhen sich die Anteile der Schüler in den drei Schulgattungen jeweils leicht: In der Sekundarstufe I besuchen damit 41 Prozent das Gymnasium, 31 Prozent die Realschule und 28 Prozent die Hauptschule. Was erbringen nun diese Auswertungen

Die bivariaten Befunde im Einzelnen:

- Je höher der sozioökonomische Berufsstatus der Familien ansteigt, desto häufiger findet man die Kinder im Gymnasium. Die Beteiligung im Gymnasium steigt von 18 Prozent (unterstes Quartil) auf 67 Prozent im obersten Quartil. Je niedriger der sozioökonomische Status, desto häufiger besuchen die Kinder eine Hauptschule. Kinder aus dem niedrigsten Status-Quartil besuchen zu 44 Prozent die Hauptschule, die aus dem obersten zu 12 Prozent.

- Je höher das Bildungskapital in den Familien, desto häufiger besuchen die Kinder das Gymnasium. Falls beide Eltern Abitur besitzen, steigt die Beteiligung der Kinder am Gymnasium auf 71 Prozent an. Fehlt beiden Eltern das Abitur, besuchen nur noch 24 Prozent der Kinder den gymnasialen Bildungsgang.

- Analoge Beziehungen stellen sich auch bei der Dichotomie einheimische Familien gegenüber zugewanderten Familien ein. Einheimische Kinder sind am häufigsten am Gymnasium zu finden (45 Prozent), zugewanderte Kinder am häufigsten an Hauptschulen (ebenfalls 45 Prozent).

- Erwartungsgemäß findet man Mädchen auf der bevorzugten Seite in der Bildungsbeteiligung. Mädchen haben offensichtlich eine größere Chance als Jungen, in der Pflichtschule (Sekundarstufe I) am privilegierten Lernmilieu und an den symbolischen Gratifikationen des Gymnasiums teilzunehmen. Jungen überwiegen dagegen in den Bildungsgängen Hauptschule - dieses ja schon seit geraumer Zeit - und mittlerweile auch bereits Realschule.

Die Studie LernBild untersucht eine Reihe weiterer Strukturmerkmale, die aus den unterschiedlichen familialen Ressourcen hervorgehen und die zur sozialen Ungleichheit der Bildungsbeteiligung beitragen. Beispielhaft wird ein abgeleitetes Strukturmerkmal mit erheblicher Wirkung herausgegriffen, das u. a. **Marjoribanks** in seinen Arbeiten hervorhebt: die **Unterschiede in der materiellen Lernumwelt**, die die Familien den Kindern zur Verfügung stellen. Die Daten der NRW-Studie belegen nun einen deutlichen Zusammenhang zwischen einer **überdurchschnittlichen Lernumwelt** und der Beteiligung der Schüler an privilegierten Bildungsgängen. Von den Schülern mit der besten materiellen Ausstattung besuchen nur 17 Prozent die Hauptschule und 56 Prozent das Gymnasium.

Zusammengenommen bestätigen die Auswertungen damit für die nordrhein-westfälischen Schülerinnen und Schüler der Sekundarstufe I die allgemeine Befundlage. Eine Betrachtung des relativen Einflussgewichtes der Strukturmerkmale zeigt, dass der sozioökonomische Status am stärksten wirkt, hingegen der Migrationsstatus am schwächsten ausfällt.

In einem weiteren Analyseschritt gehen die Autoren vertiefend den Schulleistungen nach. Neben beachtlichen Schwankungen der Verteilung von Noten in den drei Schulzweigen belegen Zinnecker/Stecker aber auch hier straffe Verknüpfungen zwischen elterlichem Bildungshintergrund und Noten als Indikatoren für Bildungserfolg.

Eine zusammenfassende Analyse nehmen die Autoren mit Baumdiagrammen vor.

### **Zusammenfassung und Diskussion**

Die hier präsentierten Befunde replizieren **eindeutig den vielfach** erhobenen Zusammenhang zwischen familiären Strukturmerkmalen und der Bildungsbeteiligung der Familienkinder - je höher der Status in der Familie, je höher die elterliche Bildung, desto wahrscheinlicher ist es, dass die Kinder das Gymnasium besuchen. Hinzu kommt, dass sich diese Chance erhöht, **wenn die Lernumgebung optimal ausgestattet ist und das Kind weiblichen Geschlechts ist**. Damit bestätigen sich für NRW 2003 zentrale Befunde der Ungleichheits- und Bildungsforschung.

In der Forschung werden nicht selten die Bildungsbeteiligung (als zentrales Kriterium der soziologischen Ungleichheitsforschung) und schulische Leistungsparameter (als ein zentrales Kriterium der pädagogisch-psychologischen Bildungsforschung) voneinander getrennt betrachtet. Weitere Analysen der Autoren bestätigen vorliegende Befunde, dass bei der gleichzeitigen Betrachtung beider Aspekte die Differenzen zwischen den bildungsbenachteiligten und den bildungsnahen Schülergruppen **verschärft in das Blickfeld**

**treten.** So konnten Zinnecker und Stecher zeigen, dass **Mädchen nicht nur in Bezug auf ihre Beteiligung auf dem Gymnasium überrepräsentiert** sind, sondern gleichzeitig auch in der Gruppe der leistungsstarken GymnasiastInnen. Dagegen besuchen Jungen häufiger als Mädchen die Hauptschule und finden sich dort zugleich überproportional in den unteren Leistungsgruppen wieder. Analog gilt dies auch etwa für Kinder und Jugendliche aus Familien mit unterschiedlichem sozioökonomischem Status. SchülerInnen mit statushohen Eltern finden sich häufiger im Gymnasium und dort überdurchschnittlich häufig in den leistungsstarken Schülergruppen. SchülerInnen aus statusniedrigen Familien finden sich dagegen überdurchschnittlich häufig in den leistungsschwachen Hauptschülergruppen. Diese Befunde belegen, dass es sinnvoll ist, die **Perspektiven der Bildungsbeteiligung und der Schulleistung zu koppeln und gleichzeitig zu betrachten.** Wenngleich die Hierarchie der Bildungsgänge Hauptschule, Realschule und Gymnasium im System der Reproduktion sozialer (Bildungs-)Ungleichheiten als vorrangig anzusehen ist, entwickeln die Schulleistungen - in Form der Schulnoten - vor **allem an den Schnittstellen der schulischen Biografie ihren laufbahnbezogenen Einfluss.**

In einem weiteren Schritt untersuchte die Studie die Frage nach den differenziellen Hintergründen für die unterschiedliche Bildungsbeteiligung einzelner Schülergruppen. Das heißt, es ging um die Frage der **kumulativen Wirkung** der untersuchten Strukturelemente. Dabei ließen sich u. a. ‚Bildungspfade‘ identifizieren, die von höchstem bzw. geringstem Erfolg gekrönt sind: Die größte Wahrscheinlichkeit, das Gymnasium zu besuchen, haben Mädchen, die aus einer Familie mit hohem sozioökonomischem Status (Quartil 3) kommen und von deren Eltern mindestens eine/r selbst das Abitur erworben hat (in Abbildung 3 hervorgehoben). Die Erfolgswahrscheinlichkeit beträgt hier 96 Prozent. Man könnte fast sagen, Mädchen aus diesem Segment können gar nicht anders, als das Gymnasium zu besuchen. Auf der anderen Seite stehen Kinder und jugendliche des untersten sozioökonomischen Quartils. Hier beträgt die Wahrscheinlichkeit, das Gymnasium zu besuchen, nur 18 Prozent. Diese (niedrige) Wahrscheinlichkeit bleibt unverändert, egal ob es sich hierbei um Mädchen oder jungen handelt, ob die Eltern selbst das Abitur erworben haben, oder ob die materielle Lernumwelt gut ausgestattet ist (natürlich kommen letztere Merkmale im untersten sozioökonomischen Quartil nur sehr selten vor). Das heißt, im untersten sozioökonomischen Statusbereich finden wir kaum Spielraum für eine Kompensation der strukturell ungünstigen Lagerung der Familie im gesellschaftlichen Raum.

Zwei zentrale Ergebnisse werden hervorgehoben, die künftig weitere Untersuchungen verdienen. Das sei zum einen, dass **der Umfang**, in dem die bloße Zugehörigkeit zum weiblichen Geschlecht in nahezu allen strukturellen Familien-Segmenten Bildungschancen zu

erhöhen bzw. auszugleichen vermag, in der bisherigen Bildungs- und Ungleichheitsforschung unterschätzt wurde. Das andere weiterführende Ergebnis bezieht sich auf mögliche Unterschiede in der Wirksamkeit struktureller Variablen bei autochthonen und zugewanderten Familien. Während in autochthon deutschen Familien der **sozioökonomische Status der Eltern die Bildungschancen der Kinder maßgeblich mitbestimmt, spielt im Kontext von Migrationsfamilien offenkundig das Bildungskapital der Eltern** die ausschlaggebende Rolle, wenn es um die Bildungschancen der nachfolgenden Generation geht. Um diesen nicht selbstverständlichen Befund aufzuhellen, könnte man an die besondere Rolle von - bildungsabhängiger - **Sprachkompetenz** für einen Bildungserfolg bei zugewanderten Familien denken und auch daran, dass das Spektrum der Elternberufe bei Zugewanderten weniger Varianz und eine stärkere Tendenz zu niedrigem SES aufweist als im Fall deutscher Familien.

## **2. Einblicke in familiale Arbeit heute**

### ***2.1. Beharrender Wandel: Das Beispiel ehelicher Arbeitsteilung***

#### **Ein weiteres Beispiel für die beschränkte Reichweite ökonomischer Verhaltenstheorien in ihrer Anwendung auf Familie: Hausarbeit im Längsschnitt**

Schulz, Florian / Blossfeld, Hans-Peter (2006). Wie verändert sich die häusliche Arbeitsteilung im Eheverlauf? Eine Längsschnittstudie der ersten 14 Ehejahre in Westdeutschland. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 58, 1, 23-49.

**Zusammenfassung:** Der vorliegende Aufsatz analysiert die Dynamik ehelicher Arbeitsteilung im Eheverlauf in Westdeutschland. Es werden insbesondere ökonomische und soziologische Theorien zur Erklärung innerfamiliärer Arbeitsteilung im Längsschnitt untersucht. Mit Hilfe der für Westdeutschland repräsentativen Längsschnittdaten des Bamberger Ehepaar Panels wird gezeigt, dass die ökonomischen Handlungstheorien mit ihren geschlechtssymmetrischen Vorhersagen die arbeitsteiligen Strukturen in der Ehe und ihren Wandel nicht erklären können. Vielmehr sind es die asymmetrischen Geschlechtsrollentheorien mit ihrer Rückbindung an Normen, Rollen, Identitäten und Trägheiten, mit denen man die Dynamik der ehelichen Arbeitsteilung im Eheverlauf am besten verstehen kann. Im Einzelnen zeigt sich, dass die Wahrscheinlichkeit einer größeren Beteiligung des Mannes an den Routinetätigkeiten im Haushalt im Verlauf der Ehe systematisch abnimmt. Dieser Prozess vollzieht sich dabei unabhängig von den ökonomischen

Ressourcen der Ehepartner sowie von Ressourcenkonstellationen auf der Paarebene und wird durch den Übergang zur Elternschaft außerordentlich beschleunigt. Eine Umkehr dieser Tendenz wird mit zunehmender Ehedauer aufgrund von Routinisierungseffekten immer unwahrscheinlicher.

### **Einleitung: Bildungsexpansion und zunehmende Erwerbsintegration als Katalysator egalitärer Aufteilung der familialen Arbeitsteilung**

Die Bildungs-, Erwerbs- und Karrierechancen der Frauen haben sich in den letzten Jahrzehnten deutlich verbessert. Es wird erwartet, dass diese Entwicklung nicht nur zu einer Verminderung der Segregation der Geschlechter auf dem Arbeitsmarkt, sondern auch zu einem deutlichen Abbau der **geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung** in der Familie führt. Insbesondere wird vermutet, dass sich die (Ehe-)Männer dann an der Hausarbeit stärker beteiligen, wenn sich ihre (Ehe-)Partnerinnen **im Berufsleben engagieren** und auf Grund ihrer eigenen Einkommen eine **bessere Verhandlungsposition** gegenüber ihren Partnern bekommen. Manche Theorien gehen sogar so weit, dass sie bei deutlich besseren Erwerbs- und Einkommenschancen der (Ehe-)Frauen im Vergleich zu ihren (Ehe-)Männern eine radikale Enttraditionalisierung mit vertauschten Geschlechtsrollen vorhersagen: die Partnerin würde dann das Geld verdienen und der Partner würde sich auf die Hausarbeit spezialisieren.

Obwohl die Arbeitsteilung in der Familie in den letzten Jahren als Forschungsgegenstand zunehmend wichtiger geworden ist, weiß man nach Einschätzung der Autoren heute nur sehr wenig darüber, wie sich die Arbeitsteilung der (Ehe-)Partner im Haushalt tatsächlich im Zeitverlauf verändert. Ebenfalls unklar ist, welche der Theorien über die Erklärung der Arbeitsteilung zwischen den Ehepartnern zutreffen. Vor allem drei Gründe sind für diese Situation verantwortlich. Erstens handelt es sich bei den meisten heute vorliegenden empirischen Untersuchungen zum Thema „innerfamiliären Arbeitsteilung“ nur um **Situationsbeschreibungen** auf der Grundlage von Querschnittsdaten. Da es sich bei der Arbeitsteilung in der Familie aber um ein Phänomen mit Prozesscharakter handelt, können diese Studien die eigentlich interessierenden Veränderungen nicht nachvollziehen. Zweitens erfordert die Überprüfung gängiger Theorien über die Dynamik der ehelichen Arbeitsteilung streng genommen eine Längsschnittperspektive, die den zeitbezogenen kausalen Zusammenhang von Ursache und Wirkung abbilden kann. Vieles spricht z.B. dafür, dass Ereignisse, wie die Geburt von Kindern oder die Veränderungen in den Erwerbskarrieren beider Partner, zu einer Verschiebung in der Teilung unbezahlter Arbeit zwischen den (Ehe-)Partnern führen. Wie diese Wirkungen aber im Prozessverlauf der Arbeitsteilung in Ehen und Familien tatsächlich aussehen, ist heute weitgehend unbekannt. Diese Zusammenhänge können jedenfalls nicht auf der Grundlage von Momentaufnahmen geklärt werden.

Schließlich gibt es drittens bisher kaum Studien, die versuchen, **konkurrierende soziologische und ökonomische** Ansätze über die Dynamik der Arbeitsteilung im Haushalt gegeneinander zu testen und gegebenenfalls zu integrieren, um so ein umfassenderes Bild über die tatsächlich wirksamen Mechanismen zu gewinnen.

Ziel des vorliegenden Aufsatzes ist es, mithilfe der für westdeutsche Ehen repräsentativen Daten des **Bamberger Ehepaar Panels** (BEP) die Arbeitsteilung im Haushalt als Prozess zu analysieren. Da mit dieser Einschränkung auf Westdeutschland und auf die Lebensform der Ehe spezifische Selektionen verbunden sind, räumen die Autoren zu Beginn ein, dass ihre Befunde selbstredend nicht ohne Vorbehalte z.B. auf nichteheliche Lebensgemeinschaften und die Situation in anderen Ländern übertragen werden können. Diese Studie soll aber klären, in welchem Umfang die eheliche Arbeitsteilung in Westdeutschland heute noch immer einer starren traditionellen geschlechtsspezifischen Verlaufslogik folgt oder ob sich durch die Verschiebung in den relativen Ressourcen der Ehepartner ein partnerschaftlicheres Modell oder sogar ein enttraditionalisiertes Modell des Rollentauschs in der Arbeitsteilung der Kleinfamilie abzeichnet. Dazu werden in einem ersten Abschnitt wichtige Theorien zur Erklärung der Arbeitsteilung abrisshaftig dargestellt. Die Formen der Arbeitsteilung in Paarbeziehungen werden häufig als Ergebnis von situationsbezogenen rationalen Entscheidungsprozessen interdependenter Akteure interpretiert. Diese Perspektive wird verglichen mit soziologischen Ansätzen des sozialen und symbolischen Austauschs sowie des so genannten Identitätsformationsmodells.

Die theoretische Diskussion berücksichtigt auch bevölkerungssoziologische Veränderungen, die als Randbedingungen der ehelichen Arbeitsteilung zunehmend wichtig geworden sind. Dazu zählen die steigenden (Bildungs-)Homogamieraten (Blossfeld und Timm 2003), der spätere Übergang zu Ehe und Elternschaft, die sinkende Kinderzahl und die Verkürzung der aktiven Familienphase, die Auflösungstendenzen der lebenslangen Ehe sowie schließlich der tief greifende Wandel gesellschaftlicher Werte und individueller Einstellungen, der heute seinen Ausdruck auch in der öffentlichen Diskussion um „neue Männer“ bzw. „neue Väter“

### **Überblick zu den theoretischen Modellen**

Einen in den letzten Jahren sehr einflussreichen Erklärungsversuch ehelichen Verhaltens lieferte Gary Becker (1998) mit seiner **ökonomischen Theorie der Familie**. Ausgangspunkt dieser Theorie ist die Annahme, dass die **Partner den Nutzen ihres Haushalts** gemeinsam maximieren und sich jedes Haushaltsmitglied nach seinen komparativen Stärken und Fähigkeiten auf bestimmte Arbeiten in der Partnerschaft **spezialisiert**. Bei unterschiedlichen

Humankapitalressourcen der Partner zu Beginn der Ehe teilen die Partner ihre verfügbare Zeit auf berufliche Erwerbstätigkeit und familiäre Haushaltsarbeit so auf, dass jeweils ihre Stärken besonders betont werden.

Die Entscheidung, welcher der beiden Partner in einer Ehe sich auf die außerhäusliche Erwerbstätigkeit und welcher sich auf die innerhäusliche Reproduktionsarbeit konzentriert, hängt **theoretisch also nicht vom biologischen Geschlecht ab**, sondern resultiert aus den jeweiligen **komparativen Vorteilen der Ehepartner zu Beginn der Ehe**. Falls die Erwerbs- und Einkommenschancen des Mannes größer sind als die der Frau, wird er sich im Eheverlauf zunehmend auf die Erwerbsarbeit und sie sich zunehmend auf die Hausarbeit konzentrieren. Falls die Frau bessere Erwerbs- und Einkommenschancen hat, ist es genau umgekehrt: Sie spezialisiert sich auf die Einkommenserzielung und er auf die Hausarbeit und Kinderbetreuung. Falls die Ressourcen der Partner zu Beginn der Ehe relativ ähnlich sind - das ist der Fall der Homogamie, der empirisch zunehmend bedeutsam wird (Blossfeld und Timm 2003) - ist die Dynamik der Entwicklung der Arbeitsteilung im Haushalt theoretisch unklar und sollte weitgehend von zufälligen Konstellationen abhängen. Man könne deswegen bei diesen Ehepaaren eine Gleichverteilung von Frauen und Männern erwarten, die sich jeweils auf die Hausarbeit spezialisieren. Die **Theorie der „New Home Economics“ ist also geschlechtsneutral**. Die Tatsache, dass sich in der Vergangenheit meist die Männer auf die Erwerbsarbeit und die Frauen auf Haushalt und Kinder spezialisiert haben (traditionelles Familienernährer-und-Hausfrauen-Modell), ist Becker zufolge nur auf die damals im Lebenslauf unterschiedlichen **Humankapitalinvestitionen** von Frauen und Männern zurückzuführen. Aufgrund von traditionellen Werten und Normen haben sich die Frauen vor der Ehe meist mehr auf die Hausarbeit und die Männer meist mehr auf die marktmäßige Erwerbstätigkeit spezialisiert. Die Unterschiedlichkeit der Kompetenzen und Fertigkeiten von Männern und Frauen stellt im Modell von Becker auch einen entscheidenden Grund dar, warum Männer und Frauen überhaupt heiraten: Jeder (Ehe-)Partner kann von der **Spezialisierung des jeweils anderen profitieren** und beide erhöhen damit ihren jeweiligen Nutzen.

Interessant ist das Modell von Becker, wenn man berücksichtige, dass die jungen Frauen ihre Bildungs-, Erwerbs- und Einkommenschancen in den letzten Jahrzehnten deutlich verbessert haben und damit die Männer zunehmend ein- bzw. überholen. Diese Verbesserung der Ressourcen im Vergleich zu den Männern führt auf dem Heiratsmarkt nicht nur dazu, dass der Anteil der aufwärts heiratenden Frauen deutlich sinkt, sondern dass z.B. die **Homogamierate sprunghaft ansteigt** (Blossfeld und Timm 2003). Damit ergibt sich nach der ökonomischen Theorie der Familie die Erwartung, dass der Anteil der Ehen, die nach dem

Modell des „Rollentausches“ (sie verdient das Geld, er fungiert als Hausmann) organisiert sind, schlagartig ansteigen sollte. Besonders deutlich sollte dieser Effekt des Rollentausches bei denjenigen Paaren sein, bei denen die Einkommenspotentiale der Frauen zu Beginn der Ehe weit höher sind als die ihrer Partner. In diesem Fall sagt die ökonomische Theorie der Familie in allen Fällen einen „Rollentausch“ voraus. Empirische Analysen zeigen aber, dass der Anteil der Frauen, die in Westdeutschland hinsichtlich ihres Bildungsniveaus nach unten heiraten, in den letzten Jahrzehnten relativ konstant geblieben ist (ebd.). Das ist als erster deutlicher Hinweis auf das Weiterbestehen geschlechternormativer Strukturen zu werten, die es den Frauen weit schwerer als den Männern machen, nach unten zu heiraten. Qualifizierte Frauen bleiben deswegen häufiger alleinstehend, falls sie keinen Partner auf gleichem oder höherem Bildungsniveau finden (ebd.).

Daraus ergibt sich die Prognose: Im Zuge der Verbesserung der Bildungs-, Erwerbs- und Einkommenschancen von Frauen gibt es nicht mehr Egalität der **ehelichen Arbeitsteilung**. Im Gegenteil, wegen der Bedeutung des Spezialisierungsmechanismus sollte die Aufgabenteilung in der Ehe im Zeitverlauf in der Regel auf polare Muster zulaufen. Je nachdem, mit welcher komplementären Rollenkonstellation zwei Menschen eine Beziehung eingehen, werden sie sich in die eine oder andere Richtung spezialisieren.

Während die **Familienökonomie** einen gleichsam **imaginären gemeinsamen** Haushaltsnutzen unterstellt, wird diese restriktive Annahme von der ökonomischen Verhandlungstheorie und der Theorie des sozialen Tausches aufgegeben. Nach diesen Ansätzen maximiert jeder Partner in der Ehe seinen eigenen Nutzen. Damit werden Konflikte und Machtverhältnisse zwischen den Partnern theoretisch thematisierbar, denn was einem Partner nutzt, muss nicht unbedingt im Interesse des anderen Partners sein und umgekehrt. Die Arbeitsteilung im Haushalt wird nach diesen Modellen zwischen den Partnern beständig ausgehandelt.

Die **ökonomische Verhandlungstheorie** (vgl. Ott 1992) basiert auf der Annahme, dass der Aufwand an Hausarbeit **exogen** gegeben ist. Die Hausarbeit wird von den Partnern als unangenehm bewertet. Also kommt es für jeden Partner darauf an, sie weitgehend zu vermeiden. Vor diesem Hintergrund bedeutet der Rückzug eines Partners im Haushalt zwangsläufig eine **Mehrbelastung des anderen Partners**. Das konkrete Arrangement der Arbeitsteilung ist nach dieser Theorie das Ergebnis **permanenter machtgesteuerter Aushandlungsprozesse**. Die Verhandlungsmacht eines Ehepartners ergibt sich aus seinen Einkommenschancen am Markt, konkret aus den jeweils dort verwertbaren Humankapitalressourcen. Es gilt: Hat eine Person höhere Einkommenschancen am Markt als der (Ehe-



)Partner, so besitzt sie eine größere Verhandlungsmacht, wenn es um die Verteilung der unangenehmen Hausarbeit geht. Diese Person kann sich nun im Aushandlungsprozess gegen die andere Person durchsetzen und sich aus der Hausarbeit ganz oder teilweise zurückziehen. Daraus folgt, dass der andere Partner entsprechend mehr Arbeit im Haushalt verrichten muss. Wenn also die Ehefrauen aufgrund der besseren Bildungs-, Erwerbs- und Karrierechancen von Generation zu Generation gegenüber ihren Ehemännern aufholen, dann prognostiziert dieses Modell, dass sie in der Ehe **weniger Hausarbeit** leisten werden und dass sich gleichzeitig ihre **Ehemänner stärker im Haushalt und bei der Kindererziehung beteiligen**.

Der Unterschied zur ökonomischen Theorie der Familie besteht nicht nur darin, dass jeder Partner nach dem Verhandlungsmodell seine eigenen Interessen besitzt, sondern dass sich bei **einer Angleichung der Ressourcen beider Partner egalitäre arbeitsteilige Strukturen bei der Aufteilung der Hausarbeit ergeben werden**. Wenn also die Homogamierate auf Kosten des Anteils der aufwärts heiratenden Frauen deutlich ansteigt und die Rate der abwärts heiratenden Frauen relativ konstant bleibt (Blossfeld und Timm 2003), dann sollte **der Anteil der Ehen mit egalitärer Arbeitsteilung** ebenfalls deutlich ansteigen. Falls die Ressourcen der Partner zu Beginn der Ehe relativ ungleich sind, läuft die Aufgabenteilung in der Familie allerdings wegen der Bedeutung des Verhandlungsmechanismus wie bei der ökonomischen Theorie der Familie ebenfalls auf **polare Arrangements** hinaus. Das heißt, falls die ökonomischen Ressourcen des Mannes größer als die der Frau sind, wird sich der Mann auf die Erwerbsarbeit konzentrieren und die Frau auf Haushalt und Kinder einlassen müssen. Umgekehrt, wenn die Frau die größere Verhandlungsmacht hat, wird die Frau die Erwerbsarbeit wählen und der Mann auf Haushalt und Kinder festgelegt sein (enttraditionalisiertes Modell des „Rollentausches“). Mit anderen Worten, auch die ökonomische Verhandlungstheorie ist **geschlechtsneutral in ihren Prognosen**.

Im Prinzip sind im ökonomischen Verhandlungsmodell beliebige Vollzeit- und Teilzeitarangements der Partner möglich, weil die Arbeitsteilung der Partner im Eheverlauf nicht durch den Spezialisierungsmechanismus in die Extreme der partnerschaftlichen Arbeitsteilung getrieben werden. Das Verhandlungsmodell bewirkt allerdings eine gewisse Tendenz zur Doppelverdienerhe im Falle der Homogamie. Denn in homogamen Ehen werden beide Partner nach diesem Modell ein starkes Interesse daran haben, auf Dauer besonders verhandlungsstark zu sein, so dass es in diesem Modell eine **Tendenz zur Vollzeiterwerbstätigkeit beider Partner** (mit wahrscheinlicher Externalisierung der unangenehmen Hausarbeiten in den Mittelschichten) geben dürfte.

Die **Theorie des sozialen Tauschs** (Blau 1964) berücksichtigt im Gegensatz zur ökonomischen Tauschtheorie auch **nicht-ökonomische Austauschbeziehungen**. Der ökonomische Tausch ist dadurch gekennzeichnet, dass der Leistung eines Partners relativ zeitnah eine Gegenleistung des anderen gegenübersteht. Diese enge Austauschvorstellung entspricht aber nicht der Realität von Ehe- und Familienbeziehungen. Vielmehr sind diese Beziehungen in der Regel dadurch charakterisiert, dass ein Partner Leistungen erbringt und dabei erwartet, dass er irgendwann in der Zukunft, wenn er die Hilfe und Unterstützung des anderen Partners benötigt, eine entsprechende Gegenleistung erhält. Nicht-ökonomische Tauschbeziehungen sind also diffus und auf größere Zeiträume hin angelegt. Da in der Ehe der Austausch nirgends formal fixiert wird, bildet sich langfristig ein in der Regel stabiles wechselseitiges Abhängigkeitsverhältnis beider Partner heraus. Hierin ist die Ressource Vertrauen zentral für das Fortbestehen der Beziehung: Der Partner, der übermäßig in Vorleistung geht (z.B. eine Ehefrau, die ihre Erwerbstätigkeit aufgibt und sich auf Kindererziehung und Hausarbeit konzentriert), wäre der „Betrogene“, wenn eine Beziehung scheitert und er für seine Vorleistungen in der Zukunft nichts mehr oder viel weniger bekommt. Die Ehebeziehung hat nach diesem Ansatz deswegen theoretisch sehr viel mit diffusem Austausch, Dauerhaftigkeit und Vertrauen zu tun.

Ein weiteres zentrales Argument der Theorie des sozialen Tauschs ist, dass nicht nur beziehungsinterne Prozesse für den Eheverlauf wichtig sind, sondern zusätzlich auch **Alternativen außerhalb der Ehe** eine Rolle für die Verhandlungen in der Ehe spielen. Wer mehr Chancen außerhalb der Ehe hat, hat auch ein höheres „Droh- oder Machtpotential“ und kann den anderen Partner dazu bewegen, die unangenehmen Hausarbeiten zu übernehmen: Es geht also in diesem Verhandlungsmodell um die zentrale Frage, ob man partnerschaftsspezifische Investitionen (z.B. in die Hausarbeit und Kindererziehung) vornimmt, die am Ende der Ehebeziehung **weitgehend verloren** sind, oder ob man Investitionen (z.B. Berufserfahrung sammeln) tätigt, deren Ergebnisse (z.B. die Einkommenschancen) auch in eine andere (Ehe-)Beziehung transferiert werden können.

Ein interessanter Aspekt der **Theorie des sozialen Tauschs** im Vergleich zur ökonomischen Theorie der Familie ist, dass diese Theorie in der Lage ist zu erklären, warum junge Frauen ihre Bildungs-, Erwerbs- und Einkommenschancen in den letzten Jahrzehnten überhaupt zunehmend erhöht haben. Denn bei steigenden Scheidungszahlen und abnehmender Fertilität ist es für die jüngere Kohorte von Frauen wichtiger, besser ausgebildet und erfolgreich erwerbstätig zu sein. Erwerbs- und Einkommenschancen von Frauen stellen Ressourcen dar, die einfacher von einer Partnerschaft oder Ehe in eine andere transferiert werden können. Sie erhöhen überdies die Verhandlungsmacht, wenn es um die Verteilung der

Arbeit geht. Die Theorie des sozialen Tauschs geht also von einer über die Geburtskohorten zunehmend enger werdenden **Kopplung zwischen steigenden Scheidungszahlen, wachsender Bildungsbeteiligung und steigender marktvermittelter Erwerbstätigkeit** von Frauen aus.

Wegen der zentralen Stellung der Verhandlungs- und Drohpotentiale ergeben sich aus der Theorie des sozialen Tauschs die gleichen Vorhersagen für die Dynamik der ehelichen Arbeitsteilung wie beim ökonomischen Verhandlungsmodell.

Alle bislang dargestellten Theorien gehen von der Annahme aus, dass die Veränderung der Geschlechtsrollen symmetrisch erfolgt, d.h. dass eine wachsende Beteiligung Frauen an der Einkommenserzielung relativ zum Partner nicht nur einen Rückzug der (Ehe-)Frauen aus der Hausarbeit, sondern auch eine wachsende Beteiligung der (Ehe-)Männer an der Hausarbeit herbeiführt. Dabei spielt das Geschlecht per se für die Aufteilung der Hausarbeit keine zentrale theoretische Rolle, da nur auf die **relativen Ressourcen der Partner Bezug genommen wird**.

Die Frage nach der Bedeutung des Geschlechts wird jedoch von den soziologischen Ansätzen, die einen **asymmetrischen Geschlechtsrollenwandel** prognostizieren, ganz anders beurteilt. Diese Theorien behaupten, dass die im Laufe der Sozialisation und Identitätsfindung erworbenen **Geschlechtsrollenbilder** und **Geschlechtsidentitäten** zentrale Mechanismen für die innerfamiliäre Arbeitsteilung darstellen (vgl. Coltrane 2000). Die normativen Geschlechtsstrukturen sind relativ dauerhaft und führen dazu, dass sich (Ehe-)Männer nicht an der Hausarbeit beteiligen und sich (Ehe-)Frauen in unserer Gesellschaft auch weiterhin für die Hausarbeit zuständig fühlen, obgleich sie im Vergleich zu ihren Partnern zunehmend besser gebildet sind, sich immer mehr an marktvermittelter Erwerbsarbeit beteiligen und höhere Einkommen erzielen. Bei den Frauen kommt es nach diesen Theorien bei zunehmender Erwerbstätigkeit also zu einer **Doppelbelastung durch Beruf und Familie**.

Eine dieser asymmetrischen Theorien ist der **Doing-Gender Ansatz**. Er hebt die soziale Konstruiertheit von Geschlecht hervor. Die Kernthese dieses Ansatzes besagt, dass die Geschlechtsidentitäten von Männern und Frauen im Alltag ständig produziert und reproduziert werden müssen. Der Alltag wird dabei zur „Bühne“, auf der Frauen und Männer durch ihr Verhalten sich selbst und signifikanten Anderen zeigen können, welchen Geschlechts sie sind bzw. welcher Geschlechterkategorie sie sich zugehörig fühlen (West und Zimmerman 1991). Die Arbeit im Haushalt erfüllt dabei eine wichtige Funktion: Das Erledigen bzw. Unterlassen bestimmter Haushaltstätigkeiten ist ein wesentlicher Bestandteil

der Produktion von Geschlechtsidentität. Wenn Frauen bestimmte Hausarbeiten verrichten (z.B. die Wäsche waschen oder bügeln), dann erbringen sie dabei nicht nur eine ökonomische Leistung für den Haushalt (ökonomischer Tausch), sondern sie **produzieren dabei gleichzeitig ihre Weiblichkeit**. Umgekehrt versuchen Männer ihre Geschlechtsidentität nicht nur durch die Erbringung „männlicher“ Tätigkeiten im Haushalt zu demonstrieren, sondern auch dadurch, dass sie sich eben **nicht an den als „weiblich“ typisierten Haushaltstätigkeiten beteiligen**. Welche Aufgaben dabei als typisch männliche bzw. weibliche Tätigkeiten betrachtet werden, ist kulturell bestimmt und abhängig von den institutionellen Strukturen einer Gesellschaft in Bezug auf das Geschlechterverhältnis (Brines 1994).

Brines (1994) hat den Doing-Gender-Ansatz durch eine **Kompensationsthese** erweitert. Hiermit kommt sie zu einer Vorhersage, die den oben diskutierten symmetrischen Ansätzen völlig widerspricht. Sie behauptet, dass die **Angleichung der Erwerbstätigkeit** und Einkommenschancen der Partner nicht zu einem Abbau, sondern sogar zu einer Verstärkung der traditionellen Arbeitsteilung in der Familie führt. Denn „Männlichkeit“ ist modernen Gesellschaften noch immer eng mit dem Bild des „Familienernährers“ und „Weiblichkeit“ mit der finanziellen Abhängigkeit vom „Versorger“ verbunden. Wenn sich durch die außerhäusliche Erwerbstätigkeit der (Ehe-)Frau das finanzielle Abhängigkeitsverhältnis der Partnerin vom Ehemann reduziert oder sogar umkehrt, dann kann dieser Mann seine Geschlechtsidentität nicht auch noch dadurch weiter in Frage stellen, indem er auch noch die „weiblichen“ Hausarbeitstätigkeiten seiner Frau erledigt (Egalisierung) oder diese sogar gänzlich übernimmt (Rollentausch). Brines erwartet deswegen ein paradoxes Muster: **In dem Maße, in dem die Ehefrauen durch ihre Erwerbstätigkeit die Ernährerrolle ihrer Ehemänner (mit) übernehmen, wird sich die Arbeitsteilung im Haushalt besonders traditionalisieren.**

Diese These scheint in der international vergleichenden empirischen Forschung eine Bestätigung zu finden. Auch Künzler und Walter kommen dass „der Widerstand der Männer in den Austauschprozessen bei zunehmender Abweichung von den traditionellen Abhängigkeitsverhältnissen zunimmt und dass der Grenznutzen zusätzlicher Einkommensbeiträge der Frauen abnimmt. Gleichzeitig heißt das aber auch: Es sind die in den Einkommensverhältnissen eher traditionellen Haushalte, in denen der Mann der Hauptverdiener ist, in denen der größte Spielraum für das Aushandeln der Verteilung der Hausarbeit besteht“ (2001: 200). Mit anderen Worten, **Männer in Alleinverdiener- oder Zuverdienerehen können es sich durch die Chance, ihre Geschlechtsidentität durch ihre Erwerbsarbeit zu demonstrieren, noch am ehesten leisten, im Haushalt mehr**

**mitzuarbeiten und „weibliche“ Hausarbeiten zu übernehmen.** Diese Interpretation steht in direktem **Gegensatz zur ökonomischen Theorie der Familie**, die für den Fall, dass der Mann der Allein- oder Hauptverdiener ist, nur eine geringe männliche Beteiligung an der Hausarbeit erwartet.

Eine weitere **asymmetrische Theorie zur Erklärung der Arbeitsteilung im Haushalt** schlagen Bielby und Bielby (1989) mit ihrem so genannten **Identitätsformationsansatz** vor. Im Mittelpunkt steht hier die Herausbildung und das Wechselspiel von Berufs- und Familienidentitäten der zusammenlebenden Männer und Frauen. Demnach wird der Prozess der Identitätsformation der Individuen sehr stark von allgemeinen gesellschaftlichen Werten und Normen und vor allem durch die tatsächlichen Aufgaben in der Alltagspraxis geprägt. Insgesamt vollzieht sich nach diesem Ansatz der Wandel der eingeschliffenen Muster von Geschlechterrollen sehr zäh, was bedeutet, dass auch die damit verbundenen arbeitsteiligen Strukturen in der Familie sich nur sehr langsam wandeln. Bielby und Bielby (1989) kommen aufgrund ihrer Analyse der modernen Gesellschaft zu der Schlussfolgerung, dass den Frauen, relativ unabhängig von ihren Humankapital- und Einkommensressourcen, auch heute noch die Verantwortung für die Hausarbeit und Kindererziehung zugeschrieben wird. Daraus folgt, dass bei den Frauen ein **Zuwachs an Berufsidentität zu Lasten ihrer Familienidentität** geht. Daher müssen sie danach streben, eine Balance zwischen diesen beiden Identitäten zu finden, was für die Frauen und Mütter meist nicht einfach ist. Denn wenn sie durch ihre Erwerbstätigkeit in Richtung einer Stärkung der Berufsidentität gehen, haben sie als Mütter ein schlechtes Gewissen; und wenn sie zu Hause bleiben und ihre Familienidentität stärken, fühlen sie sich um ihre Berufs- und Einkommenschancen betrogen. Die Männer haben dieses Problem nicht, da sie normativ nicht für Familie und Haushalt zuständig betrachtet werden. Engagement der (Ehe-)Männer im Beruf konfliktiert also nicht mit ihrer Familienidentität, sondern fördert diese sogar. Für Männer ist es aber auch umgekehrt nicht so einfach, diese „männlichen“ Geschlechternormen zu verletzen, d.h. nicht zu arbeiten und „nur“ Hausarbeit zu verrichten (Enttraditionalisierung). In diesem Fall würde man gemeinhin das Verhalten des Ehemannes nicht automatisch auf seine besonders große Familienidentität zurückführen (sogenannte „moderne Männer“), sondern vielmehr vermuten, dass er Probleme (z.B. Arbeitslosigkeit, Krankheit) oder „andere gute Gründe“ (z.B. Aus- und Weiterbildung) für seine Konzentration auf die Hausarbeit hat. Die (Ehe-)Frauen haben es hier natürlich leichter: Falls sie einen Ehemann haben, der erwerbstätig ist und sie selbst nicht erwerbstätig sind und sich um ihre Kinder sowie ihren Haushalt kümmern, würde das jedermann auf ihre besonders große Familienidentität zurückführen und verstehen. Aus der Sicht dieses Ansatzes ist demnach der **enttraditionalisierte Rollentausch das unwahrscheinlichste Ergebnis** der verbesserten Bildungs-, Erwerbs- und Karrierechancen der Frauen relativ zu ihren Partnern.

Neben diesen zentralen **ressourcenbasierten und normativen Mechanismen** der Dynamik der Arbeitsteilung in der Familie werden in der Literatur aber auch weitere Faktoren für bedeutsam gehalten. Alle vorliegenden Querschnittsstudien belegen zum Beispiel, dass die **Geburt des ersten Kindes bei vielen Paaren eine deutliche Zäsur** darstellt. In Westdeutschland nehmen nahezu alle berechtigten Mütter den Erziehungsurlaub wahr, während die Quote der Väter nur bei rd. 2 Prozent liegt. Es sind demnach vor allem die Frauen, die zugunsten der Kinderbetreuung auf Erwerbstätigkeit verzichten. Zugleich nimmt mit der Geburt eines Kindes die für Hausarbeit und Kinderbetreuung aufzuwendende Zeit erheblich zu. Dieses Mehr an Hausarbeit und Kinderbetreuung wird zum weitaus größten Teil von Müttern übernommen, während sich die Väter hier vermehrt zurückziehen. Zur näheren Bestimmung des Einflusses der Geburt von Kindern auf die Dynamik der innerfamiliären Arbeitsteilung geht Stauder (2002) in Anlehnung an Ort (1992) davon aus, dass bei der Geburt eines Kindes **ein impliziter Vertrag** zwischen dem erwerbstätig bleibenden Vater und der sich auf Hausarbeit spezialisierenden Mutter geschlossen wird. Dieser soll eine Verteilung der ehelichen Güter auf der Basis der Verhandlungsstärke vor der Traditionalisierung der Rollenteilung und insbesondere die Rückkehr der Frau ins Berufsleben sichern, sobald der Betreuungsaufwand für das Kind nachlässt. Da die Sanktionsmöglichkeiten der Frau zur Durchsetzung dieses Vertrags aber mit zunehmender Unterbrechungsdauer geringer werden und sich damit ihre Verhandlungsposition gegenüber dem Mann immer mehr verschlechtert, besteht auf Seiten des männlichen Partners ein wachsender Anreiz zum Vertragsbruch (Ort 1992; Stauder 2002).

Um solche Dynamiken erfassen zu können, ist es nicht nur erforderlich, mit Längsschnittanalysen den Prozess der Arbeitsteilung nachzuzeichnen. Empirisch geklärt werden müsse auch, ob die Verteilung der Arbeit in Familien tatsächlich auf der Basis der Verhandlungsstärke vor der Traditionalisierung der Rollenteilung erfolgt oder ob dafür nicht ganz andere Mechanismen verantwortlich sind.

In der hier vorgelegten Längsschnittanalyse wird schließlich auch die sogenannte **„Honeymoon-Hypothese“** getestet. Sie behauptet, dass die Arbeitsteilung im Haushalt mit der Dauer der Ehe zunehmend traditionaler wird. Während zu Beginn der Beziehung die (Ehe-)Männer versuchen, durch besonderes Engagement und Entgegenkommen in der Hausarbeit die Bindung zwischen den Partnern zu festigen, verflüchtigt sich dieser Impuls mit zunehmender Ehedauer. Die **Beziehung veralltäglich** sich, und es schleift sich das in der Gesellschaft dominante Muster traditionaler Arbeitsteilung gleichsam schleichend ein. In der Literatur wird dieser Sachverhalt häufig auch als Trägheitsgesetz (englisch „Inertia“)

bezeichnet. Danach folgt unser „psychisches Wesen ... einem Beharrungsvermögen“ und dort, „wo ein Wechsel ... erforderlich ist, ... (muss) diese Trägheitswirkung erst durch einen besonderen Impuls überwunden werden“ (Simmel 1890: 125). Für die Richtigkeit dieser Trägheits-Hypothese hat Künzler (1994) auf Basis von Querschnittsuntersuchungen erste Hinweise gefunden. Dieser Befund könnte sich allerdings auch aus einem Selektionsprozess ergeben: Wenn das Trennungsrisiko von Ehen mit traditioneller Arbeitsteilung geringer sein sollte als das alternativer Formen der Arbeitsteilung, dann bestünden diese Ehen vergleichsweise länger, was den größeren Anteil von Ehen mit traditionaler Arbeitsteilung bei längerer Ehedauer erklären würde (Stauder 2002). Bei dieser Frage können deswegen nur echte Längsschnittstudien zuverlässige Erkenntnisse bringen.

### **Daten, Methode und Variablen: das Bamberger Ehepaar Panel**

Zur empirischen Untersuchung der theoretischen Zusammenhänge nutzt das Autorenduo die Daten des Bamberger Ehepaar Panels (BEP). Das BEP ist eine soziologische Längsschnittstudie zur Familien- und Beziehungsentwicklung, deren Erhebungszeitraum die Jahre von 1988 bis 2002 abdeckt. Dazwischen fanden jeweils in den Jahren 1990, 1992 und 1994 Panelerhebungen statt. Zu Beginn der Studie im Jahr 1988 wurden, repräsentativ für Westdeutschland, 1.528 kinderlose Paare kurz nach dem Eintritt in die erste Ehe befragt. In 95% der Fälle konnten beide Partner mit dem gleichen Instrument und getrennt voneinander befragt werden. Somit liegen auf der Paarebene dieser Eheschließungskohorte Verlaufsdaten über die Arbeitsteilung in der Familie und die Auswirkungen der Elternschaft vor. Der verwendete Datensatz umfasst alle Paare, von denen für beide Partner ein ausgefüllter Fragebogen vorliegt. Das sind für das erste Erhebungsjahr 1456 Ehepaare, im fünften Erhebungsjahr sind es 523 Paare.

Die Studie verfolgt dabei folgende **analytische Strategie**: Die Dynamik der Arrangements ehelicher Arbeitsteilung von Ehepaaren wird als Prozess betrachtet, der von **Ereignissen in parallelen Prozessen, z.B. der Veränderungen der Erwerbs- und Einkommenschancen der Partner oder der Geburt von Kindern** abhängt. Damit operieren die Autoren mit dem Instrument der Ereignisanalyse. Theoretisch bedeutsame Ereignisse, also technisch gesprochen Veränderungen einer unabhängigen Variablen X, verändern über einen vermuteten kausalen Mechanismus die Wahrscheinlichkeit, dass sich eine abhängige Variable Y, im vorliegenden Fall die Arbeitsteilung im Haushalt zu einem späteren Zeitpunkt, verändert.

Die Arbeitsteilung im Haushalt wird mit Hilfe eines so genannten „**Task Participation Index**“ operationalisiert. Für Tätigkeiten im Haushalt wurde mit einer fünfstufigen Skala gefragt, wer die Aufgaben in der Familie übernimmt, Aus den Antworten der Frauen wurden auf die klassisch weiblichen Tätigkeiten vom Kochen bis hin zum Wäsche pflegen ein ungewichteter Summenscore gebildet, der dann in fünf ordinale Ausprägungen gruppiert wurde. Gelabelt wurden die fünf Stufen in stark traditional, traditional, partnerschaftlich, nichttraditional und stark nichttraditional.

Die Autoren gehen nun wie folgt vor: Anhand logistischer Regressionen analysieren sie die Ausgangssituationen der Ehen. Die Ergebnisse laufen dahingehend, dass sie die ökonomischen Theorien zum großen Teil widerlegen und die kulturellen Ansätze bestärken: Frauen müssen in der Regel mehr leisten, d.h. mehr Arbeitsstunden oder einen größeren Verdienst vorweisen, um zumindest auf das gleiche Verhandlungsniveau zu kommen wie die Männer.

Danach modellieren sie mit Ratenmodellen die Faktoren, die dazu beitragen, dass Männer sich stärker an der Hausarbeit beteiligen. Dazu führen sie sukzessive interessierende Variablen in das Modell ein. So zeigt sich ganz deutlich, dass die Kovariate Ehedauer einen hochsignifikanten negativen Effekt auf die Neigung der Männer hat, sich stärker an typisch weiblicher Hausarbeit zu beteiligen. Je länger also die Ehe andauert, desto mehr verfestigen sich geschlechtstypisch arbeitsteilige Strukturen im Lebensalltag, desto schwieriger wird es, Männer dazu zu bewegen, sich stärker zu beteiligen. In weiteren Modellen wird dann der Einfluss der Ressourcenvariablen der ökonomischen Theorien und der Austauschtheorien kontrolliert. **Dabei zeigt sich, dass weder das Bildungsniveau, noch die Bildungsrelation, noch die Erwerbstätigkeit, noch die Einkommensrelation einen nennenswerten Effekt auf die Veränderung der Beteiligung der Männer an der Hausarbeit haben.** Keine der von diesen Theorien als wichtig postulierten Ressourcen schlägt durch. Weiter zeigt sich ganz massiv der Effekt der Geburt des Kindes, der Übergang zur Elternschaft bremst partnerschaftliche Tendenzen ganz erheblich.

### **Hauptergebnisse im Überblick und ihre Interpretation**

Das Hauptergebnis der Studie lässt sich auf einen einfachen Nenner bringen: Die ökonomischen Handlungstheorien zur Erklärung der Dynamik arbeitsteiliger Strukturen in der Familie finden empirisch keine Bestätigung. Nach diesen Ergebnissen wird in der vorliegenden Literatur die Rolle der Ressourcen und ökonomischen Kalküle für die eheliche Arbeitsteilung **offensichtlich weit überschätzt**. Es zeigt sich, dass es vielmehr die asymmetrischen Theorien mit ihrer Rückbindung an Normen, Rollen, Identitäten und



Trägheiten sind, mit denen man die Dynamik der innerfamilialen Arbeitsteilung im Eheverlauf am besten erklären und verstehen kann.

Die Studie weise insbesondere darauf hin, dass Prozesse der Gewöhnung, der Erfahrung oder des symbolischen Austausches relevant sind, in denen kulturelle Vorgaben und Rollenmodelle eine große Bedeutung haben. Aus den Ergebnissen kann zwar auf eine Spezialisierung, d.h. auf eine Trennung der Sphären Erwerbsarbeit und Haushalt innerhalb der Ehe geschlossen werden, die sich spätestens beim Übergang zur Elternschaft massiv in den Ehen durchsetzt. Die Mechanismen, die zu dieser Form der Arbeitsteilung führen, beruhen jedoch nicht - wie z.B. von Gary Becker oder den Vertretern der ökonomischen Austauschtheorie behauptet - auf **ökonomischen Kalkülen**, sondern vielmehr auf Trägheiten im Geschlechter-Arrangement. Im Laufe ihrer Ehe gewöhnen sich die Ehepartner an bestimmte geschlechtsspezifisch typisierte Abläufe und Zuständigkeiten und **bilden Routinen zur Bewältigung des Alltags im Haushalt** aus. Diese Gewohnheiten verfestigen sich im weiteren Verlauf der Beziehung, z.B. durch symbolische Prozesse des „gender display“ (vgl. West und Zimmerman 1991), werden immer weniger hinterfragt und irgendwann als Gegebenheit akzeptiert. Das Idealbild der Geschlechtergleichheit muss dabei nicht als Referenzmodell aus den Köpfen der Ehegatten verschwinden. Es ist jedoch die **„Macht der Gewohnheit“**, die dazu führt, dass die Ehepartner zunehmend an eingeschliffenen Strukturen festhalten (ähnlich: Kaufmann 1994; Simmel 1890).

Wenn nun die ökonomischen Ressourcen einen derart geringen Effekt auf die Dynamik der ehelichen Arbeitsteilung haben, muss die Hoffnung derer gedämpft werden, die behaupten, dass höhere Ressourcen der Frauen bzw. eine Angleichung der Ressourcen der Ehepartner zu egalitäreren Arrangements führen. Welche Möglichkeiten gibt es dann, partnerschaftliche Arbeitsteilung herbeizuführen? Wie gezeigt werden konnte, hat die Bildung der Frau einen großen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit einer egalitären Rollenteilung. Die Bildungsexpansion hat somit tatsächlich dazu geführt, sich mit steigendem Bildungsniveau liberalere Geschlechtsrollenorientierungen, oder allgemeiner gesprochen, ein reflexiver Umgang mit Normen und Institutionen herausgebildet hat. Eine hohe Bildung beider Ehepartner sei somit der Nährboden für partnerschaftliche Arrangements der Arbeitsteilung. Allerdings muss diese Behauptung vor dem Hintergrund der Verlaufsanalysen ein Stück weit relativiert werden, da diese zeigten, dass dieser Bildungseffekt zu Beginn der Ehe im Verlauf des Ehealltags deutlich abgeschwächt wird. Die Untersuchung lieferte darüber hinaus nur geringe Anzeichen für eine Umkehr der klassischen Geschlechterrolle. 4% der Paare, in denen die Frau mehr Bildungsressourcen hat als der Mann, sind zum Zeitpunkt der letzten Erhebung nichttraditionell organisiert. Diese scheinen dem ökonomischen Modell à la Becker zu folgen.

Abschließend verweisen die Autoren auf die Notwendigkeit, die Ergebnisse hinsichtlich des Prozesscharakters qualitativ und quantitativ zu vertiefen, um dann die innerfamiliäre Arbeitsteilung als abhängigen Prozess quantitativ wie qualitativ abbilden und theoretisch erfassen zu können.

### **Literatur**

Becker, Gary S. (1998). *A Treatise on the Family*. Fourth Printing. Cambridge: Harvard University Press.

Bielby, William T. / Bielby, Denise (1989). Family Ties. Balancing Commitments to Work and Family in Dual Earner Households. *American Sociological Review*, 54, 4, 776-789.

Blau, Peter M. (1964). *Exchange and Power in Social Life*. New York: Wiley,

Blood, Robert O. / Wolfe, Donald M. (1960). *Husbands and Wives. The Dynamics of Married Living*. Glencoe, Ill: The Free Press.

Blossfeld, Hans-Peter / Timm, Andreas (2003). *Who Marries Whom? Educational Systems as Marriage Markets in Modern Societies*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

Kaufmann, Jean-Claude (1994). *Schmutzige Wäsche. Zur ehelichen Konstruktion von Alltag*. Konstanz: UVK.

Künzler, Jan / Walter, Wolfgang (2001). *Arbeitsteilung in Partnerschaften. Theoretische Ansätze und empirische Befunde*. In: Huinink, Johannes / Strohmeier, Klaus Peter. (Hrsg.) *Solidarität in Partnerschaft und Familie. Zum Stand familiensoziologischer Theoriebildung*. Würzburg: Ergon.

Künzler, Jan (1994). *Familiäre Arbeitsteilung. Die Beteiligung von Männern an der Hausarbeit*. Bielefeld: Kleine.

Ott, Notburga (1992). *Intrafamily Bargaining and Household Decisions*. Berlin: Springer.

Stauder, Johannes (2002). *Eheliche Arbeitsteilung und Ehestabilität: Eine Untersuchung mit den Daten der Mannheimer Scheidungsstudie 1996 unter Verwendung ereignisanalytischer Verfahren*. Würzburg: Ergon.

West, Candice / Zimmerman, Don (1991). *Doing Gender*. In: Lorber, Judith / Farrell, Susan A. (Hrsg.). *The Social Construction of Gender*. Newbury Park: Sage, 13-37.

## ***2.2. Trivialisert und marginalisiert: Familiäre Reproduktionsarbeit im Selbstkonzept beruflich erfolgreicher Frauen***

Dierks, Marianne (2005). Karriere! - Kinder, Küche? Wiesbaden, VS Verlag.

**Klappentext:** Diese retrospektive, qualitativ angelegte Studie zeigt detailliert und alltagsnah, wie und mit welchen Arrangements in Familien mit hochqualifizierten Frauen berufliche Karriere und Kinder miteinander verknüpft werden. Berücksichtigt werden dabei alle familienzyklischen Phasen von der Familienplanung bis zum Auszug der erwachsenen Kinder aus dem Elternhaus. Anhand von drei umfangreichen Fallstudien werden verschiedene Vereinbarkeitsarrangements nachgezeichnet. Für die vier familienzyklischen Hauptphasen Elternwerdung, Kleinkindalter, Schulzeit sowie Jugendalter und junge Erwachsene werden die jeweiligen zentralen **Leitthemen** und Problemstellungen bezüglich der Verrichtung **reproduktiver Alltagsarbeit** aufgezeigt.

Absicht der empirischen Arbeit ist es, **gegenstandsbezogene Erkenntnisse** bezüglich der Bedingungen familiärer Sozialisation bei mütterlicher qualifizierter Erwerbstätigkeit zu gewinnen. Der besondere „Clou“ der Arbeit besteht darin, dass dies für wesentliche Phasen der Elternschaft (familienbiographisch) getan wird. Realisiert wird dies über den „mütterlichen“ Blick auf die familiäre Reproduktionsarbeit.

### **Theoretischer Rahmen und Intention**

Ein wichtiger Bezugspunkt dieser qualitativ-rekonstruktiven Studie ist ein Referat zu den Diskussionen über die Engführungen des ökonomischen Arbeitsbegriffes, der einen großen Anteil dessen, was in privaten Lebensformen geleistet wird, ignoriert oder abwertet. Anknüpfend an die Vorschläge aus der **feministischen Debatte**, insbesondere auch an den Entwurf von **Angelika Krebs** schlägt die Autorin daher vor: „Unter ‚Arbeit‘ im umfassenden Sinne sollen neben der Erwerbsarbeit alle gesellschaftlich notwendigen Tätigkeiten sowie die reproduktiven Leistungen verstanden werden, deren Verrichtung zur Erfüllung gesellschaftlicher Normen und/oder zur subjektiven Lebensgestaltung erforderlich sind.“ (Dierks 2005: 63).

**Reproduktionsarbeit** wiederum wird anhand qualitativer Momente und auch im Dialog mit der **Theorie alltäglicher Lebensführung** definiert und anhand der Auswertungen der Zeitbudgetstudien quantitativ umrissen. Dazu legt die Autorin auch eine summative Aufzählung der Inhalte von Reproduktionsarbeit vor, schickt dieser Bestimmung allerdings die Bemerkung voraus, dass es sich dabei um eine rein analytische Sortierung handelt und die unterschiedlichen Dimensionen in der Realität gemeinsam auftreten – das ist genau das, was wir in unseren Konstanzer Arbeiten als Polyvalenz familialer Tätigkeiten umschrieben hatten. „Ausdrücklich sei darauf verwiesen, dass die aus analytischen Gründen vorgenommene Ausdifferenzierung der reproduktiven Aufgaben den Blick nicht für die ganzheitliche

Dimension der Arbeit verstellen darf. Ihr Inhalt und ihre Funktion sind weit umfassender als die Verrichtung der mit den aufgeführten Arbeitsfeldern verrichteten Alltagsarbeit. Ihr Ziel und ihre Aufgabe bestehen vielmehr darin, einen dauerhaften ökonomischen, hauswirtschaftlichen, räumlichen, emotionalen und kommunikativen (familiären) Lebenskosmos zu schaffen und zu gestalten, eine gemeinsame Alltagskultur zu prägen, die

- die physiologische Lebenserhaltung durch materielle Versorgungssicherheit sicherstellt;
- ein Zusammenleben und -wirtschaften in einem privaten und öffentlichen Lebensraum ermöglicht
- sowie die Entfaltung und Bildung des Menschen durch Betreuung, Erziehung und Bildung gewährleistet.“ (Dierks 2005: 69/70). „

Die Autorin unterscheidet vor diesem Hintergrund zwischen

- materieller Hausarbeit;
- generativer Arbeit, worunter sie die Aufgaben Familienplanung, Schwangerschaft und Geburt als Arbeit subsumiert;
- Erziehungsarbeit (hier rekapituliert sie u.a. die von Maria Rerrich 1983 entwickelten Kategorien);
- Unterstützungsarbeit, worunter alle Tätigkeiten zu verstehen seien, mit denen die außerfamiliären Aufgaben eines Familienmitgliedes gestützt werden; d.h. es sind Tätigkeiten, die aus dem außerfamiliären Bereich direkt in den reproduktiven Bereich hineingetragen werden. Als Beispiele werden angeführt Hausaufgabenhilfe, Mithilfe/indirekte Zuarbeit bei der beruflichen Tätigkeit des Partners.
- Beziehungsarbeit: Als zentraler Begriff in der so genannten Hausarbeitsdebatte wurde der Ausdruck ursprünglich dafür geprägt, um diejenigen Tätigkeiten und Aufgaben von Hausfrauen verbal zu erfassen, die durch einen starken Personenbezug oder durch persönliche Zuwendung und Fürsorge entstehen.
- Pflegearbeit.

In einem weiteren Abschnitt konstatiert sie, dass diese Teiltätigkeiten heute unter dem Druck forcierter Modernisierung stehen und nutzt als integratives Link das Konzept familiärer Gestaltungsaufgaben unter Rekurs auf Arbeiten von K. Lüscher, Gudrun Cyprian; Karin Jurczyk u.a. um eine weniger detailreiche, dafür aber systematischere Schneidung der neuen Herausforderungen zu erreichen. Bei der Verrichtung familiärer Reproduktionsarbeit sind vor allem die folgenden Gestaltungsaufgaben von Bedeutung

- Verteilung der innerfamiliären Arbeit

- Organisation des familiären Alltags
- Verwendung der familiären Zeit.

### **Methodisches Vorgehen, Samplestruktur und -auswahl**

Als Zielgruppe ihrer Arbeit hat die Autorin Mütter ausgewählt, die einen doppelten Lebensentwurf realisiert haben. Darunter versteht sie, dass diese sowohl einer qualifizierten Erwerbsarbeit nachgingen, verheiratet sind und die bereits alle Phasen der Familienentwicklung durchlaufen hatten, deren zeit der aktiven Mutterschaft also beendet war: „Die Chance der Untersuchung liegt folglich in dem distanzierten, gegebenenfalls auch relativierenden Blick, mit dem die Akteurinnen auf ihre Erlebnisse und Erfahrungen während der Phasen der aktiven Elternschaft zurückblicken können. Um diese Chancen eines distanzierten, resümierenden Blickes für beide Lebensbereiche Beruf und Familie gleichermaßen zu gewährleisten und Verzerrungen durch eine Ungleichzeitigkeit zwischen den beiden weiblichen Aufgabenkreisen eines doppelten Lebensentwurfs zu vermeiden, wurden Interviewpartnerinnen gewählt, deren aktive Phase der Erwerbsarbeit ebenfalls abgeschlossen war. D.h. die Untersuchungsgruppe besteht aus verheirateten Müttern, die während ihrer qualifizierten Erwerbstätigkeit zu irgendeinem Zeitpunkt in leitender Funktion tätig waren und zu dem Zeitpunkt der Befragung bereits aus dem Berufsleben ausgeschieden sind.“ (Dierks 2005: 111). Insgesamt hat die Autorin 16 Frauen aus den Bundesländern Baden-Württemberg, Hamburg, Hessen, Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz befragt. 12 Interviews erfüllten die gestellten Anforderungen. Sechs der zwölf Frauen sind die Haupternährerinnen der Familie, neun haben studiert, eine ohne Abschluss.

Die konkrete Ausgestaltung der Interviews folgte dem Motiv, die doppelte Lebensführung einzufangen: „Reproduktions- und Erwerbsarbeit wird eine unterschiedliche Wertigkeit beigemessen, reproduktive Arbeit wird vielfach als alltägliche Selbstverständlichkeit gemessen...Es ist folglich nicht auszuschließen, dass sich qualifizierte Frauen ganz und gar über ihre berufliche Tätigkeit verorten.“ (Dierks 2005: 114/115). Die Frage danach, ob die Befragten als Grenzgängerinnen zwischen Familie und Beruf eine doppelte Lebensführung in ihr Selbstkonzept integriert haben, sich daher im narrativen Interview auch über die geleistete Haus- und Versorgungsarbeit verorten, führte zu einer doppelten Erhebungsstrategie: Ein narrativer Teil wurde um ein leitfadengestütztes Vorgehen ergänzt. Auf der Basis von zwei Probeinterviews wurde letztlich der **Erzählimpuls** wie folgt formuliert: „Wenn Sie auf ihr bisheriges Leben zurückblicken und Sie sich zurückversetzen in die Zeit, als sie aus der

Schule gekommen sind, wie war das danach, was haben Sie erlebt und wie ist es Ihnen gegangen.“ (Dierks 2005: 115).

### **Hauptresultate**

Zur Auswertung des Datenmaterials wurde eine Typisierung durchgeführt. Kriterium war, wie die Interviewten Berufs- und Familienarbeit im Lebensverlauf miteinander verknüpfen. Bei dieser Typisierung kristallisierten sich drei Vereinbarkeitsarrangements aus, die Reproduktionsarbeit mit qualifizierter Erwerbsarbeit ermöglichen.

- Vereinbarung durch späte erste Mutterschaft
- Vereinbarung durch Erwerbsunterbrechung
- Kontinuierliche Vereinbarung von Berufs- und Reproduktionsarbeit

Als Ziel ihrer Arbeit rekapituliert die Autorin, dass es ihr um die Effekte einer qualifizierten mütterlichen Erwerbsbeteiligung auf die Verrichtung **familiärer reproduktiver Arbeiten** geht.

Als zweites Resümee, neben der unterstreicht sie das folgende Paradox: Auf der einen Seite sind die Anforderungen an die Erziehungsarbeit in den letzten Jahren enorm gestiegen und die Bedeutung gelingender Beziehungen ist mannigfach wissenschaftlich belegt worden. Zu erwarten gewesen wäre daher eine Wertschätzung und Anerkennung der kindorientierten Arbeit. Aber: „Die Studie zeigt dagegen deutlich, dass das unmittelbare private pädagogische Alltagshandeln und die konkreten kindbezogenen Alltagsarbeiten von den Akteurinnen selbst unerwähnt bleiben oder trivialisiert werden; offenbar sind diese Tätigkeiten im Bewusstsein qualifizierter Frauen entwertet und zu einer Banalität geworden. Dieses Verschweigen wiederum ist eine Wurzel für das Verschwinden reproduktiver Arbeit aus der Betrachtung der Öffentlichkeit, weil ihr damit die Möglichkeit entzogen ist, die Wahrnehmungshorizonte anderer zu erreichen. So werden deren Marginalisierung und Tabuisierung durch diejenigen mit begünstigt, die sie ausführen.“ (Dierks 2005: 396). Als Forschungsaufgabe formuliert die Autorin: Zukünftig müsse es darum gehen, die Mechanismen der Diskrepanz zwischen weiblichem Alltagshandeln einerseits und der Tabuisierung und Trivialisierung dieser Arbeit im öffentlichen Raum aufzudecken.

Drittens wiederholt sich in diesen Interviews bis auf die Feinstrukturebene die kulturelle Dominanz der Arbeitswelt: „Die Erfordernisse der Erwerbsarbeit dominieren den Lebensrhythmus sowie die zeitlichen und mentalen Belastungen. Weil die Einbeziehung der Väter in die reproduktiven Arbeiten nicht so häufig erfolgt und nur in wenigen Fällen die in der Familie notwendige Reproduktionsarbeit an ständig verfügbare Ersatzarbeiterinnen delegiert werden kann (Großmütter, Haushaltshilfen), bestimmen die Erfordernisse der

Erwerbsarbeit auch den Lebensrhythmus sowie die Gestaltungsräume beider Eltern und somit der Gesamtfamilie.“ (Dierks 2005: 398). Daher mutiere die Reproduktionsarbeit zu einer Restgröße, deren Erfordernisse nachrangig behandelt werden. Es fehle in unserer Gesellschaft an einer Kultur, geleistete Haus- und Sorgearbeit für eine **positive Selbstpräsentation** zu nutzen. Die Wortwahl der Vereinbarkeit suggeriere eine Herstellbarkeit einer Balance zweier gleichwertiger Arbeitsbereiche und überspiele die Rücksichtslosigkeit gegenüber den Bedürfnissen der Reproduktionsarbeit. „Für beruflich leitende Frauen, insbesondere jedoch für die in Spitzenpositionen ist eine parallele Realisierung der beiden Lebensorientierungen Beruf und Familie in dem Sinne, dass regelmäßig kindbezogene Alltagsarbeit und eine kontinuierliche Entwicklungsbegleitung durch sie geleistet werden, nicht möglich.“ (Dierks 2005: 398). Es sei so, als ob es für Frauen in Führungspositionen notwendig sei, die Dichotomie zwischen Berufs- und Familienwelt innerlich nachzuvollziehen. Es sei ferner so, als ob von ihnen in ihrer beruflichen Rolle erwartet wird, dass sie sich in ihrem alltagspraktischen Handeln völlig auf die Wertmaßstäbe der Erwerbsarbeit einlassen.

Die hohen zeitlichen Belastungen generieren ein Bündel individueller Strategien, um die Verschränkungen Familie und Erwerbswelt zu meistern. Neben einer Dauerüberlastung und zahlreichen Zeitkonflikten der Mütter sowie einer Übernahme familiärer Arbeit durch die Kinder ab der mittleren Kindheit sind vor allem folgende Bewältigungsstrategien feststellbar:

- Es kommt zu einer Absenkung des „Leistungsniveaus“ bei der Reproduktionsarbeit. Das Erziehungsziel „Förderung der Selbständigkeit“ des Kindes dient dabei nach Ansicht der Autorin für eine Reduzierung der elterlichen Erziehungsbegleitung in der mittleren und späten Kindheit.
- Die Zeit werde „ausoptimiert, der häusliche Alltag nehme zunehmend die Zeit- und Handlungslogiken der Erwerbsarbeit an. Die Erziehungsarbeit orientiert sich demzufolge stärker den Notwendigkeiten der kindlichen Versorgung – die emotionale und psychische Beziehungsarbeit tritt in den Hintergrund, Mutterschaft scheint daher unter den Bedingungen qualifizierter Vollerwerbstätigkeit tendenziell „entemotionalisierter“, damit aber rationaler und funktionaler gestaltet zu werden.

Was die biographische Einbettung der „Vereinbarkeit“ angeht, hebt die Autorin hervor: Jedes Arrangements ist mit spezifischen Chancen, Herausforderungen und Problemlagen verbunden. Demnach besteht der Vorteil der „**späten ersten Mutterschaft**“ darin, dass Frauen sich zunächst auf ihre berufliche Entwicklung konzentrieren könnten. Als gefährlich sieht Dierks, dass dies zur endgültigen Verabschiedung des Kinderwunsches führen könne. Das **Unterbrechungsmodell** sei das einzige, das die Bildung einer Mehrkindfamilie zulasse. Dieses Arrangement berge aber neben der massiven beruflichen Benachteiligung die Gefahr,

dass die Ehebeziehung überlastet werde. Gerade in der beruflichen Wiedereingliederungsphase ist dies offensichtlich, dann muss der ehemalige Geschlechtervertrag aufgelöst bzw. neu ausgehandelt werden. Die dritte Strategie sind die **kontinuierlichen Vereinbarer**. Bewältigt werden hier die familiär-beruflichen Anforderungen weitgehend über die Delegation der reproduktiven Arbeit an bezahlte Hausangestellte. Als Problem identifiziert Dierks (2005: 402): „Für die Qualität der Erziehungsarbeit wird diese Arbeitsverteilung spätestens mit Beendigung der kindlichen Grundschulzeit jedoch zum Problem. Während die haushälterische Versorgung der Familie weiterhin gewährleistet ist, lassen sich die notwendige Erziehungsbegleitung sowie die faktische Wahrnehmung der elterlichen Verantwortung ab der mittleren Kindheit nicht mehr ohne Weiteres an bezahlte Hausangestellte delegieren, weil diese von den Kindern nicht mehr als adäquate und ‚ebenbürtige Beziehungspartnerinnen‘ akzeptiert werden.“

### **Konsequenzen und Forderungen**

Aus ihrer Studie leitet die Autorin auch ab, dass die gesellschaftspolitischen Forderungen nach einer stärkeren Beteiligung der Männer an der Bewältigung reproduktiver Arbeit und ein Ausbau der öffentlichen Kinderbetreuung notwendig, aber nicht hinreichend sind, um die Verknüpfung beruflicher und familiärer Arbeit bei den qualifizierten Frauen zu ermöglichen. „Es braucht vielmehr deutliche Impulse, die Bedeutung und Notwendigkeit dieser Tätigkeiten für Individuum und Gesellschaft zu vermitteln. Darüber hinaus erscheinen Initiativen notwendig, die der Trivialisierung, Marginalisierung und Proletarisierung dieser Tätigkeiten entgegenwirken und die Arbeit gesellschaftlich aufwerten.“ (Dierks 2005: 409).

## **3. Eine komplexe Grammatik der Spillover-Effekte Beruf→ Familie und zurück: Die Dissertationsschrift von Melanie Kupsch**

Kupsch, Melanie (2006). Vereinbarkeit von Familie und Beruf in Europa. Auswirkungen beruflicher und familiärer Stressoren und Ressourcen in Doppelverdienerhaushalten mit jungen Kindern auf die Konfliktübertragung zwischen Familie und Beruf sowie die individuelle Symptombelastung. Hamburg: Kovacs.



## **Übersicht und Intention**

Die Autorin möchte mit ihrer Arbeit insbesondere zeigen, welche psychologischen Faktoren in der Vereinbarkeit von Familie und Beruf wichtig sind. Spezifischer geht es ihr um die Klärung des Einflusses verschiedener beruflicher und familiärer **Stressoren** sowie Ressourcen, vor allem ihre Auswirkungen auf die **Konfliktübertragung** zwischen Beruf und Familie. Darüber hinaus nimmt sie die individuellen Symptombelastungen ins Visier ihrer komplexen empirischen Auswertungen. Theoretisch orientiert sie sich dabei an den Vorstellungen des Kettenmodells von **Voydanoff** sowie am ökologischen Ansatz Bronfenbrenners. Die **Daten stammen aus dem EU-Projekt „Family Life and Professional Work – Conflict and Synergy“** (FamWork).

## **Theoriekapitel**

In diesem Kapitel nimmt Kupsch eine konzise Einordnung des Themas Vereinbarkeit von Familie und Beruf in die bisherige **psychologische Forschungslandschaft** vor. Die Autorin versucht, den Stand der Forschung rund um die Thematik der Konfliktübertragung zwischen der Berufs- und Familienrolle sowie der möglichen positiven Auswirkungen dieser Schnittstelle zusammenzufassen. Dabei wird zunächst auf die Einordnung der beiden Bereiche Beruf und Familie hinsichtlich ihrer Wichtigkeit für die Entwicklung in der gesamten Lebensspanne im Rahmen der ökologischen Systemtheorie von Bronfenbrenner eingegangen, bevor sie wichtige Konzepte und Begrifflichkeiten rund um das Thema Work-Family Balance definiert. Daran anschließend gibt sie einen Überblick über die theoretischen Modellvorstellungen. Im Anschluss daran werden empirische Forschungsergebnisse zu den bisher untersuchten Outcomes der so genannten Rollenkonfliktvariablen Work-to-Family und Family-to-Work Konflikt dargestellt. Dies wird ergänzt um die bislang nachgewiesenen Prädiktoren auf die Konfliktübertragung. Aufgrund der der Forschungsarbeit zugrunde liegenden Stichprobe, in der jeweils beide Partner eines Doppelverdienerhaushaltes befragt wurden, werden zudem die Besonderheiten der dyadischen Perspektive aus statistischer sowie inhaltlicher Sicht skizziert. Im nächsten Abschnitt wird der bisherige Forschungsstand hinsichtlich der Work-Family Balance zusammengefasst und einige Desiderata für weitere Forschungen dargestellt. Abschließend erfolgt in eine Überleitung zur empirischen Untersuchung dieser Arbeit, in der das Rahmenmodell dieser Arbeit präsentiert wird.

## **Fazit zur Begrifflichkeit der Work-Family-Analyse**

Nach ihrem Durchgang durch die entsprechende Literatur bezieht sich die Autorin auf das Modell von Frone (2003), der ein Vierfelderschema entworfen hat. Dies umschließt die beiden **Einflußrichtungen (Work-to-Family und Family-to-Work)** als auch die beiden Arten des Effektes (**Konflikt und Förderung**). Frone (2003) geht davon aus, dass eine

Balance dann vorliegt, wenn das Konfliktlevel zwischen den Rollenbereichen gering ist, hingegen das Ausmaß der Förderung hoch, unabhängig von der Einflußrichtung. Es geht also nicht nur um wenig Interferenz, sondern um Förderlichkeit:

EINFLUSSRICHTUNG	EFFEKT	
	Konflikt	Förderung
Work-to-Family	Work-to Family Konflikt	Work-to-Family Förderung
Family-to-Work	Family-to-Work Konflikt	Family-to-Work Förderung

### Modellvorstellungen über Work-Family Balance

Eingangs ihres fundierten Überblicks formuliert Kupsch, dass der größte Teil bislang vorliegender Studien post-hoc Erklärungen bieten, oftmals nur wenige Variablenkomplexe berücksichtigen – daher geht sie dann auch verstärkt auf das Modell von Voydanoff ein.

### Modellvorstellungen über die direkten Beziehungen zwischen Berufs- und Familienrolle

Die erste Familie dieser Modelle sind die nicht-kausalen Ansätze: Das **Segmentationsmodell** geht von einer Unabhängigkeit der beiden Bereiche aus. Das **Kongruenzmodell** räumt Beziehungen ein, allerdings werden diese als Scheinkorrelationen aufgefasst, die durch eine Drittvariable, wie beispielsweise eine Persönlichkeitsvariable, induziert werden. Im **Identitätsmodell** sind die beiden Rollen so miteinander verwoben, dass eine Trennung nicht möglich ist.

Im Gegensatz zu diesen nicht-kausalen Modellen geht eine zweite Gruppe davon aus, dass es einen kausalen Zusammenhang gibt. Im **Spillover-Modell** wird eine positive Beziehung angenommen, d.h. eine Veränderung in einen Bereich führt automatisch zu einer parallelen Veränderung im anderen Bereich. Nimmt beispielsweise **Unzufriedenheit im Beruf** zu, dann sollte die **Familienunzufriedenheit** auch größer werden. Dabei ist methodisch zu berücksichtigen, dass sowohl positiver Spillover als auch negativer Spillover statistisch gesehen durch eine positive Korrelation zwischen beiden Bereichen repräsentiert wird. Im **Kompensationsmodell** hingegen wird davon ausgegangen, dass jeweils im anderen Bereich Unzufriedenheiten ausgeglichen werden sollen. Im **Ressourcen-Abfluss-Modell** wird Ähnliches postuliert, allerdings mit der Spezifikation, dass der Mensch nur über endliche

Ressourcen wie Zeit, Energie und Aufmerksamkeit verfügt – nutzt man also Ressourcen im einen Bereich, so fehlen sie im anderen.

### **Fazit zu den frühen Konzeptionen: Extrem sparsam und post hoc!**

Zu den sechs früheren Modellvorstellungen kann zusammenfassend aufgeführt werden, dass sie mehrere Mängel aufweisen. Kritisch angemerkt werden muss beispielsweise die extreme **Sparsamkeit** dieser Ansätze, denn ihr Kern besteht jeweils immer aus einer einfachen Aussage: Es besteht ein positiver, negativer oder kein Zusammenhang zwischen den Mikrosystemen Familie und Beruf. Es werden keine weiteren Differenzierungen vorgenommen, so dass im Prinzip **eine einfache bivariate Korrelation** als Nachweis einer solchen Vermutung ausreichen würde. Zudem wurden die oben beschriebenen Modelle zumeist als **Post-Hoc Erklärungen** für gefunden Ergebnisse herangezogen. Generell besitzt bisher keines der frühen Konzeptionen einen Anspruch auf alleinige oder weit reichende Gültigkeit. Jede konnte einzeln für sich genommen in diversen empirischen Arbeiten bestätigt werden. Frone (2003) vermutet, dass wahrscheinlich mehrere der präsentierten Modelle **simultan nebeneinander existieren**, so dass ein einzelnes dieser Modelle keinen hohen Erklärungswert besitzt.

Die Nützlichkeit dieser Theorien ist aufgrund ihrer geringen Fähigkeit zur Erklärung und Vorhersage von Verhalten sehr eingeschränkt. So konnte nachgewiesen werden, dass innerhalb eines Individuums sowohl Spillover- als auch Kompensationseffekte beobachtbar waren. Zudem wird bemängelt, dass gerade das Spillover- und das Kompensationsmodell über einen zu eingeschränkten Fokus verfügen, denn in beiden werden hauptsächlich emotionale Inhalte, die sich zwischen Beruf und Familie abspielen, thematisiert.

Um ein **neues integratives Modell** zu generieren, müssen die zuvor genannten Verbindungen mitbeachtet werden und vor allem muss das neue Modell a priori formuliert werden, um einer empirischen Überprüfung standhalten zu können. Seit wenigen Jahren gibt es vermehrte Bemühungen, diesem Ziel eines integrativen und überprüfbar Modells nachzukommen.

### **Konzeptuelles Rahmenmodell nach Voydanoff**

Das im Folgenden erläuterte Modell von Voydanoff (2002) lässt sich wie folgt darstellen: Als Ausgangssituation dient die **Schnittstelle zwischen Beruf und Familie**, welche anhand von Beschreibungen der Charakteristiken beider Bereiche konkretisiert wird. Über diverse **vermittelnde Variablen und Prozesse** (Mediatoren) werden schlussendlich Effekte auf die

berufs-, familien- und individuumsbezogenen Outcomes erwartet. Die vermittelnden und moderierenden Variablen beeinflussen **in sequentieller** Weise sich untereinander, die Outcomes und in Rückkopplungsschleifen die Anfangscharakteristika. Bei diesen zwischengeschalteten Konstrukten und Prozessen handelt es sich unter anderen um die folgenden:

**Moderator: Soziale Kategorien, Coping Ressourcen**

Mediator: Rollenkonflikte, Rollenbalance sowie Rollenförderung  
Mediator: Rollenbelastung oder Rollenerleichterung

Mediator/Moderator: Adaptive Strategien in der Vereinbarkeit von Familie und Beruf

Mediator: Passung zwischen Beruf und Familie

Letztlich stehen die die Outcomes in Beruf, Familie und Individuen im Fokus. Voydanoff greift bei ihrer integrativen Konzeption auf die ökologische Systemtheorie, die Rollenbelastungs- und Entlastungstheorie, die Geschlechtsrollentheorie, die Austausch- sowie Stresstheorie zurück.

**Ausgangspunkt: Work-Family Schnittstelle**

Ausgangspunkt des Ansatzes von Voydanoff (2002), basierend auf der ökologischen Systemtheorie nach Bronfenbrenner, sind die Merkmale der beruflichen wie der familiären Situation. Darunter fallen unter anderem Aspekte wie Arbeitsplatzstruktur, Arbeitsorganisation oder Berufsrollenqualität sowie auf Familienseite die familiären Normen und Erwartungen, die dort erfahrene soziale Unterstützung oder die familiäre Organisation. Diese Konstrukte der Schnittstelle Beruf-Familie stehen über mehrere **vermittelnde Variablen** in Beziehung zu Outcomes auf den unterschiedlichen Ebenen Beruf (z.B. Arbeitszufriedenheit, Fehlzeiten, Jobwechsel), Familie (z.B. Ehezufriedenheit, Entwicklung des Kindes, Familienzusammenhalt) und Individuum (psychologisches und physiologisches Wohlbefinden).

Der Zusammenhang zwischen den beiden Bereichen Beruf und Familie und den Outcomes kann wie bereits an früherer Stelle erwähnt von additiver, medierender oder moderierender Art sein. In empirischen Untersuchungen zum *additiven* Effekt der beiden Rollen Beruf und Familie auf Outcomes konnten sowohl Nachweise für die Rollenbelastungs- als auch die -entlastungstheorie aufgezeigt werden. Erstere geht davon aus, dass eine Anhäufung von Rollen zu vermehrten Rollenerwartungen und -verpflichtungen führt, so dass ein Rollenkonflikt und damit verbundener Stress wahrscheinlicher ist (Work-to-Family und Family-to-

Work Konflikt), während letztere vom Gegenteil ausgeht: Das Ausführen mehrerer Rollen führt zu vermehrten positiven Konsequenzen wie Belohnungen und Privilegien, so dass der Netto-Effekt aus den Gewinnen und den vermehrten Belastungen dennoch positiver Art ist (berufsbedingte Familienförderung und familienbedingte Berufsförderung). Es konnte für beide Annahmen empirische Unterstützung gefunden werden, so dass keine Klarheit herrscht, ob das parallele Ausführen mehrerer Rollen in der additiven Betrachtungsweise mehr positive oder negative Konsequenzen nach sich zieht.

Die Schnittstelle Beruf und Familie kann über die additiven Effekte hinaus durch mediierende oder moderierende Einflüsse die Outcomes determinieren. Auf diese Wirkmechanismen bzw. zusätzlichen Einflussvariablen wird im nachfolgenden genauer eingegangen.

### **Moderator: Soziale Kategorien - Geschlecht**

Einer der am **meisten untersuchten Moderatoren in der Work-Family Balance Forschung ist das Geschlecht**, neben anderen sozialen Kategorien wie Rasse/ethnische Zugehörigkeit, sozialer Status, Alter oder Berufstätigkeit. Bei der Untersuchung der Rolle des Geschlechts existieren hauptsächlich zwei theoretische Modelle, die im Folgenden kurz erläutert werden. Generell sei anzumerken, dass nicht in allen Studien konsistent Geschlechtsunterschiede in der berichteten Höhe von Rollenkonflikten oder Symptombelastung gefunden werden und somit die **genauen Auftretensbedingungen** eines solchen Unterschiedes noch nicht ausreichend beleuchtet sind.

### **Die soziale Rollentheorie**

Hier gibt es zwei Unterformen: eine eher restriktivere und eine allgemeinere. Die restriktive soziale Rollentheorie postuliert, dass aufgrund der Geschlechtsunterschiede in den Rollenverpflichtungen das Geschlecht den Einfluss der Rolleninvolviertheit auf die psychologische Belastung moderiert. Dabei wird jedem Geschlecht bereits eine bestimmte Rolle zugewiesen: Familienrollen (Ehepartner, Elternteil oder Fürsorger sein) sind vielmehr verpflichtend und wichtig für Frauen, daher sollten diese Rollen mehr mit Symptombelastung für Frauen verbunden sein als für Männer. Umgekehrtes gilt für die Berufsrollen. Demnach sollten **Frauen mehr Family-to-Work** Konflikt erfahren, Männer mehr Work-to-Family Konflikt. Eine ähnliche Hypothese, aber allgemeiner formuliert, setzt einen Schritt früher ein und sieht folgendes vor: Jedes Individuum ist sozialisiert worden, so dass entweder familien- oder berufsbezogene Rollen/Selbstbilder höher gewertet werden. Im Gegensatz zu der vorangegangenen restriktiven Annahme ist hier aber noch nicht determiniert, dass für Frauen unweigerlich die Familienrolle den Schwerpunkt bildet und bei Männern die Berufsrolle die

wichtigste ist. Diese **Zuordnung ist abhängig von der Sozialisation des Individuums**, die beträchtlich vom Makrosystem (Wertvorstellungen in der jeweiligen Kultur, traditionelle Rollensozialisation) bzw. dem Mikrosystem (sozialisierende Systeme wie Herkunftsfamilie, Schule, Peers) beeinflusst wird. Geschlecht wird in diesem Modell als Moderator postuliert, allerdings ist die **Wirkrichtung abhängig von der Sozialisation** der Individuen. Die Rolle, die für das eigene Selbstbild am wichtigsten ist, verursacht - wenn in ihr eine Belastung erlebt wird - mehr negative Konsequenzen

### **Soziokulturelle Erwartungstheorie**

Ein anderes Modell, welches ebenfalls einen moderierenden Effekt des Faktors Geschlecht annimmt, kommt im Vergleich zur sozialen Rollentheorie zu genau entgegengesetzten Voraussagen hinsichtlich der Ausprägung der Rollenkonflikte. In diesem Modell liegt der Fokus auf der **Zeit, die im „opposite sex domain“** (dem Bereich, der nicht zur eigenen geschlechtstypischen Rolle gehört) verbracht wird. Das steht im Gegensatz zum ersten Modell, in dem es um die **Involviertheit** im geschlechtseigenen Bereich ging. Eine von beiden Modellen geteilte Annahme besteht darin, dass traditionelle Geschlechtsrollen unterschiedliche Schwerpunkte für Frauen und Männer vorsehen. Dabei befassen sich Frauen typischerweise mit Familienarbeit und Männer mit dem Beruf. Die soziokulturelle Erwartungstheorie geht nun davon aus, dass nur die **erhöhte Stundenanzahl im bereichsfremden Gebiet** (für die Frau ist das der Beruf, für den Mann die Familienarbeit) zur erhöhten Konfliktbelastung führen sollte. Bei gleicher Stundenanzahl der Berufsarbeit von Mann und Frau (männliche Domäne) sollte der berichtete Work-to-Family Konflikt bei Frauen größer sein als bei Männern, da der Beruf für die Frauen die „opposite sex domain“ darstellt. Analog dazu sollte bei konstanter Stundenanzahl der Familienarbeit von Mann und Frau Family-to-Work Konflikt bei Männern höher ausgeprägt sein als bei Frauen. Die soziokulturelle Erwartungstheorie konnte in dieser Form nicht bestätigt werden (Frone, 2003).

Dies könnte unter anderem in der restriktiven Annahme der Rollenverteilung liegen: In heutigen modernen und industrialisierten westlichen Gesellschaften ist es keinesfalls mehr selbstverständlich anzunehmen, dass sich Frauen tatsächlich vornehmlich mit der Familienrolle identifizieren. Diese Grundannahme des Modells muss kritisch hinterfragt und an kulturelle Gegebenheiten angepasst werden.

### **Verbindungsmechanismen: Vier postulierte Mediatorvariablen**

Ein Großteil der Forschung hat sich mit den **direkten Auswirkungen der Schnittstelle** Beruf-Familie auf individueller, familiärer oder beruflicher Ebene beschäftigt. Dabei wurde den **Mechanismen**, die für die gefundenen Effekte verantwortlich sein könnten, wenig

Beachtung geschenkt. In der Rolle der Verbindungsmechanismen befinden sich nach Voydanoff folgende Konstrukte: Rollenkonflikte/-förderung/-balance zwischen Berufs- und Familienrolle, dadurch entstandene Rollenbelastungen/-erleichterungen, adaptive Strategien und letztendlich das Maß der Passung zwischen Beruf und Familie. Diese vier Prozesse werden im Folgenden in Anlehnung an Voydanoff (2002) dargestellt.

### **Rollenkonflikte, Rollenbalance und Rollenförderung**

Der erste Mediator basiert auf dem theoretischen Ansatz der Rollenbelastung bzw. -entlastung. Dieser beschäftigt sich mit den Effekten des simultanen Ausübens mehrerer Rollen. So kann die Ausübung der Berufs- und Familienrolle (Schnittstelle Beruf-Familie) entweder zu **Rollenkonflikten** (Work-to-Family/Family-to-Work Konflikt), zu Rollenbalance oder zu **Rollenförderung** (Work-to-Family/Family-to-Work Förderung) führen. Das Konstrukt **Rollenbalance** stammt aus der Austauschtheorie. Balance liegt genau dann vor, wenn eine positive Beziehung zwischen Beruf und Familie derart besteht, dass eine Balance empfunden wird zwischen den Verpflichtungen und der Zufriedenheit mit der Wechselbeziehung der beiden Rollen. Ein Gefühl der Fairness mit dem Ergebnis dieser Austauschbeziehung ist dominierend (Voydanoff, 2002). Diese drei Konstrukte werden als Mediatorvariablen angesehen: Es wird vermutet, dass sie ausgehend von den Berufs- und Familienmerkmalen einen Effekt auf die Outcomes vermitteln (allerdings nicht auf direktem Wege, da im Modell weitere zwischengeschaltete Variablen zu den Outcomes existieren).

Aus zwei Gründen geht Kupsch im Weiteren hauptsächlich auf Effekte der **Rollenkonfliktvariablen** ein: Zum einen stehen genau diese Variablen im empirischen Teil dieser Arbeit im Vordergrund und zum anderen liegen weder für die Rollenförderung noch für die Rollenbalance Befunde zu Mediatoranalysen vor.

### **Mediierende Effekte von Work-to-Family und Family-to-Work Konflikt:**

Viele Autoren, die sich ausschließlich entweder mit Bedingungen oder mit Konsequenzen von Work-to-Family respektive Family-to-Work Konflikt beschäftigt haben, erwähnten in ihren Vorschlägen zu weiteren Forschungsarbeiten, dass die Rollenkonfliktvariablen vermutlich als Mediator Effekte vermitteln ausgehend von bereichsinternen Stressoren/Ressourcen auf die Konsequenzen im anderen Rollenbereich. Es gibt bisher nicht viele Studien, die diese Mediatorhypothese explizit untersucht haben. In diesen konnten jedoch für die meisten Prädiktoren aus dem Bereich Beruf und Familie und die Outcomes auf beruflicher, familiärer und individueller Ebene Mediatoreffekte der beiden Konstrukte Work-to-Family und Family-to-Work Konflikt nachgewiesen werden. Bei diesen Mediatoreffekten handelte es sich stets um partielle Mediatoren (Voydanoff, 2002).

Im Rahmen des zweiten Verbindungsmechanismus werden nach Voydanoff neben den oben genannten Rollenkonfliktvariablen die Rollenbelastung („role strain“) bzw. Rollenerleichterung („role ease“) genannt. Diese können als **affektive Konsequenz** auf das Ausmaß des empfundenen Konflikt-, Balance- bzw. Förderungs-Levels aufgefasst werden. Demnach führt beispielsweise das Überwiegen von Rollenkonflikten zu einem Gefühl der Rollenbelastung, während beim Vorliegen von Förderung Rollenerleichterung eine wahrscheinliche Folge ist (Marks & MacDermid, 1996; Voydanoff, 2002). Nur wenige Studien untersuchten Rollenbelastung als Mediator zwischen den Rollencharakteristiken und den Outcomes, da die beiden Konstrukte Rollenkonflikt und Rollenbelastung oft synonym verwendet werden (Voydanoff, 2002). Grandey und Cropanzano (1998) berichteten, dass die von Frauen angegebene Rollenbelastung von Beruf auf Familie einen partiellen Mediatoreffekt besaß auf die Beziehung zwischen Work-to-Family bzw. Family-to-Work Konflikt und Lebensstress sowie schlechter körperlicher Gesundheit. Es gibt keine Studie, die die positive Gegenkomponente Rollenerleichterung als Mediator untersucht hat.

### **Adaptive Strategien**

Für die Variablengruppe der adaptiven Strategien nimmt Voydanoff ebenfalls einen **Mediatoreffekt** an, und zwar zwischen den affektiven Komponenten Rollenbelastung/Rollenerleichterung und der Passung zwischen Beruf und Familie. Unter der Perspektive der Stresstheorie (Lazarus & Folkman, 1984) werden unter **adaptiven Strategien für den Bereich Beruf-Familie Bewältigungsmechanismen** verstanden, die sowohl auf individueller als auch familiärer Ebene eingesetzt werden (Hill, Märtinson & Ferris, 2004). Es handelt sich um Strategien, die genutzt werden, um ein gemeinsames Nebeneinander von Familien- und Berufsrollen zu ermöglichen und mit Rollenkonflikten umzugehen. Beispiele sind **gegenseitige Anerkennung der Leistungen im Berufs- und Familienbereich, effektives Konflikt- und Zeitmanagement, Grenzen zwischen den Rollen setzen** (physikalischer und psychologischer Art), etc. (Voydanoff, 2002).

Generell können die adaptiven Strategien nach Voydanoff (2002) in drei Typen zusammengefasst werden: (a) Veränderungen in den Berufs- oder Familienrollen, (b) Partnerschaftliche Unterstützung oder (c) Einführung **familienfreundlicher Maßnahmen** in Unternehmen. Unter der Bezeichnung adaptive Strategien im Familien-Berufsbereich wurden kaum Studien durchgeführt, wohl aber gab es einzelne Untersuchungen zu speziellen inhaltlichen Strategien, wie beispielsweise der sozialen Unterstützung. Sie ist als Stress-Präventionsmaßnahme ausdrücklich dokumentiert, und deren positive Auswirkungen auf den allgemeinen Gesundheitszustand sind weit bekannt. Auf der beruflichen Seite wurden die



positiven Effekte von veränderten Arbeits- und Organisationsbedingungen als eine andere Art adaptiver Strategie belegt Hill et al., 2004).

Es gibt keine Studien, in denen ein **Mediatoreffekt der adaptiven Strategien auf die Beziehung der Rollencharakteristiken und der Outcomes** untersucht wurde. Es liegen lediglich solche vor, die einen Mediatorrest einzelner Strategien für die Beziehung Rollenkonflikt und Outcomes exploriert haben. So konnte beispielsweise ein **schwacher positiver Effekt** von emotions- und problemfokussiertem Coping auf die Verbindung Work-to-Family/Family-to-Work Konflikt und Job- bzw. Familienzufriedenheit nachgewiesen werden (Aryee et al., 1999). Die Rolle der **adaptiven Strategien als Mediator muss empirisch weiter untermauert werden.**

### **Passung zwischen Beruf und Familie**

Beim letzten Verbindungsmechanismus im Sinne eines Mediators handelt es sich um die so genannte Passung zwischen Beruf und Familie („Work-Family Fit“), worunter folgende Fähigkeit des arbeitenden Individuums verstanden wird: „[...] to realize their work/family strategies given the existing distal conditions and the workers' characteristics“ (Barnett, 1998, S. 163). Individuen **schätzen den Grad der Passung ein, indem sie die verschiedenen Komponenten ihrer Gesamtstrategie in der Vereinbarkeit von Beruf und Familie** betrachten und gewichten. Operationalisiert werden kann dies beispielsweise anhand der Frage, ob die derzeitigen **Arbeitsstunden** der Zielperson und ihres Partners den eigenen Bedürfnissen als berufstätige Person und denen der anderen Familienmitglieder entsprechen.

Nach Voydanoff (2002) gibt es in diesem Bereich noch keine Studien, die einen möglichen Mediatoreffekt der Dimension Passung zwischen Beruf und Familie explorieren.

### **Fazit zu Voydanoffs Rahmenmodell**

In der kurzen Darstellung des konzeptuellen Rahmenmodells von Voydanoff und deren Verknüpfung zu bisherigen empirischen Befunden wurde deutlich, dass ihr Modell im Gegensatz zur bisherigen Forschung **keine singulären Hypothesen** postuliert, sondern **eine Sequenz aufeinander folgender Mediatoren**. Es wurden zum jetzigen Zeitpunkt allerdings noch nicht alle möglichen Einzeleffekte untersucht, geschweige denn eine Sequenz solcher. Von den bisher empirisch überprüften Mediatoreffekten, findet sich der am häufigsten replizierte Befund für den Work-to-Family Konflikt: Dieser wurde einige Male als Mediator nachgewiesen für die Beziehung zwischen der Schnittstelle Beruf-Familie und diversen Outcomes. Voydanoff selbst räumt ein, dass ihr Modell einer weiteren Ausformulierung

benötigt, um operationalisierbar und empirisch überprüfbar zu werden. Zudem erfordert es ein **längsschnittliches Versuchsdesign** zum Nachweis von kausalen Beziehungen.

Ein wesentlicher Vorteil des Rahmenmodells besteht in der **Verkettung unterschiedlicher Systeme auf verschiedenen Ebenen nach Bronfenbrenner**. Auf diese Weise kann in nachfolgenden Überlegungen einbezogen werden, dass das **Mesosystem Beruf-Familie** nicht isoliert zu betrachten ist, sondern im Gesamtzusammenhang des umgebenden sozialen Kontextes. Nach der ökologischen Systemtheorie werden Mikro- und Mesosysteme von den Makrosystemen beeinflusst, in denen sie eingebettet sind. Diese Makrosysteme beinhalten Wertevorstellungen, soziale und ökonomische Ressourcen, und vieles mehr. Solche Dimensionen können in Analysen zum Zusammenhang zwischen Beruf und Familie durch das Beachten kontextueller Variablen wie Arbeitslosigkeitsraten, Frauenerwerbsanteil, etc. einen deutlichen Zugewinn an Varianzaufklärung der Work-Family Balance bringen. Eine erste Andeutung des wichtigen Einbezugs der Makroebene ergab sich bereits in der Erläuterung der sozialen Rollentheorie.

#### **S.56 ff.**

#### **Modell der Rollengrenzen und -übergänge**

Parallel zur Weiterentwicklung solcher integrativen Modelle der Interrollenkonflikte, die sich hauptsächlich mit Einflussfaktoren auf und Konsequenzen von Rollenkonfliktvariablen beschäftigen (Barnett, 1998; Edwards & Rothbard, 2000; Greenhaus & Beutell, 1985), entwickelte sich ein weiterer Forschungsbereich, der den eigentlichen Rollenübergang zwischen Beruf und Familie thematisiert.

Dabei wird unter **Rollenübergang** die psychologische (und wo relevant die physikalische) Bewegung zwischen Rollen verstanden, die den Austritt aus der einen Rolle („exit role“) und das erneute Engagement in der anderen Rolle („role entry“) umfasst. Dazu bedarf es des **täglichen Überquerens von Rollengrenzen**. *Rollengrenzen* sind **soziale Konstrukte von Individuen**, die sie gebildet haben, um Lebensbereiche abzugrenzen. Flexibilität und Permeabilität der Rollengrenzen sind im Ansatz der Theorie der Rollengrenzen („boundary theory“) die entscheidenden Determinanten in der Erklärung und Vorhersage von Work-Family Balance (Ashforth et al., 2000).

Die Theorie der Rollengrenzen von Beruf und Familie **fokussiert auf die Interaktionen zwischen den Grenzgängern und ihrem Berufs- bzw. Familienleben mit dem Ziel**, Vorhersagen über das Auftreten von Konflikten und das Erreichen von Balance zu treffen.

Dabei sollen zum einen die Komplexität der beruflichen wie familiären Situation miteinbezogen werden, und zum anderen individuelle Charakteristika der betroffenen Personen (Ashforth et al., 2000; Campbell Clark, 2000; Frone, 2003).

Die zentrale **Prämisse der Theorie der Rollengrenzen** besteht darin, dass Beruf und Familie (nach Einsetzen der Industriellen Revolution) verschiedene Bereiche oder Sphären konstituieren, die sich gegenseitig beeinflussen. Beide unterscheiden sich in ihren Zielsetzungen und ihren Kulturen, es handelt sich folglich um verschiedene Settings oder in den Worten von Bronfenbrenner: Es liegen unterschiedliche Mikrosysteme vor. Wie verschieden diese sind, kann von Fall zu Fall variieren und teilweise vom Individuum beeinflusst werden. Unter Work-Family Balance wird Zufriedenheit und gutes Funktionieren zu Hause und im Beruf - mit einem Minimum an Rollenkonflikt - verstanden (Campbell Clark, 2000).

Generell lassen sich die Beziehungen zwischen zwei Rollen anhand der Charakteristiken ihrer Rollengrenzen beschreiben. Rollengrenzen werden hier nicht objektiv anhand der räumlichen oder zeitlichen Trennung von Rollen verstanden, sondern anhand eines subjektiveren Maßes definiert: Im Vordergrund stehen so genannte psychologische Grenzen. Dabei handelt es sich um Regeln, die das Individuum selbst aufstellt, und die klarstellen, wann Emotionen, Denk- oder Verhaltensmuster für einen Rollenbereich angemessen sind, für einen anderen aber nicht (Campbell Clark, 2000). Es gibt unter anderem zwei wichtige Charakteristiken von Rollengrenzen: Flexibilität und Permeabilität. Unter der **Flexibilität einer Rolle** wird verstanden, inwieweit eine Rolle in unterschiedlichen Settings und zu verschiedenen Zeiten ausgeführt werden kann. Wenn einem Individuum beispielsweise völlig freigestellt ist zu arbeiten, wann es will dann ist der zeitliche Aspekt der Rollengrenze zwischen Beruf und Familie sehr flexibel. Wenn der Ort der Arbeit frei wählbar ist, dann ist die physikalische Grenze flexibel. Die **Permeabilität einer Rolle** repräsentiert das Ausmaß, in dem Elemente der einen Rolle in die andere eindringen können. Der Arbeitsplatz kann zum Beispiel räumlich abgegrenzt sein durch das eigene Büro mit seinen Wänden und der Tür. Dennoch kann die Rollengrenze zur Familienrolle sehr durchlässig sein, wenn etwa die Familienmitglieder gewohnt sind, häufig diesen Raum zu betreten und mit der Person sprechen, die eigentlich ihrer beruflichen Arbeit nachgeht. Ist der Arbeitsplatz derart gestaltet, dass der Arbeitnehmer persönliche Telefonate führen oder Besuche empfangen kann, so spricht man von einer hoch permeablen Rollengrenze. Wenn **Permeabilität und Flexibilität** bei den Rollengrenzen beobachtbar sind, so spricht man von „**blending**“, dem Verwaschen der Grenze. Es gibt ein Grenzgebiet zwischen zwei Rollen, welches weder eindeutig der einen noch der anderen Rolle zugeschrieben werden kann. **Dies liegt in Extremform in**

## **familieneigenen Betrieben vor. Die drei Merkmale Permeabilität, Flexibilität und Blending zusammengenommen determinieren die Stärke der Grenze.**

Der **Kontrast von Rollen** beschreibt den Grad, in welchem sich zwei Rollenidentitäten in Bezug auf die wesentlichen definierenden Elemente unterscheiden. Unter **Rollenidentität** versteht man die Assoziationen einer Rolle mit spezifischen Zielen, Werten, Überzeugungen, Normen, Interaktionsstilen oder Zeithorizonten. Der Kontrast zwischen einem Rollenpaar beschreibt die Anzahl der Merkmale einer Rolle, die zwischen deren Rollenidentitäten differiert. Greenhaus and Beutell (1985) nennen das Beispiel eines Managers, der im Beruf selbstsicher, streng, etc. auftreten muss, in der Familie aber warmherzig, emotional und verletzlich agieren soll. Je **größer der Kontrast zwischen den Rollenidentitäten, desto schwieriger gestaltet sich der Rollenübergang.**

Basierend auf den Charakteristiken der Rollengrenzen (Flexibilität und Permeabilität) und der Rollenidentität (Kontrast) kann jedes Rollenpaar auf einem Kontinuum von hoher Segmentierung bis hohe Integration angesiedelt werden (Ashforth et al., 2000; Campbell Clark, 2000; Frone, 2003). Zwei Rollen weisen dann eine hohe **Segmentierung** auf, wenn sie einen hohen Kontrast besitzen und zusätzlich in Bezug auf die Rollengrenzen inflexibel und undurchlässig sind. Demgegenüber handelt es sich um hoch **integrative** Rollen, wenn die Rollenidentitäten einen niedrigen Rollenkontrast aufweisen und zudem über flexible und durchlässige Grenzen verfügen.

Ein hoher Grad an Segmentation zwischen zwei Rollen kann **Vor- und Nachteile hinsichtlich der Work-Family Balance** besitzen. Eine hohe Segmentation kann sich in dreierlei Hinsicht positiv auf die Balance auswirken: Sie markiert zum einen eine klare Trennung zwischen den Rollen (aufgrund der unterschiedlichen Rollenidentitäten existieren spezielle Settings und Zeiträume) und damit kommt es im Weiteren kaum zu Ablenkung zwischen den Rollen (aufgrund der geringen Permeabilität). Der dritte Vorteil entsteht durch den hohen Kontrast, denn dadurch fällt eine psychologische Aufspaltung der Rollen leichter. Der Nachteil besteht in einer Erschwerung des Übergangs zwischen den Rollen, da dies jedes Mal eine große Umstellung, vor allem auf psychologischer Ebene, bedeutet. Genau das entgegen gesetzte Bild zeigt sich für die Integration: Nachteil hier ist die unklare Grenzziehung zwischen den Rollen, so dass manchmal nicht klar ist, wo die eine Rolle anfängt und die andere aufhört. Als Folge können leichter Ablenkungen und Störungen zwischen den Rollen auftreten. Demgegenüber ist bei hoher Integration der Übergang zwischen den beiden Rollen vereinfacht (Ashforth et al., 2000; Frone, 2003).

Der einzige Aspekt, der immer wieder auf die Rollengrenzen und Rollenübertragungstheorie zurückgeführt und mit dieser begründet wird, ist der der unterschiedlichen relativen Häufigkeit von Work-to-Family Konflikt zu Family-to-Work Konflikt. Dass Family-to-Work Konflikt wesentlich seltener berichtet wird als Work-to-Family Konflikt, wird auf die **unterschiedliche Permeabilität der beiden Rollen zurückgeführt**: Man lässt schneller einen Einfluss vom Berufsleben auf das Familienleben zu als umgekehrt, da das Familienleben als privater gilt und somit kaum nach außen, also auch nicht in den Berufsbereich, getragen wird. Es wird von einer **asymmetrischen Permeabilität** der Grenzen von Beruf und Familie gesprochen, wobei die Familiengrenzen im Allgemeinen als durchlässiger betrachtet werden als die Berufsgrenzen. Damit kann die **Berufsrolle leichter in das Familienleben eindringen** als umgekehrt. Aus diesem Grund lässt sich ein höheres Niveau an Work-to-Family Konflikt im Gegensatz zu Family-to-Work Konflikt erklären (Eagle et al., 1997; Frone, 2003; Kinnunen et al., 2003). Bezüglich der Permeabilität der Rollengrenzen wurden keine Geschlechtsunterschiede festgestellt (Eagle et al., 1997).

### **Fazit und Ausblick zur Theorie der Rollengrenzen und -übergänge**

Mit Hilfe der Modellvorstellungen zu den Rollengrenzen und -übergängen werden Bedingungen postuliert, unter denen eine Balance zwischen verschiedenen Rollen maximal bzw. minimal erreicht wird. Der große Vorteil gegenüber bisherigen Theorien ist der, dass in diesem Falle konkrete Vorhersagen formuliert werden können und das Modell damit theoretisch überprüfbar ist. Dennoch wurden Modellvorhersagen dieses Ansatzes bisher selten empirisch überprüft (Ashforth et al., 2000; Frone, 2003).

Eine interessante Erweiterung des Modells ist der Einbezug weiterer Einflussfaktoren, die nicht direkt aus den Rollenbereichen stammen: Die Konstrukte Segmentation und Integration. Ashforth et al. (2000) geben drei Faktoren an, durch die Rollengrenzen und -übergänge vermutlich beeinflusst werden: Die Höhe der Identifizierung des Individuums mit seiner Rolle, die situationale Stärke und die Kultur, in der man lebt. Es wird kurz auf den letzten Faktor eingegangen. Nach Hofstede (1984) gibt es vier Dimensionen anhand derer sich Kulturen unterscheiden in Bezug auf ihre Präferenzen bestimmter Zustände gegenüber anderen: (1) Kollektivismus versus Individualismus, (2) Feminismus versus Maskulinität, (3) Unsicherheit-Vermeidung und (4) Machtdistanz. Anhand dieser vier Dimensionen soll erklärt werden, wie die Kultur die Segmentation bzw. Integration von Rollen beeinflusst. Folgende Vermutungen wurden formuliert:

- Kollektivistische Kulturen weisen zwischen ihren Rollen vermutlich ein höheres Maß an Integration auf als individualistische Kulturen.

- Feminine Kulturen reduzieren die stereotypen Geschlechtsrollen und favorisieren daher eine höhere Integration der Berufs- und Familienrolle.
- Unsicherheits-Vermeidung bezieht sich auf die Betonung von Regeln und Ritualen. Kulturen mit niedrigen Ausprägungen betonen Regeln weniger und integrieren ihre Rollen daher mit hoher Wahrscheinlichkeit mehr.
- Die Dimension Machtdistanz macht Aussagen darüber, inwieweit in einer Kultur akzeptiert wird, dass Ungleichheit zwischen Menschen mit Macht und solchen ohne besteht. Kulturen mit niedriger Akzeptanz dieser Ungleichheit (z.B Finnland) sind vermutlich auf einer höheren Integrationsebene aufzufinden.

Die Berücksichtigung dieser Thesen entspricht im Bronfenbrenner-Modell der Makroebene.

### **Resümee zu Outcomes und Prädiktoren**

Bei der Untersuchung der Effekte von Work-to-Family und Family-to-Work Konflikten standen bisher rollenbezogene Auswirkungen und Wohlbefinden bzw. Symptombelastung im Vordergrund des Interesses. Die Untersuchung der Prädiktoren konzentrierte sich auf zeitliches und psychologisches Engagement sowie rollenbezogene Stressoren und Ressourcen, wobei gerade letztere nach Ansicht der Autorin weiter ausdifferenziert werden müssen. Unter den dispositionalen, also auf die Persönlichkeit bezogenen Faktoren, spielt Negative Affektivität die größte Rolle, wobei in jüngster Zeit auch die Big Five vermehrt ins Spiel kommen. Bisherige Untersuchungen widmeten sich insgesamt zumeist nur in engen Abschnitten der Verknüpfung von Beruf und Familie. Entweder es standen die **Prädiktoren oder die Outcomes** im Vordergrund. Zu selten sind mithin die Verbindungsmechanismen in den Blick genommen worden.

### **Desiderata zur Work-Family Balance Forschung**

#### D1: Fokus auf Rollenförderung

Bisher gab es zu wenig Forschung über die positiven Verbindungen zwischen Familie und Beruf.

#### D2: Dispositionale Ursachen

Ein überproportionaler Anteil der Arbeiten beschäftigte sich mit Umwelt- und situationalen Faktoren als der dominanten Quelle für Rollenkonfliktübertragung. Dadurch entstand eine

relative Vernachlässigung der individuellen Differenzen als Determinanten für Konflikt und Stress. Die am häufigsten untersuchte **Disposition ist die Negative Affektivität**. Für sie konnte gezeigt werden, dass sie positiv mit der Höhe des Konfliktes zwischen den beiden Bereichen zusammenhängt. Daher müsse in Zukunft stärker auf Persönlichkeitsvariablen eingegangen werden, vor allem auch hinsichtlich einer möglichen Verbindung zwischen Familie und Beruf.

#### D3: Gender-Perspektiven

Geschlechtsunterschiede der Work-Family-Beziehungen wurden bisher lediglich in einem begrenzten Umfang untersucht.

#### D 4: Nichttraditionale Familien

Bisher wurde ein ziemlich enger Fokus auf intakte Kernfamilien gelegt. Hingegen wurden kaum berücksichtigt: nichttraditionale Familienstrukturen und Familien mit besonderen Belastungsquellen.

#### D5: Dyadische Perspektive

In der Vergangenheit fand nach Kupsch eine Überakzentuierung der individuellen Analyseebene statt. Demgegenüber müsse stärker das Paarsystem in seiner dynamischen Verflechtung in den Vordergrund gerückt werden.

Abschließend entwickelt die Autorin ihr eigenes Rahmenmodell. Hier figuriert die **Symptombelastung** als die allgemeinste abhängige oder auch Ergebnisvariable. Sie wird auf direktem Wege als auch auf indirektem Weg über Mediatoren beeinflusst. Die betrachteten Prädiktoren zerfallen in drei Gruppen: Individuelle Faktoren, Familie/Partnerschaft und Beruf.

### **Hypothesen und Erkenntnisziele**

Im Mittelpunkt der Studie stehen **europäische Doppelverdienerpaare mit kleinen Kindern**. Es interessierten vor allem die berichteten Rollenkonflikte, Inwieweit erleben Paare diese beiden Rollen als in Konflikt zueinander stehend? Unterscheiden sich Männer und Frauen, vier Kulturen und/oder drei Persönlichkeitstypen in ihren Ausprägungen hinsichtlich der beiden Arten der Rollenkonflikte (Work-to-Family und Family-to-Work Konflikt) voneinander. Von welchen beruflichen, familiären partnerschaftlichen und individuellen Faktoren (Stressoren und Ressourcen) werden die Rollenkonflikte besonders stark beeinflusst?

Inwieweit beeinflussen dieselben Faktoren auch direkt die berichtete Symptombelastung (physiologische und psychologische Beschwerden der letzten sechs Monate) der Elternpaare?

Melanie Kupsch geht davon aus, dass es sich bei der Schnittstelle um kausale und dynamische Zusammenhänge handelt, d.h. die früheren monokausalen Modelle sind unzureichend.

**Kernfragestellung 1:** Welche Stressoren und Ressourcen aus den Bereichen Beruf, Familie/Partnerschaft und Individuelles erweisen sich für berufstätige Paare mit kleinen Kindern als besonders wichtig für die Erklärung der Rollenkonfliktvariablen Work-to-Family bzw. Family-to-Work Konflikt und die Symptombelastung?

- a) Bestehen Unterschiede diesbezüglich zwischen den Geschlechtern?
- b) Bestehen Unterschiede zwischen verschiedenen Kulturen?
- c) Bestehen Unterschiede zwischen den drei Persönlichkeitstypen?
- d) Gibt es über alle Ebenen hinweg global wirkende Prädiktoren, die alle drei Kriterien beeinflussen?
- e) Gibt es solche, die lediglich den Interrollenkonflikt beeinflussen oder die Symptombelastung?

Als neue Facette streicht Kupsch hervor: In ihrer Arbeit soll die Wichtigkeit einzelner Stressoren und Ressourcen hinsichtlich der Aufklärung der Work-Family Interferenz **im Verbund mehrerer konkurrierender Prädiktoren** untersucht werden, vor allem die Integration von Beziehungs- und Paarvariablen stellt eine Erweiterung gegenüber anderen Studien dar. Die Analysen wurden auf den drei Vergleichsebenen Gender-, Kultur und Persönlichkeitstypen-Ebene durchgeführt, Auf Genderebene wurden jeweils getrennte Strukturgleichungsmodelle für Männer und Frauen berechnet. Dies ist wichtig, weil **Geschlecht als Moderator** auf die Verbindungen Stressoren, Work-Family Interferenz und Symptombelastung fungiert. Es wird daher jeweils ein Vergleich der Stärke der untersuchten Prädiktoren vorgenommen, um zu prüfen, an welcher Stelle sich zwischen Männern und Frauen Unterschiede ergeben, aber auch, an welcher Stelle sich Parallelen zeigen. Die Kulturrebene repräsentiert gleichsam die Makroebene des ökologischen Modells sensu Bronfenbrenner. Es werden getrennte Analysen für die Schweiz, Deutschland, Italien und Finnland durchgeführt: Sind in den unterschiedlichen Kulturen die gleichen Prädiktoren relevant? Eine dritte Vergleichsebene stellen Persönlichkeitstypen dar.



**Kernfragestellung 2: Hier geht es vor allem um die Spillover-Effekte auf der Individualebene und Crossover- bzw. Partner-Effekten auf der Paarebene:** Gibt es neben bereichsinternen Spillover-Effekten (Familienvariablen beeinflussen Family-to-Work Konflikt) auch bereichsfremde Spillover-Effekte (von Familienstressoren auf Work-to-Family Konflikt) und von Berufsstressoren auf Family-to-Work Konflikt)? Haben die Ausprägungen der Stressoren eines Partners Auswirkungen auf die berichtete Höhe der Rollenkonfliktvariablen des anderen Partners? (Crossover-Partner-Effekte)?

Dies überprüft die Autorin mit latenten Strukturgleichungsmodellen, die sie als Methode der Wahl bezeichnet: Es steht nicht mehr der einzelne Stressor im Vordergrund, sondern die Art der Verbindung zwischen einer latenten Variablen, die eine Art Gesamtbelastungsfaktor Familie bzw. einen Gesamtbelastungsfaktor Beruf darstellt, zu den Rollenkonfliktvariablen. Dies wiederum interessiert dann auf der within-person Variable und der within-dyad-Ebene.

### **Kernfragestellung 3:**

Hier wird konsequent auf das Modell von Voydanoff zurückgegriffen und gefragt: Kann auf latenter Ebene nachgewiesen werden, dass es sich bei Work-to-Family bzw. Family-to-Work Konflikt um einen Mediator auf die Beziehung Berufs-/ Familienstressoren und Symptombelastung handelt? Für welche der einzelnen manifesten Stressoren und Ressourcen zeigt sich dieser Mediationseffekt besonders deutlich?

### **Überblick über die empirische Studie**

Die verwendeten Daten stammen aus dem EU- Projekt „Family Life and Professional Work – Conflict and Synergy“ (FamWork). Dieses Projekt wurde über einen Zeitraum von 30 Monaten durch die European Scientific Commission gefördert. Außer Deutschland nahmen die Schweiz, Österreich, die Niederlande, Portugal, Belgien und Italien teil, Zusätzlich beteiligten sich noch drei weitere Länder in Form von assoziierten Teams. Diese finanzierten sich selber und führten ausschließlich die Fragebogenerhebung durch. Bei den angeschlossenen Forschungsgruppen handelt es sich um Teams aus Finnland, Frankreich und Russland (hier lagen noch keine Daten vor).

Die Datengewinnung umfasste drei Komponenten: Der Vorgabe eines Selbsteinschätzungsinstrumente in Form eines Fragebogens, einer computerunterstützten Selbstbeobachtung und der Recherche soziostruktureller Rahmendaten der beteiligten Länder. Neben der deskriptiv-kausalen Analyse sollte auch eine Basis für die Erstellung von Programmen erarbeitet werden, die einen konstruktiveren Umgang mit den externalen und

internalen Belastungen fördern sollte. Angestrebt wird ein ressourcenorientiertes Vorgehen, damit bei der Implementierung adaptiver Strategien in das Familienleben jeweils berücksichtigt werden könne, über welche Ressourcen ein Individuum oder eine Kultur bereits verfügt und daran angeknüpft werden kann.

Jede der beteiligten Nationen befragte ein Minimum von 200 Paaren mittels Selbsteinschätzungsinstrumenten. Es mussten jeweils beide Partner einen Fragebogen ausfüllen, der 314 Items enthielt, die fünf Bereiche abdeckten Beruf, Partnerschaft, Arbeitsaufteilung, Familie und Persönliches. Die meisten Items stammen aus bewährten Skalen. Die Mehrzahl der Items beruht auf einer sechsstufigen Likert-Skala.

Aus dem Bereich der **Berufsarbeit** wurden erfasst: Arbeitszufriedenheit, Arbeitsstress, objektive und subjektive Familienfreundlichkeit von Unternehmen. Der Themenblock **Partnerschaft** enthielt folgende Skalen: Beziehungsqualität, Beziehungszufriedenheit, Entscheidungen in der Partnerschaft, Konfliktintensität in der Partnerschaft, Umgang mit Konflikten, Konfliktbewältigungsstile des Partners (verbale Aggressivität, konstruktives Problemlösen und Rückzugsverhalten). Bezüglich der **Arbeitsaufteilung der Familienarbeit** wurde erfasst: Anteil der Arbeit, der von einem selbst, dem Partner und anderen ausgeführt wurde sowie die Bewertung der Aufteilung der Familienarbeit hinsichtlich distributiver Gerechtigkeit, prozeduraler Gerechtigkeit, globaler Balance, absoluter Zufriedenheit und relativer Zufriedenheit. Zusätzlich wurde erhoben die Wunschaufteilung der Familienarbeit, die Verantwortungsattribution der existierenden Aufteilung, die wahrgenommene Würdigung der eigenen Arbeit durch den Partner, die wahrgenommene Belastung und Erfüllung durch die einzelnen Verpflichtungen, die Konfliktübertragung zwischen Familie und Beruf, die Wochenstundenzahl für Beruf und Freizeit, die persönlichen Standards hinsichtlich der Sauberkeit im Haushalt, soziale Vergleiche (Häufigkeiten von Vergleichen und Ergebnisse dieser) sowie die Prioritätensetzung in der Mehrfachbelastung erfragt. Für den **Bereich Familie** wurden folgende Konstrukte erhoben: Wahrgenommene Einschränkungen durch die Elternrolle, elterliches Überreagieren in Stresssituationen, Familienstress, positives Elternverhalten, Einschätzung der kindlichen Bedürfnisse, Kinderverhaltenschecklist, emotionale Aspekte der Eltern-Kind-Beziehung zu jedem Kind, globale Einschätzung des Kindtemperaments, Verfügbarkeit und Nutzen von Kinderbetreuungs- und Beratungsmöglichkeiten, Bewertung des Betreuungsangebotes, Gründe für oder gegen den Nutzen von externer Kinderbetreuung, Angaben über die Nutzung von Kinderbetreuung. Persönliche Variablen waren anhand folgender Skalen einbezogen: Normative Geschlechtsrollenorientierung, Familialismus versus Individualismus, die Big Five (Extraversion, Neurotizismus, Verträglichkeit, Gewissenhaftigkeit und Offenheit),

Beziehungspersönlichkeit (allgemeine soziale Kompetenz, Einfühlungsvermögen, Verletzbarkeit), soziale Unterstützung, physische und psychische Belastung. Die letzten beiden Konstrukte wurden zusammengefasst zu einem generellen Indikator Symptombelastung. Dazu wurde eine Reihe **demographischer Faktoren** erfasst.

**Kriterien für den Einbezug in die Studie waren:** Beide Partner zur Befragung bereit, gemeinsamer Haushalt, beide berufstätig, mindestens ein im Haushalt lebendes Kind zwischen einem und fünf Jahren.

Zusätzlich zur einmaligen schriftlichen Befragung wurde bei einer Teilstichprobe ein Taschencomputer, ein PDS (personal digital assistant) eingesetzt. Die Teilnehmer trugen den Palmtop-PC eine Woche bei sich und dreimal pro Tag einige Fragen zur momentanen Situation beantworten. Im Rahmen dieser Arbeit wurden diese Daten nicht ausgewertet.

### **Ausgewählte Ergebnisse 1: Unterschiede in den Stressoren, Ressourcen und Outcomes**

Aus der Fülle der berichteten Ergebnisse nun zu den ersten Auswertungen hinsichtlich der Ausprägung der Stressoren, Ressourcen und Outcomes. Mit einer Multiplen Varianzanalyse wird zuerst geprüft, dass Work-to-Family Konflikt häufiger berichtet wird als Family-to-Work Konflikt. Bis auf eine Ausnahme - die Niederlande – übertrifft der Work-to-Family Konflikt den Family-to-Work Konflikt.

Im nächsten Schritt wurden die differentiellen Befunde dargestellt: Als abhängige Variable gingen alle Skalenwerte der Stressoren und Ressourcen sowie die drei Outcome Variablen ein. Als Gruppierungsfaktoren (unabhängige Variablen) gingen Geschlecht und Kultur sowie deren Interaktion ein. Die Effektstärken werden mit der partiellen  $\eta^2$ -Statistik gemessen. Sie gibt den Anteil der Gesamtvariabilität an, der einem ausgewählten Faktor zugeschrieben werden kann.

Anhand dieses Vorgehens lassen sich erstens Unterschiede zwischen Männern und Frauen darstellen. Basierend auf der sozialen Rollentheorie wurde postuliert, dass Frauen mehr Family-To-Work Konflikt erleben als Männer und umgekehrt.

Was die Kulturen angeht: Im familiären Bereich zeigen alle neun Kulturen ähnliche Ausprägungen in den Variablen Familienstress/Belastung durch Hausarbeit, positives Elternverhalten/Erfüllung durch Kinderbetreuung sowie der Bewertung der Erreichbarkeit und Flexibilität externer Kinderbetreuung, was wegen der hohen Varianz zwischen den Ländern, was die tatsächlichen Gelegenheiten angeht, dann doch sehr erstaunt. In den

persönlichen Ressourcen gibt es keine bedeutsamen Unterschiede, Auf der Seite der Outcomes weisen die Kulturen vergleichbare Werte im Family-to-Work Konflikt auf. Italien schnitt wie angenommen in den berufsbezogenen Faktoren am schlechtesten ab und besaß die höchsten Ausprägungen im Work-to-Family Konflikt. Resiliente Persönlichkeitstypen besitzen wie erwartet in allen abhängigen Variablen, den Rollenkonfliktvariablen und der Symptombelastung, die niedrigsten Werte. Die generelle Annahme, dass Resiliente über mehr Ressourcen und weniger Stressoren verfügen als die anderen beiden Typen kann lediglich in Form eines beobachtbaren Trends bestätigt werden.

### **Ausgewählte Ergebnisse 2: Prädiktoren hinsichtlich Symptombelastung, Work-to-Family und Family-to-Work Konflikt**

Diesen Fragestellungen geht die Autorin mit linearen Strukturgleichungsmodellen nach. Das **Stressempfinden im Beruf** wie die **schwierigen Arbeitsbedingungen** besitzen demnach im größten Teil der Teilgruppenvergleiche (Gender, Nationen) **Einflüsse auf die Symptombelastung** und die Work- Family Interferenzvariablen. Sie wirken also global, aber wiederum dann subgruppenspezifisch. Für Frauen ist das **subjektive Stressempfinden** voraussagekräftiger hinsichtlich der Symptombelastung als die objektiven Arbeitsbedingungen, für die Männer gilt das Umgekehrte. Durchgängig zeigt sich, dass der Faktor **Familienfreundlichkeit** des Unternehmens einen erheblichen Einfluss auf die Höhe des berichteten Work-to-Family Konflikts ausübt, nicht aber auf die Symptombelastung. Als globaler Einflussfaktor auf jedes der drei Kriterien erweist sich über den Großteil aller Gruppierungen hinweg der **berichtete Familienstress in Kombination mit der empfundenen Belastung durch Hausarbeit**. Ein weiterer Faktor, der auf die Symptombelastung wie die Interrollenkonflikte durchschlägt, ist die wahrgenommene Gerechtigkeit/Zufriedenheit mit der Aufteilung der Familienarbeit.

Bei den individuellen Faktoren zeigt sich hier deutlich, dass der **Big Five Faktor** Neurotizismus zu allen Kriterien einen hohen Zusammenhang aufweist.

In folgender Übersicht sind die Einflussfaktoren dargestellt (Kupsch 2006: 208).

Globale Faktoren: Effekte auf Symptombelastung und die Rollenkonflikte
- Stressempfinden im Beruf
- Schwierige Arbeitsbedingungen
- Familienstress/Belastung durch Hausarbeit
- Gerechtigkeit/Zufriedenheit mit der Aufteilung der Familienarbeit

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bewertung der externen Kinderbetreuung als ausreichend flexibel und erreichbar</li> <li>- Neurotizismus</li> <li>- Soziale Unterstützung</li> </ul>
Effekte auf Symptombelastung und Work-to-Family Konflikt
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Arbeitszufriedenheit</li> </ul>
Effekte auf Symptombelastung und Family-to-Work Konflikt
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Beziehungszufriedenheit/Gleichberechtigung</li> <li>- Selbstwirksamkeitserwartung</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- WFC: Familienfreundlichkeit des Unternehmens</li> <li>- WFC: Unterstützung des Unternehmens bei der Kinderbetreuung</li> <li>- FWC: Einschränkung durch die Elternrolle/Belastung durch Kinderbetreuung</li> <li>- FWC: Würdigung der Arbeit durch den Partner (nicht Gender-Ebene)</li> <li>- Beide Rollenkonfliktvariablen: Konfliktintensität (nicht Gender-Ebene)</li> </ul>
Effekte nur auf Symptombelastung
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Verletzbarkeit in Beziehungen</li> <li>- Allgemeine soziale Kompetenz</li> </ul>
Keine gruppenübergreifenden oder nur geringe Einflüsse
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Konfliktstile Rückzug, verbale Aggressivität, konstruktiv, Problemlösen</li> <li>- Einfühlungsvermögen (Beziehungspersönlichkeit)</li> <li>- Konfliktreiche Eltern-Kind-Beziehung/schwieriges Kindertemperament</li> <li>- Elterliches Überreagieren unter Stresssituationen</li> <li>- Positives Elternverhalten/Erfüllung durch Kinderbetreuung</li> </ul>

### **Überprüfung der Spillover- und Crossover- Effekte: massiver Geschlechtereinfluss**

Hier sollte überprüft werden, ob es sich nur um bereichsinterne Effekte handelt oder ob bereichsfremde Effekte auch auftreten. Die generelle Antwort hierzu lautet, dass die bereichsfremden Effekte hypothesenkonform wesentlich geringer ausfallen als die bereichsinternen. In der Stichprobe der Männer sind Beruf und Family-to-Work Konflikt gänzlich unkorreliert. „Für Männer ergibt sich der höchste Spillover-Effekt vom Beruf auf Work-to-Family Konflikt, mit Family-to-Work Konflikt sind die Berufsvariablen allerdings unkorreliert ... Von Männern in der Familie erlebter Stress wirkt sich ebenso geringer auf den Work-to-Family Konflikt aus als es bei den Frauen der Fall ist. Bei den Frauen zeigt sich,

dass die familiären Prädiktoren insgesamt einen höheren Einfluss auf die Rollenkonfliktvariablen besitzen als die beruflichen (was genau dem Gegenteil der Hypothese entspricht), sowohl unter Beachtung bereichsinterner wie –fremder Prädiktoren. Im Gegensatz zur männlichen Teilstichprobe kann aber zusätzlich ein Effekt der Berufsstressoren auf Family-to-Work Konflikt festgestellt werden. Es scheint so, dass Männern eine Trennung der beiden Lebensbereiche besser gelingt als den Frauen.“ (Kupsch 2006: 217).

Was die Crossover-Effekte angeht, zeigt sich, dass **die Frauen sich von beiden Bereichen, in denen ihre Partner** Stressoren ausgesetzt sind, beeinflussen lassen, wohingegen bei Männern sich dies auf die in der Familie erfahrenen Stressoren begrenzt. Der aufgeklärte Varianzanteil durch solche cross-overs ist zwar gering, aber signifikant.

### **Empirische Ergebnisse: Rollenkonflikte als Mediatoren zwischen Stressoren und Symptombelastung**

Mittels latenter Strukturgleichungsmodelle wird überprüft, ob es sich bei den **Rollenkonfliktvariablen** um **Mediatoren** handelt, die den Einfluss der Familien- bzw. Berufsstressoren auf die Symptombelastung vermitteln. Es wird dabei jeweils nur die bereichsinternen Mediation überprüft – Familienfaktoren vermitteln ihren Effekt auf die Symptombelastung über Family-to-Work Konflikt und berufliche Einflüsse über Work-to-Family Konflikt, da hier aufgrund der bisherigen empirischen Befundlage die höchsten Beeinflussungen erwartet werden.

Zusammengefasst ergibt sich, dass das **Konstrukt Family-to-Work Konflikt** sowohl für Frauen als auch für Männer einen signifikanten **latenten partiellen Mediationseffekt** ausübt auf die Beziehung des latenten Faktors Familienstressor und Symptombelastung.

Für die Überprüfung der Mediatorhypothesen für die unabhängigen Variablen aus dem Berufsbereich und das Kriterium Symptombelastung konnten im manifesten Modellvergleich für alle untersuchten beruflichen Stressoren und Ressourcen partielle Mediationseffekte von Work-to-Family Konflikt auf die jeweilig untersuchten Beziehungen zwischen dem beruflichen Stressor /Ressource und der Symptombelastung nachgewiesen werden. Generell lassen sich folgende allgemeine Schlussfolgerungen aus den Befunden der Mediatoranalysen auf manifester Ebene ableiten:

- Für Frauen existiert ein extrem hoher vermittelnder Einfluss seitens des Work-to-Family Konfliktes und das nicht nur im beruflichen, sondern auch im familiären Bereich. Zusätzlich handelt es sich in allen Analysen um den stärksten aller Mediatoren.

- Eine weitere empirische Beobachtung ist die, dass Frauen in vielen Fällen **stärkere Mediationseffekte** aufweisen als Männer, in sechs von neun unabhängigen Variablen.

Zusammengefasst:

„Die Rolle der beiden Dimensionen Work-to-Family and Family-to-Work Konflikt als Mediatoren ist sowohl in der Literatur (bisher zwar nur in wenigen Studien) als auch in dieser Arbeit relativ stabil nachgewiesen, Es bestehen jeweils Mediationseffekte auf die Beziehung zwischen einem Stressor bzw. einer Ressource aus dem Bereich Familie respektive Beruf und der Symptombelastung. Dies stellt eine Bestätigung des ersten postulierten Verbindungsmechanismus von Voydanoffs Modell dar. Es zeigte sich, dass die Mediatoren für Frauen durchgehend für die berufsbezogenen Dimensionen eine höhere Bedeutung besaßen als für Männer. Somit muss auf allen Ebenen der postulierten Verbindungsmechanismen das Geschlecht als möglicher Moderator eingesetzt werden ... In weiteren Analysen müssen noch ausstehenden anderen drei von Voydanoff postulierten Mediatoren (Rollenbelastung/-erleichterung, adaptive Strategien; Passung von Beruf und Familie) untersucht werden.“ (Kupsch 2006: 251).

### **Ausblick, Perspektiven und Anwendungsrelevanz**

Neben vielen anderen Impulsen plädiert Melanie Kupsch vehement dafür, die Konzeptualisierung der Positiven Psychologie stärker zu betonen. Nicht nur Defizite und Mängel der Individuen seien zu akzentuieren, sondern verfügbare Ressourcen und Potentiale. „Es wäre in Zukunft ebenfalls für den Bereich der Work-Family Balance Forschung wünschenswert, wenn mehr ressourcenorientiert vorgegangen würde. Erste theoretische Formulierungen dazu existieren bereits, so beispielsweise der Interrollenförderung oder der Rollenbalance. ...“ (Kupsch 2006: 256). So könne neben einer parasitären Perspektive der beiden Perspektiven eine symbiotische Perspektive eingenommen werden. Mit Werbel/Walter (2002) könne auch in bestimmten Fällen von einem „bidirektionalen Energie-Input“ ausgegangen werden. Von Familie auf Beruf handle es sich dabei vor allem um die emotionale und soziale Unterstützung, von Beruf auf Familie sehen sie die finanzielle Sicherheit oder auch das soziale Netzwerk, welches auch in außerberuflichen Situationen hilfreich sein könne.

In ihren Ausführungen zur Anwendungsrelevanz nennt Kupsch zwei grundsätzliche Wege: Es müssen einerseits Wege und Möglichkeiten aufgezeigt werden, die zu einer Reduzierung der Konflikte beitragen. Zusätzlich müssen solche angepeilt werden, welche die positiven Spillover Effekte des einen Lebensbereiches in den anderen fördern. Es gehe darum, bezogen auf die Entwicklungsaufgaben des Erwachsenenalters, adaptive Strategien zu entwickeln, die

die Doppelbelastung konfliktfrei meistern lassen und idealerweise positiv von der aktiven Teilnahme an den beiden Lebensbereichen zu profitieren.

## **Literatur**

Ashforth, Blake E./ Glen E. Kriener/ Mel Fugate (2000). All in a Day's Work: Boundaries and Micro Role Transitions." Academy of Management Review **25**(3): 472-491.

Barnett, C.; (1998). Toward a review and reconceptualization of the work/family literature. *Genetic, Social and General Monographs*. 124, 125-182.

Campbell Clark, S. (2000). Work/family border theory: A new theory of work/family balance. *Human Relations*, 53, 747-770.

Frone, M.R. (2003). Work-Family Balance. In: Quick, J.C. Tetrick, L.E. (Hrsg.). *Handbook of occupational health psychology*. Washington: DC: American Psychological Association, 143-162.

Greenhaus, J.H.; Beutell, N.J. (1985). Sources of conflict between work and family roles, *Academy of Management Review*, 10, 76-88.

Hill, E. Jeffrey/ Vjollca Mårtinson/ Maria Ferris (2004). New-Concept Part-Time Employment as a Work-Family Strategy for Women Professionals with Small Children. Family Relations **53**(3): 282-292.

Voydanoff, P. (2002). Linkages between the Work-Family Interface and Work, Family, and Individual Outcomes: An Integrative Model. Journal of Family Issues **23**(1): 138-164.

Werbel, J. Walter, H.H. (2002). Changing views of work and family roles – A symbiotic perspective. *Human Resource Management Review*, 12, 293-298.



## 4. Soziale und emotionale Kompetenzen: Konzepte und Instrumentierungen

### 4.1. Grundlegendes und Konzeptuelles zur sozialen Intelligenz

Als Ergänzung zu den in PISA abgefragten Kompetenzen werden hier soziale Kompetenzen näher betrachtet, Teilbereiche dargestellt und emotionale Kompetenz in dieses Spektrum eingeordnet, bevor in dann der Stand zur Diskussion der harten Messung emotionaler Kompetenzen blitzlichtartig referiert wird und exemplarisch auf einen test, den MSCEIT von Mayer und Salovey, hingewiesen wird.

#### Allgemeines zur Einordnung und Klassifikation sozialer Kompetenzen

##### Über die akademische Intelligenz hinaus

Menschliche Fähigkeiten werden in der Psychologie zunehmend nicht mehr nur durch Modelle aus dem Bereich der **akademischen Intelligenz** beschrieben. Stattdessen ist ein deutliches Interesse erkennbar, **menschliche Ressourcen in voller Breite abzubilden**. Dies gilt auch und besonders für soziale wie emotionale Fähigkeiten und Kompetenzen, die nicht nur als Einzelkonstrukte, sondern auch im Kontext der akademischen Intelligenz untersucht werden.

Den **sozialen Kompetenzen** zugeordnet werden die soziale und die emotionale Intelligenz, Teile der praktischen Intelligenz sowie das sehr breite und nur vage beschriebene Konzept der sozialen Kompetenz selbst. Weitere **verwandte Konstrukte sind** Weisheit sowie **Selbstregulations- und Selbstkontrollfähigkeiten**.

#### Begriffliches: Einordnung und Abgrenzung

##### Kompetenz und Intelligenz

Die Begriffe **Kompetenz** und **Intelligenz** werden vielfach synonym verwendet. Man kann mit Süß u.a. (2005) jedoch bedeutsame Unterscheidungspunkte sehen: **Kompetenz** bezeichnet das **Potenzial**, erforderliches Verhalten in einer gegebenen Situation zeigen zu können. Entsprechend umfasst **soziale Kompetenz** die personseitigen Voraussetzungen für effektives soziales Verhalten. **Kompetenz ist bereichs- und situationspezifisch und durch Lernprozesse modifizierbar**. Der Begriff **soziale Kompetenz** wird demzufolge für ein unterschiedlich breites Spektrum an Variablen verwendet.

Die Bandbreite variiert von nur **einer** Variablen (z. B. Konfliktmanagement) bis zu einem komplexen Zusammenspiel verschiedenster Variablen in spezifischen sozialen Interaktionssituationen. Unter **Intelligenz** werden hingegen kognitive Fähigkeiten gefasst, **die zur Bewältigung** von sehr unterschiedlichen Aufgaben, Problemen und Problemsituationen eingesetzt werden können.

**Intelligenz ist oftmals ein notwendiger Bestandteil von Kompetenzkonstrukten oder auch Voraussetzung für den Erwerb von Kompetenzen. Intelligenz ist vergleichsweise stabil und in stärkerem Ausmaß genetisch vorbestimmt.**

### **Fähigkeiten und Fertigkeiten**

Dem Kompetenzbegriff wird ein ganzes Register von Fähigkeiten und Fertigkeiten zugeordnet. Die Begriffe **Fähigkeit** und **Fertigkeit** werden ebenfalls nicht systematisch verwendet und verschiedentlich sogar synonym für **Kompetenz** eingesetzt. Im Gegensatz zum Fähigkeitsbegriff, beziehen sich **Fertigkeiten** vorwiegend auf die **konkrete Ausübung** von komplexen **Handlungsabfolgen** und die Anwendung kognitiver Operationen auf konkrete Problemstellungen. Kognitive und behaviorale Fertigkeiten sind **an Situationen gebunden** und laufen weitestgehend automatisiert ab. Fertigkeiten werden in einem mehrstufigen Prozess erworben, der durch eine sukzessive **Prozeduralisierung** und Automatisierung von bereichsspezifischem Wissen gekennzeichnet ist.

### **Kompetenz und Performanz**

Die Kompetenz/Performanz-Unterscheidung kontrastiert **Potenzial** (was jemand kann) und **Verhalten** (was aktuell gezeigt wird). Kompetenz umfasst die Voraussetzungen, die eine Person dazu befähigen, ein bestimmtes Verhalten zu zeigen. Ob eine Person effektives Verhalten in einer konkreten Situation zeigt bzw. zeigen kann, hängt nicht nur von ihrem **Potenzial** ab, sondern auch von ihren **Persönlichkeitseigenschaften** (z. B. Impulsivität, Schüchternheit), vom aktuellen Zustand (z. B. Ermüdung, Ängstlichkeit), von Motiven und vom Kontext. Diese Unterscheidung hat vielfältige theoretische und praktische Implikationen. **Beispielsweise werden Testresultate als Indikatoren für das Potenzial einer Person interpretiert.** Da es sich aber nur um gezeigtes Verhalten handelt, ist dieser Rückschluss nicht zwingend. Forschungsansätze können danach unterschieden werden, ob sie sich auf das **Potenzial (merkmalsorientiert)** oder die **Performanz (handlungsorientiert)** beziehen.

Erstere beschreiben **soziale Kompetenz** durch einen (oftmals unbestimmten) Katalog von Wissenskomponenten, Fähigkeiten und Fertigkeiten, die die Grundvoraussetzungen darstellen, ein bestimmtes Verhalten zeigen zu können (Kanning, 2002).

**Performanzbezogene Ansätze** begreifen **soziale Kompetenz** als **effektives Verhalten**, d. h. das Erreichen eines anvisierten Ziels dient als Indikator für Kompetenz. Merkmals- und handlungsorientierte Forschungsansätze unterscheiden sich auch bezüglich der Kontextabhängigkeit. **Handlungsorientierte Modelle** sind **kontextabhängig**, d. h. Verhalten, das in einer **Situation als sozial kompetent** gilt, kann in einer anderen als inkompetent gelten. **Potenzialbasierte Ansätze** sind **kontextunabhängig**: Es wird angenommen, dass die Merkmale, die kompetentes Verhalten ermöglichen, unabhängig von der jeweiligen Situation vorhanden sind.

### **Bewertungsmaßstab: Effektivität versus soziale Akzeptanz**

Wann eine kognitive Leistung oder ein Verhalten als sozial kompetent bewertet wird, hängt vom angelegten Bewertungsmaßstab ab. Hierbei ist zwischen der **Effektivität des Verhaltens** und der **sozialen Akzeptanz** zu unterscheiden. **Effektiv** ist Verhalten, wenn das vorgegebene Ziel erreicht wurde. Bezogen auf den Maßstab der **sozialen Akzeptanz** ist Verhalten nur dann sozial kompetent, wenn sowohl die eingesetzten Mittel als auch das erzielte Ergebnis den gruppenspezifischen Normen und Werten entsprechen. Der Bewertungsmaßstab ist somit kulturabhängig bzw. kulturgebunden. Die Kulturabhängigkeit betrifft nicht nur sozialisationsbedingte Unterschiede im Bewertungsmaßstab, sondern auch kulturelle Einflüsse auf die Ausbildung und Formung sozialer Kompetenzen. Ob, und wenn ja in welcher Weise die Entwicklung sozialer und emotionaler Fähigkeiten durch kulturelle Unterschiede beeinflusst wird, ist nicht immer eindeutig zu beantworten. Denkbar ist beispielsweise, dass in einer individualistischen Gesellschaft schon in der Sozialisation weniger Wert auf Einfühlungsvermögen in andere gelegt wird (quantitative Unterschiede), oder dieses nur dann gefördert wird, wenn es eigenen Zielen und Zwecken dient (qualitative Unterschiede).

### **Soziale Kompetenzen im Überblick**

#### **Soziale Intelligenz**

**Soziale Intelligenz** ist ein **multidimensionales Fähigkeitskonstrukt** und wurde durch Thorndike (1920) in die psychologische Literatur eingeführt. Obwohl ein allgemeingültiges Modell nach Meinung von Süß u.a. noch nicht absehbar ist, legen theoretische und operationale Definitionen vier bis fünf Fähigkeitsdimensionen nahe: **soziales Verständnis, soziale Wahrnehmung, soziales Gedächtnis und soziale Flexibilität**. **Soziales Verständnis** stellt die zentrale Dimension dar. Es handelt sich um die Fähigkeit, mehr oder weniger **komplexe soziale Informationen** in einer gegebenen Situation zu identifizieren, „korrekt“ zu interpretieren und zu verstehen, sowie deren Implikationen einzuschätzen und zu bewerten. Soziale Wahrnehmung ist die Fähigkeit zur **(schnellen) Wahrnehmung** sozialer

Informationen. **Soziales Gedächtnis** ist die Fähigkeit, soziale Informationen zu speichern und abzurufen. **Soziale Flexibilität** oder Kreativität bezeichnet die Fähigkeit zur flexiblen Produktion von Ideen bei der Interpretation, Lösung oder Bewältigung sozialer Situationen. Eine gesonderte Stellung nimmt soziales Wissen ein, das nur in **Abhängigkeit von den kulturellen Rahmenbedingungen** und Einflüssen beschrieben und erfasst werden kann. Eine erschöpfende **Klassifikation sozialer Situationen und auch kulturabhängiger Werte** und Normen müssten in dieses Konstrukt mit einfließen. Das wiederum widerspricht dem kognitiven Charakter der übrigen Dimensionen.

Bislang ist es scheinbar nicht gelungen, das Konstrukt der sozialen Intelligenz im strengen Sinne der **allgemeinen und differentiellen Psychologie** methodenkritisch zu fundieren und seine Dimensionalität zu klären. Gezeigt werden müsste, dass die postulierten Fähigkeitsdimensionen nicht nur bei Verwendung verschiedener Erhebungsmethoden (**z. B. verbale vs. bildhafte Tests**) unterschieden werden können. Stattdessen sei in sogenannten **Multitrait-Multimethodanalysen** zu zeigen, dass die jeweiligen Leistungsindikatoren der postulierten Fähigkeitsdimensionen auch bei Verwendung unterschiedlicher Erhebungsmethoden **untereinander höher korreliert** sind als mit methodengleichen Indikatoren verschiedener Dimensionen und damit konvergente Validität aufweisen. Darüber hinaus ist die (zumindest partielle) Eigenständigkeit gegenüber der akademischen Intelligenz zu belegen (**diskriminante Validität**). Zu einer umfassenden Validierungsstrategie gehört auch der Nachweis **prädiktiver Validität**. Man müsste also zeigen, **dass die soziale Intelligenz einen zusätzlichen Anteil der Varianz relevanter Außenkriterien** (Lebenstüchtigkeit? Lebenserfolg? AL) über die akademische Intelligenz und etablierte Persönlichkeitskonstrukte hinaus erklären kann, z. B. erfolgreiches Sozialverhalten in einem spezifischen Berufskontext.

### **Emotionale Intelligenz**

Während soziale Intelligenz eine vergleichsweise lange Forschungsgeschichte aufweist, zählt die emotionale Intelligenz zu den neuen Fähigkeitskonzepten, deren Einführung in der psychologischen Forschungsliteratur erst ein gutes Jahrzehnt zurückliegt. Es hat aber einen beispiellosen Siegeszug hinter sich, was man schon im Eingang des Konzeptes in die Alltagssprache sowie daran ablesen kann, dass 2005 etwa seit 1990 etwa 700 Publikationen in PsychInfo nachgewiesen sind, während es vor 1990 gerade drei waren (Schulze/Freund/Roberts 2006).

Vor diesem Hintergrund ist umso erstaunlicher, dass in aktuellen Forschungsarbeiten kaum Bezüge zur sozialen Intelligenz hergestellt werden. Dort wo Bezüge hergestellt werden, wird

**emotionale Intelligenz als Teilbereich der sozialen Intelligenz** angesehen, ohne dass der **Überlappungsbereich** näher expliziert wird.

Das einflussreichste Modell ist das „**Four-Branch-Ability-Model**“ von Mayer und Salovey (1997). Es unterscheidet vier Fähigkeitsbereiche und weist substantielle Überlappungen mit dem Konstrukt der sozialen Intelligenz aufweist: Emotionswahrnehmung (*Emotion Perception*; Branch 1) beschreibt die Fähigkeit, Emotionen bei sich selbst und anderen zu identifizieren. Emotionsverständnis (*Emotional Understanding*; Branch 3) ist die Fähigkeit, Emotionen (auch komplexe, simultan auftauchende Emotionen) zu benennen und Einsicht in das Entstehen und die Veränderung von Emotionen nehmen zu können. Beide Fähigkeiten lassen sich problemlos Teilbereichen der sozialen Intelligenz (z. B. soziales Verständnis) zuordnen. Das Teilkonstrukt Nutzung von Emotionen für mentale Prozesse (*Emotion Facilitation of Thought*; Branch 2) hat keinen direkten sozialen Bezug und kann daher von der sozialen Intelligenz abgegrenzt werden. Mit Emotionsmanagement (*Emotion Management*; Branch 4) wird die Fähigkeit bezeichnet, mit den eigenen und den Emotionen anderer umgehen zu können. Diese Komponente lässt eine zumindest partielle Überlappung mit der sozialen Intelligenz vermuten. Allerdings mangelt es auch hier an Validierungsstudien, die die Überlappung der beiden Konstrukte und ihre jeweilige Eigenständigkeit gegenüber der akademischen Intelligenz belegen sowie an Belegen für inkrementelle prädiktive Validität über akademische und soziale Intelligenz und etablierte Persönlichkeitskonstrukte hinaus.

### **Praktische Intelligenz**

Unter den Begriff der praktischen Intelligenz werden traditionell praktisch-technische und technisch-konstruktive Fähigkeiten und Fertigkeiten sowie **psychomotorische Koordination gefasst** - durchweg Fähigkeiten, die nicht zum Bereich der sozialen Kompetenzen gehören. **Sternberg und Wagner** (1987) haben indes den traditionellen Begriff modifiziert. In deutlicher Abgrenzung zur akademischen Intelligenz verstehen sie darunter **intelligentes Verhalten bei der Bewältigung von Alltagssituationen**. Dieser neue Begriff lässt eine deutliche Überlappung mit den sozialen Kompetenzen erwarten. **Alltagsprobleme** zeichnen sich nach Sternberg und Wagner dadurch aus, dass sie **schlecht definiert** sind und zunächst ausformuliert werden müssen, dass nicht alle zur Bewältigung notwendigen Informationen zur Verfügung stehen, sondern zuerst beschafft werden müssen, dass es mehrere und unter Umständen gar keine richtige Lösung gibt und dass mehrere Wege zu einer akzeptablen Lösung führen können. Diese Definition stimmt mit den Elementen überein, die **Dörner (1987) (genau: der mit den berühmten LOHAUSEN –Experimenten) als charakteristisch für komplexes Problemlösen** benannt hat. Praktische Intelligenz wird

definiert und operationalisiert als praktisches „Know-how“, als die Fähigkeit, so genanntes „Tacit Knowledge“ (TK, stummes Wissen) zu erwerben. **TK umfasst Wissen über Erfolg versprechendes Verhalten, das nicht explizit vermittelt** wird und u. U. nur schwer verbalisierbar ist. Es wird gelernt durch Erfahrung oder Nachahmung. Unterschiede im bereichsspezifischen Wissen von Personen mit langer Berufserfahrung und Berufseinsteigern werden als TK erfasst (**Experten-Novizen-Paradigma**). Im „Tacit Knowledge Inventory for Managers“ (TKIM; Wagner & Sternberg, 1991) beispielsweise werden auf der Inhaltsdimension drei Aufgabenbereiche postuliert: „Managing Others“ umfasst Wissen über den Umgang mit Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern. Diese Dimension lässt durch den interaktiven Charakter eine deutliche Überlappung mit der sozialen Intelligenz erkennen. „Managing Self“ bezieht sich auf praktisches Wissen über selbstmotivationale und -organisatorische Aspekte des eigenen Verhaltens

### **Soziale Kompetenz**

Nicht verwunderlich, dass **soziale Kompetenz der breiteste und zugleich unschärfste Begriff** ist. Ein regelrechtes Konglomerat aus Aspekten der sozialen, emotionalen und partiell auch der praktischen Intelligenz kommt hier zum Vorschein. Neben diesen reinen Fähigkeitskonzepten beinhaltet ein weiterer Merkmalskomplex leistungsmoderierende Merkmale wie z.B. interpersonal relevante Persönlichkeitsvariablen (Z. B. Altruismus, Self-monitoring, Verträglichkeit) und Variablen aus dem Bereich der Interessen und Einstellungen (z. B. soziales Engagement). Man könne davon ausgehen, dass diese **Moderatorvariablen** sowohl direkt als auch in Abhängigkeit vom sozialen Kontext die Ausübung von sozial intelligentem bzw. sozial kompetentem Verhalten beeinflussen.

Soziale Kompetenz wird teilweise potenzialbasiert, teilweise ergebnisorientiert und auch als Mischmodell beschrieben. Greif (1987) beschreibt in einem handlungsorientierten Regelkreismodell soziale Kompetenz als erfolgreiches Realisieren von Zielen und Plänen in sozialen Interaktionen. Danach hat die handelnde Person zunächst ein bestimmtes Ziel und nimmt auf dieser Grundlage die relevanten Situationsparameter wahr. Die Interpretation der Parameter löst ein bestimmtes Verhalten aus, was zu einer Modifikation der Umwelt führt. Das Ergebnis wird mit dem ursprünglichen Ziel abgeglichen und der gesamte Prozess so lange wiederholt, bis das Ergebnis dem Ziel entspricht. Kanning (2002) formuliert ein Modell sozialer Kompetenz, das als Mischmodell bezeichnet werden kann. Soziale Wahrnehmung, Verhaltenskontrolle, Durchsetzungsfähigkeit, soziale Orientierung und Kommunikationsfähigkeit sind die Merkmalsdimensionen. Daneben werden zwei Prozessmodelle postuliert, das Modell der elaborierten und der automatischen Genese sozial kompetenten Verhaltens. Beide Modelle ähneln dem Regelkreismodell von Greif und

unterscheiden sich hauptsächlich darin, wie die relevanten Situationsparameter verarbeitet werden. Im Modell der elaborierten Genese werden die Umweltreize bewusst analysiert, während dem Modell der automatischen Genese eine heuristische Informationsverarbeitung zu Grunde liegt. Schneider, Ackerman und Kanfer (1996) postulieren ein merkmalsorientiertes Modell, Fähigkeits- und Persönlichkeitsmerkmale bestimmen das Potenzial einer Person.

**Diagnostik sozialer Kompetenz:**

Als unerlässlich bezeichnen Süß u.a. es, für die **kognitiven Facetten von Kompetenzen Leistungstests** durchzuführen. Notwendig sei es, Antworten in diesem Zusammenhang eindeutig als richtig oder falsch zu bewerten. Weil die Konstruktion solcher Aufgaben als schwer bezeichnet wird, verwenden sie Konsens-Scores oder Fragebogen zur Selbst- und Fremdeinschätzung.

**Übersicht: Verfahrensklassen der Diagnostik sozialer Kompetenzen**

Süß u.a. 2005, leicht modifiziert

	Kognitiver Leistungstest	Wissenstest	Selbstbericht/ Fremdbericht	Verhaltensbeobachtung
<b>Erfassung von</b>	Kognitive Fähigkeiten	Wissen	Persönlichkeit	Fertigkeiten
<b>Scoring</b>	Bewertung als richtig oder falsch	Expertenkonsens	Deskriptive Zuordnung eines Zahlenwertes	Beobachter rating
<b>Kontextabhängigkeit</b>	Nein	Nein	Nein	Ja
<b>Objektivität</b>	+/+	0/+	+/+	-/0
<b>Bemerkungen</b>	Problem der Kriteriumsvalidität/ Inhaltsvalidität	Problem der Spezifität des Wissens (in Abhängigkeit vom inhaltlichem Rahmen	Probleme der Verfälschbarkeit und Subjektivität bei Selbstberichten	Problem der Konstruktvalidität

Beispiele	Mayer-Salovey-Caruso-Emotional-Intelligence-Test	Tacit knowledge for Managers	Skala zur Fremdeinschätzung von sozial intelligentem Verhalten	Verhaltens Beob. bei Gruppen diskuss.
-----------	--	------------------------------	--	---------------------------------------

Süß/Weis/Seidel (2005: 359) beenden ihre Übersicht mit dem Hinweis, dass die Bedeutung sozialer Kompetenzen für viele Bereiche in der Gesellschaft und vor allem für viele berufliche Tätigkeit unbestritten sei, aber der Forschungsstand dieser Bedeutung in keiner Weise gerecht werde. Und sie weisen auf die Notwendigkeit hin, neue Wege bei der Diagnostik zu beschreiten: „Trotz der zahlreichen Probleme ist zu hoffen, dass die sozialen Kompetenzen künftig reliabler und valider erfasst werden können. Hierbei könnten u.a. die neuen Medien hilfreich sein, die die Aufnahme, Verarbeitung und Darbietung möglichst realistischer Iteminhalte ermöglichen.“ (Süß/Weis/Seidel 2005: 360).

## ***4.2. Emotionale Kompetenz: Idee, Einbettung in den psychologischen Diskurs und Messversuche***

### **Rahmenkonzepte**

Schulze/Roberts/Zeidner u.a. (2006) liefern in ihrem Übersichtsartikel eine Einbettung des Konstrukts in die übergreifenden Diskurse der Psychologie. Dabei erläutern sie beispielsweise, dass Teilaspekte der EI im Umfeld von **Struktur- und Systemtheorien** von Intelligenz diskutiert worden sind. Zu untersuchen ist vor diesem Hintergrund, ob mit EI wirklich eine „neue Fähigkeit“ darstellt oder sich unter einem oder mehreren schon bekannten Konstrukten subsumieren lässt, Gegenwärtig sei noch wenig über die theoretischen und empirischen Beziehungen von EI zu übergeordneten kognitiven Fähigkeiten oder zu praktischer und sozialer Intelligenz bekannt. Ferner erarbeiten sie eine Schnellübersicht zu den wichtigsten psychologischen **Emotionstheorien**. So sei eine mögliche Ursache für die Existenz verschiedener Theorien der EI möglicherweise, dass sie zu inkompatiblen Ansätzen der Emotionsforscher münden. Emotionen sind in Beziehung gesetzt worden zu (1) verschiedenen modularen Gehirnsystemen (2) einem zentralen exekutiven Kontrollsystem im frontalen Kortex (3) mittels Fragebogen erfassten Dimensionen subjektiver Erfahrungen und Erlebnisse (4) Informationsverarbeitungsroutinen zur Selbstregulation. Emotionsforscher unterscheiden sich auch darin, wie sie die Beziehungen zwischen Emotionen und physischer



Realität charakterisieren. So ist beispielsweise die Zentralität subjektiver Erfahrungen umstritten. Biologisch orientierte Theoretiker vertreten eher die Auffassung, subjektive Emotionen herunterzuspielen. Sie begreifen Emotionen als (1) Zustände spezifischer neuraler Systeme, die (2) durch motivational bedeutsame Stimuli aktiviert werden sowie (3) schwierig zu beobachten sind.

Im Gegensatz dazu können Emotionen auch als Teilmenge des bewussten Erlebens verstanden werden, hier werden Emotionen operationalisiert über Selbstberichtsmaße. Emotionstheorien variieren weiterhin danach, wie sie Emotionen und Kognitionen relationieren. Emotionen werden sowohl mit persönlich bedeutsamen Bewertungen als auch mit Handlungsmotivationen assoziiert. Angst korreliert beispielsweise mit der Bewertung einer persönlichen Bedrohung sowie mit der Neigung, dem Angst einflößenden Objekt zu entkommen. Eine weitere Unterscheidungslinie verläuft entlang von Ansätzen, die Gefühlszustände als frei oder unabhängig von spezifischen Interaktionen sehen.

Es erscheine sinnvoll, wenigstens zwei **Typen von Emotionstheorien** zu unterscheiden. Der erste beginne mit einer konzeptuellen Analyse von Emotionen; Emotionen werden von anderen mentalen Phänomenen unterschieden. Es werden ferner Definitionsmerkmale genereller und spezifischer Emotionen beschrieben. Theorien dieser Bauart differieren zwar hinsichtlich der Definitionsform, der Rolle des Bewusstseins sowie der Kausalitätsannahmen. Sie stimmen aber darin überein, dass Emotionen als Konstrukte angesehen werden, die von subjektiven Gefühlen, die nur eine von mehreren Ausdrucksarten von Emotionen darstellen, unterschieden werden können. Der zweite Typ von Emotionstheorien beginnt mit der Operationalisierung von Affekten. Anschließend werden Ursachen und Konsequenzen dieser beispielsweise per Fragebogen erfassten Konstrukte erklärt. Während also der erste Typ Emotionen primär als eine universelle psychische Qualität darstellt, geht es im zweiten Typ in erster Linie um interindividuelle Unterschiede. Hier lautet die Frage, warum manche Personen emotionaler als andere sind und was aus diesen Unterschieden für das Verhalten folgt.

Ebenso von Belang für eine wissenschaftlich fruchtbare Verankerung in übergreifenden nomologischen Netzwerken ist der Bezug von EI zu Persönlichkeitstheorien. Bezüglich der ersten Schlüsselfrage nach grundlegenden „traits“, also Persönlichkeitsmerkmalen, schält sich seit etwa zehn Jahren das Big Five-Modell als konsensuell heraus. Folgende fünf Dimensionen erster Ordnung werden hier unterschieden:

- **Extraversion (E)** beinhaltet die Dimensionen Geselligkeit, Lebendigkeit sowie Gesprächigkeit. Den Kern des Konstruktes bildet erstens die Unterscheidung zwischen Individuen, die gern allein (Introversion) oder mit anderen Menschen zusammen sind (Extraversion). Zweitens geht es um die Unterscheidung inwieweit sich eine Person durch Lebendigkeit und Aktivität auszeichnet (Introvertierte sind weniger lebendig und aktiv als Extravertierte).
- **Neurotizismus (N)** kontrastiert Personen, die als emotional, ängstlich und nervös beschrieben werden können (Neurotizismus), mit solchen, die sachlich, ruhig und mit sich selbst zufrieden sind (emotionale Stabilität).
- **Verträglichkeit (V)** kann als interpersonale Dimension verstanden werden, welche die Aspekte Sympathie, Mitgefühl und Großzügigkeit enthält.
- **Gewissenhaftigkeit (G)** betrifft das Leistungsstreben, die Organisationsfähigkeit und das Verantwortungsgefühl einer Person.
- **Offenheit (O)** für neue Erfahrungen beinhaltet die Bereitschaft, neue Ideen sowie unkonventionelle Werte zu vertreten. Dieser trait korreliert am höchsten mit Intelligenz.

Verschiedenste Befunde stützen dieses Modell: Analysen persönlichkeitsbeschreibender Wörter in verschiedenen Sprachen legen nahe, dass Universum dieser Wörter nahezu vollständig durch fünf robuste Faktoren erklärt werden können; was auch heißt, dass die Big Five in den allgemeinen Sprachgebrauch eingebettet zu sein scheinen. Die Fünf Faktoren beziehen sich auf psychologisch bedeutsame Konstrukte, die verschiedenen Ansätzen der Persönlichkeitsforschung entstammen. Die fünf Faktoren erscheinen auch universell, da sie in allen Kulturen nachweisbar sind. Sie weisen überdies hohe prädiktive Validität auf. Zunehmend werden die Big Five auch auf psychische Basisprozesse rückführbar. So lässt sich beispielsweise die Unterscheidung Extraversion – Introversion auf die (1) Erregbarkeit des Neokortex und subkortikaler Belohnungssysteme (2) Informationsverarbeitungsroutinen, welche Aufmerksamkeit, das Gedächtnis sowie den Sprachgebrauch beeinflussen und (3) die Tendenz, Situationen als Herausforderungen zu begreifen, zurückführen. Die Big Five-Faktoren enthalten wichtige Einsichten für die EI – so impliziert beispielsweise Elemente der Geselligkeit (E und V), des Umgangs mit Emotionen (N), der Organisation des eigenen Verhaltens (G) und der Offenheit für Gefühle (O). All diese Elemente scheinen demnach Beziehungen zu existierenden Ansätze zur EI aufzuweisen.

### **Allgemeines zur „harten“ Messung „weicher“ emotionaler Kompetenzen**

Einen instruktiven Überblick zur Messung von emotionaler Intelligenz stammt von Wilhelm (2006). Er diskutiert die **messtechnischen** Fragen aus einer streng psychometrischen Perspektive. Seine These läuft darauf hinaus, dass **leistungsbasierte Instrumente die angemessensten Indikatoren für EI, also auch EK sind. Vor allem plädiert er hier für den so genannten Mayer-Salovey-Caruso Test.**

Ein problematischer Aspekt des diverser anderer Selbstberichtsinstrumente für EI sei nämlich, dass ein Großteil ihrer Items etablierten Messinstrumenten für beispielsweise Emotionale Empathie, der Toronto Alexithymie-Skala (Bagby, Parker & Taylor, 1994a, 1994) und anderen EI-Selbstberichtsinstrumenten entnommen wurde. Somit ist der bekannteste von ihnen, der TEIQUÉ technisch gesehen größtenteils ein Konglomerat bereits existierender Items und das damit erfasste Konstrukt kann dann wohl kaum als neu bezeichnet werden. Ein weiteres Problem des TEIQUÉ sowie anderer Selbstreport EI-Instrumente ist, dass bisher kein zufrieden stellendes Messmodell, weder auf der Item-, noch auf der Test-Ebene oder für einzelne Skalen, besteht. Ein drittes Problem aller EI-Selbstberichtsinstrumente ist, dass mögliche **Redundanzen mit konkurrierenden und etablierten Konstrukten, die bei Selbstberichten entstehen, bisher nicht ausreichend ermittelt wurden.**

Dieser letzte Punkt sei besonders wichtig, da in der differenzialpsychologischen Forschung geballte Anstrengungen darauf verwendet wurden, die **Dimensionalität** traditioneller Selbstberichte zu ergründen. Das **Fünf-Faktoren-Modell** (s. oben) ist das prominenteste Beispiel dieser Bemühungen. Innerhalb dieses Modells werden diverse Facetten niedrigerer Ordnung für jeden einzelnen Faktor postuliert und untersucht. Darüber hinaus wurden eine ganze Reihe weiterer Selbstberichtsdimensionen in der Vergangenheit untersucht. Wenn nun ein neues Konstrukt durch Selbstberichtsinstrumente erfasst werden soll, dann muss zunächst zweifelsfrei geklärt werden, ob die interindividuellen (Leistungs-)Unterschiede in diesem neuen Instrument nicht auf interindividuelle Unterschiede in bereits etablierten Instrumenten zurückgeführt werden können. Nachdem eine große Bandbreite konkurrierender Selbstberichtsdimensionen kontrolliert wurde, müssen die Tests des neuen Konstrukts noch immer signifikant und in angemessener Höhe miteinander korrelieren. Zusätzlich soll das neue Instrument inkrementell dazu beitragen, interessante Kriterien vorherzusagen, das heißt, die Vorhersagegüte soll noch über die Verwendung konkurrierender Selbstberichtsdimensionen und etablierter Prädiktoren hinausgehen. Zum jetzigen Zeitpunkt scheint es keine wissenschaftliche Evidenz für die Eindimensionalität, die inkrementelle Validität und die Nützlichkeit von selbstberichteter EI zu geben.

**Deshalb sollten die bisher entwickelten Selbstberichtsinstrumente für emotionale Intelligenz nicht das Label EI erhalten.** Verfügbare Evidenz weist nicht darauf hin, dass diese Tests etwas Neues erfassen. Diese Instrumente als Indikatoren eines neuen Konstrukts zu verstehen - zum Beispiel emotionale Selbstwirksamkeit - erfordert eine elaboriertere Einbettung in verwandte und bereits etablierte nomologische Netzwerke.

**Die Selbstbeurteilung von Fähigkeiten fällt in das Niemandsland zwischen Tests zu typischem und zu maximalem Verhalten.** Es ist nicht ungewöhnlich. Items zur Erfassung einer Selbstberichtsdimension vorzufinden, die die Selbsteinschätzungen von Fähigkeiten repräsentieren. Items wie „Ich kann meine Stimmungen und Gefühle gut ausdrücken“ sind strukturierten Ansätzen zur Messung von Selbstberichts-EI sehr ähnlich. Derartige Items **reflektieren weniger eine Präferenz typischerweise emotional intelligent zu handeln, sondern beziehen sich eher auf eine Einschätzung der relativen eigenen Position in der Fähigkeit. Emotionen und Gefühle adäquat auszudrücken.** Für einige Fähigkeiten ist es leichter als für andere, angemessene Selbsteinschätzungen abzuliefern. Je genauer die Introspektion und das Wissen über eigene Fähigkeiten sind, desto höher ist der Zusammenhang zwischen den Fähigkeiten und ihren Selbstratings. So ist es wichtig zu erwähnen, dass in traditionellen Intelligenzdomänen die Korrelationen zwischen Selbstratings und tatsächlicher Fähigkeit zwischen .20 und .50 liegen.

Obwohl gewisse konvergente und diskriminante Validität zwischen den Selbstberichten von Fähigkeiten und Wissen und ihrer tatsächlichen Messung bestehen, sind diese **Zahlen doch überraschend niedrig** in Anbetracht der Tatsache, dass Menschen ständig mit einem Feedback über ihre Leistung in diversen Bereichen versorgt werden. Die Korrelation zwischen Selbstberichts-EI und Fähigkeits-EI ist höchstwahrscheinlich nicht höher. Auf der Basis von Korrelationen, die weit unter .50 liegen, ist es gewiss nicht angemessen, Selbstberichte als Annäherungen für Fähigkeits-EI zu verwenden. Darüber hinaus ist unklar, was EI- Selbstberichtsinstrumente überhaupt reflektieren. Präferenzen, Valenzen, Fähigkeiten, die Neigung, Fähigkeiten zu über- oder unterschätzen und andere Persönlichkeitskonstrukte sind die offenkundigsten Kandidaten, die für Selbstberichts-EI verantwortlich gemacht werden können. Zur Etablierung eines neuen Konstrukts und einer neuen Messprozedur sind Selbstberichte nur von begrenzter Nützlichkeit, sowohl als Kriterien als auch als Prädiktoren. Folglich setzt sich der Autor nur noch mit Fähigkeits-EI auseinandersetzen.

## **Das Beispiel des MEIS bzw. MSCEIT: Theoretischer Hintergrund, Beschreibung, Struktur und Validität**

### **Der theoretische Rahmen: EI als eigenständige Komponente**

Mayer/Salovey (1997: 4) insistieren darauf, dass es bei Emotionaler Intelligenz tatsächlich um einen speziellen Intelligenzfaktor handelt: Sie definieren EI „ (...) as the capacity to reason about emotions, and of emotions to enhance thinking. It includes the abilities to accurately perceive emotions, to access and generations as to assist thought, to understand emotions and emotional knowledge, and to reflectively regulate emotions so as to promote emotional and intellectual growth.“ Sie ordnen EI ein als Bestandteil der sogenannten **“heißen” Intelligenzen**, nämlich solche, die sich auf Kognitionen beziehen, in denen es um **Aspekte persönlicher, emotionaler Relevanz für die Person selbst** geht.

Die Autoren verknüpfen derzeit das Messinstrument **mit Aspekten der Lebensführung, um auch die ökologische Validität der emotionalen Intelligenz/Kompetenz nachweisen zu können**. So haben sie an 330 Collegestudenten nachweisen können, dass a) Frauen höhere EI-Werte aufweisen als Männer und dass EI signifikant mit **Maßen der erfolgreichen Lebensführung** assoziiert ist, was wiederum für die jungen Männer gilt. „This article presented a research program that jointly studied EI and multiple assessments of positive and negative aspects of a persons’s everyday behavior. Many of the Life Space scales, chiefly for males, conveyed information about EI is expresses in people’s lives. For example, males with lower EI reported having poor quality peer relations, suggesting that individuals with lower EI may have trouble etsablishing meaningful social interactions.” (Brackett/Mayer/Warner 2004: 1398). Vor allem sind hier negative Zusammenhänge von EI mit einer Reihe abweichender Verhaltensweisen nachgewiesen worden.

### **Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test (MSCEIT)**

Der Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test (MSCEIT) ist eine gekürzte und verbesserte Version der Multi-Factor Emotional Intelligence Scales (MEIS; Mayer et al., 2002; Mayer, Caruso & Salovey, 1999). Die wesentlichen Ziele der Entwicklung des MSCEIT waren es, die MEIS zu verkürzen und die psychometrischen Eigenschaften der Items und Skalen zu verbessern. Dem MSCEIT komme deshalb besondere Beachtung zu, weil er die jüngste und aktuellste Entwicklung der Forschungsgruppe um Mayer, Salovey und Caruso repräsentiert und er der am weitesten verbreitete Test zur Messung von emotionaler Intelligenz ist.

Der MSCEIT besteht aus acht Subskalen. Jeweils zwei dieser Subskalen werden kombiniert und so zu einem der vier branches, also Zweige, emotionaler Intelligenz zusammengefasst. Die vier Zweige schließen sich wiederum zu zwei Bereichen – **Emotionales Erleben** und **Emotionale Verarbeitung** zusammen, die zusammen den Testgesamtwert ergeben.

**Emotionswahrnehmung:** Probanden mit hohen Werten sind in der Lage, eigene Emotionen und Emotionen anderer richtig zu identifizieren und zu benennen. Zusätzlich sind sie fähig, ihre Gefühle adäquat auszudrücken und falsche bzw. gestellte Gesichtsausdrücke zu erkennen. Hierzu werden vier Aufgaben gestellt, welche die Fähigkeit messen sollen, Emotionen in Gesichtern, Musik, graphische Darstellungen und Geschichten zu erkennen.

**Emotionsverwendung:** Personen mit hohen Werten auf diesem Faktor sind in der Lage Emotionen so zu generieren, dass sie ihnen in Problemlösesituationen helfen. Sie können außerdem ihre Aufmerksamkeit adäquat auf wichtige Veränderungen ausrichten, mehrere Perspektiven bei der Bewertung von Emotionen einnehmen und Denkprozesse durch verschiedene Stimmungen unterstützen. Hierzu werden zwei Aufgaben gestellt, die die Fähigkeit messen sollen, Emotionen in Wahrnehmungs- und kognitive Prozesse zu integrieren.

**Emotionsverständnis:** Probanden mit hohen Werten verstehen Ursachen und Wechsel von Emotionen, sowohl abstrakt als auch in Bezug auf Beziehungen. Sie sind außerdem in der Lage, Ähnlichkeiten zwischen Emotionen unterschiedlicher Intensität zu erkennen und Gefühlsdynamik im interpersonellen Bereich zu deuten. Hierzu existieren vier Aufgaben.

**Emotionsmanagement:** Personen mit hohen Werten setzen erfolgreich ihr emotionales Bewusstsein ein, um optimale Entscheidungen zu treffen, wobei sie ihren Gefühlen dabei einen adäquaten Stellenwert einräumen. Hierzu wurden zwei Aufgaben konstruiert, welche die Fähigkeit messen sollen, mit ihren eigenen Emotionen und denjenigen anderer nachzudenken und sie zu verstehen.

#### **Literatur:**

Brackett, Marc A./ John D. Mayer/ Rebecca M. Warner (2004). "Emotional intelligence and its relation to everyday behaviour." Personality and Individual Differences **36**(4): 1387-1402.

Mayer, John D./Salovey, Peter/Caruso, David R. (1997). What is emotional intelligence? In: Salovey, Peter (Hrsg.) Emotional Development and Emotional Intelligence: Educational implications. New York: Basic Books, 3-31.

Mayer, John D./ Peter Salovey/ David R. Caruso (2004). Emotional Intelligence: Theory, Findings, and Implications. Psychological Inquiry **15**(3): 197-215.

Neubauer, Aljoscha/ H. Harald Freudenthaler (2006). Modelle emotionaler Intelligenz In: Schulze, Ralf/ Freund, Philip Alexander/Roberts, Richards (Hrsg.). Emotionale Intelligenz. Ein internationales Handbuch.Göttingen: Hogrefe, 39-59.

Schulze, Ralf/ Philip Alexander Freund/ Richard D. Roberts (2006). Vorwort In: Ralf Schulze/ Philip Alexander Freund/Richard Roberts (Hrsg.). Emotionale Intelligenz. Ein internationales Handbuch. Göttingen: Hogrefe, 5-8.

Schulze, Ralf/ Richard D. Roberts/ Moshe Zeidner/ Gerald Matthews/ Jörg-Tobias Kuhn/ Philip Alexander Freund (2006). Theorie, Messung und Anwendungsfelder emotionaler Intelligenz: Rahmenkonzepte In: Emotionale Intelligenz. Ein internationales Handbuch. Ralf Schulze/ Philip Alexander Freund/Richard Roberts (Hrsg.). Göttingen, Hogrefe: 11-35.

Süß, Heinz-Martin/Weis, Susanne/Seidel, Kristin (2005). Soziale Kompetenzen. In: Weber, Hannelore/Rammsayer, Thomas (Hrsg.). Handbuch der Persönlichkeitspsychologie und Differentiellen Psychologie. Göttingen: Hogrefe, 349-361.

Wilhelm, Oliver (2006). Messinstrumente emotionaler Intelligenz: Praxis und Standards. In: Schulze, Ralf/ Freund, Alexander P./Roberts, Richards D. (Hrsg.). Emotionale Intelligenz. Ein internationales Handbuch. Göttingen, Hogrefe, 141-163.

### ***4.3. Beispiele für die Anwendung des Konstrukts Emotionale Intelligenz: der Arbeitsplatz***

**Abraham, Rebecca (2006). Emotionale Intelligenz am Arbeitsplatz: Literaturüberblick und Synthese. In: Schulze, Ralf / Freund, Alexander / Roberts, Richards (Hrsg.) Emotionale Intelligenz. Ein internationales Handbuch. Göttingen: Hogrefe, 257-273.**

Nachdem die Bedeutung von Emotionen in organisationalen Settings fast ein Jahrhundert lang unterschätzt worden sei, nehmen sie nach Ansicht der Autorin mittlerweile ihren rechtmäßigen Stellenwert neben normativen, rationalen Verhaltensmodellen ein. Weder frühe Hinweise darauf, dass Emotionen Arbeitsunzufriedenheit mit emotionaler Fehlanpassung (Fisher & Hanna, 1931) sowie emotionales Erleben mit dem Arbeitsverhalten (Hersey, 1932) verbinden, noch die Schlussfolgerungen aus den Hawthorne-Studien, dass Interaktion am

Arbeitsplatz (vermutlich vom emotionalen Gefühl abgeleitet) die Anpassung von Arbeitern bestimme (Roethlisberger & Dickson, 1939), wurden rigorosen empirischen Untersuchungen unterzogen. Erklärbar sei dies dadurch, dass **Affekt am Arbeitsplatz mit Arbeitszufriedenheit gleichgesetzt** wurde, sowie an dem Versagen, adäquate Rahmenkonzepte aufzustellen, die Emotionen zu anderen Prädiktoren von Arbeitsplatzanpassung in Beziehung setzen (Brief & Weiss, 2002).

Emotionen sind aber ohne Zweifel ein wesentliches Element des Lebens in Organisationen. Dieses beinhaltet Sorgen, Freude, Leidenschaft und Langeweile, von denen die positiven Aspekte andauernde Gefühle von Zufriedenheit und Commitment fördern (Ashforth & Humphrey, 1995). Insbesondere charakterisieren Ashforth und Humphrey (1995) **Emotionen als treibende Kräfte** für Motivation, Führung und Gruppenzusammenhalt. Je größer das Vertiefen des Selbst in die Arbeit, desto größer die Motivation. Involviertheit in Arbeit existiert auf drei Ebenen. Auf der niedrigsten ist die Involviertheit ausschließlich physisch, ohne emotionale oder kognitive Involviertheit, die nächste, rationale Ebene ist ausschließlich kognitiv. Die höchste Ebene ist emotional, „typified by the individual who forgets to have dinner and works late into the night, lost in the thrill of her work“ (Ashforth & Humphrey, 1995, S. 110). Dieser sogenannte Flow-Zustand wird von viel Leistenden in 40% der Zeit erreicht gegenüber 16% bei wenig Leistenden (Csikszentmihalyi, 1990). Er geht über Gehalt, Titel, Stellung und die äußeren Anzeichen von Macht und Prestige hinaus, da er einen Angestellten einen emotionalen Höhepunkt erleben lässt. Auf diese Weise manifestiert sich affektives Commitment in prosozialen Verhaltensweisen, beispielsweise neuen Angestellten freiwillig zu helfen, Sprecher der Organisation zu sein oder Verbesserungen vorzuschlagen. Bei **affektivem Commitment** überschatten Vertrauen und Altruismus rein vertragsgebundene Beziehungen, die auf Verstärkung, Vergütung und Beförderung basieren. Enactment- - Theorien der Führung postulieren die Schaffung eines Systems gemeinsamer Bedeutungen, die als Verhaltensrahmen dienen (für einen Überblick siehe Daft & Weick, 1984). Effektive Führer benutzen **Identifikationssymbole, um bei Untergebenen starke Gefühle** auszulösen. Der Anblick eines Firmenlogos oder einer Firmenfigur ruft starke **emotionale Aktivierung** hervor, die in ein Bezugssystem ausgeweitet werden soll, das die Geschichte der Organisation, ihre Werte und ihre Kultur verkörpert. Emotionale Ansteckung, bei der die Gefühle einiger Gruppenmitglieder auf die Arbeitsgruppe oder das Team übertragen werden, ist ein formaler Bestimmungsfaktor von Team- und Korpsgeist, der für verschiedene Organisationssettings dokumentiert worden ist (Hatfield, Cacioppo & Rapson, 1992; Zurcher, 1982).



Abraham behandelt im vorliegenden Kapitel die allgemeinen emotionalen Grundlagen des organisationalen Lebens bis hin zum geschickten Verarbeiten affektiver Information durch emotional intelligente Individuen. Salovey und Mayer (1990) definieren emotionale Intelligenz in einem umfassenden Rahmen. Ihnen zu Folge ist emotionale Intelligenz erstens die genaue Bewertung und der Ausdruck von Emotionen sowohl bei sich selbst als auch bei anderen. Emotionale Selbsteinschätzung schließt die Fähigkeit mit ein, die eigenen Gefühle durch Worte oder den Gesichtsausdruck zu identifizieren und zu kategorisieren. In Verhältnissen mit anderen Personen bildet Empathie die Grundlage emotionaler Bewertung. Bei der eigenen Person ist die Regulation das Produkt eines regulatorischen Systems, das Stimmungen überwacht, bewertet und, wenn nötig, verändert. Menschen bemühen sich um Stimmungsregulation, indem sie versuchen, positive Stimmungen aufrecht zu erhalten und negative zu unterdrücken (Tesser, 1986). Die wichtigste Dimension emotionaler Regulation ist die Regulation von Emotionen bei Mitmenschen. Führer, die bei anderen gewünschte Emotionen auslösen können, werden als charismatisch bezeichnet.

Schließlich ist emotionale Intelligenz die Fähigkeit, Emotionen zu nutzen um Probleme zu lösen. Stimmungsschwankungen können dazu beitragen, dass Menschen Routinen durchbrechen und eine größere Auswahl alternativer Lösungsmöglichkeiten wahrnehmen. Eine positive Stimmung kann Gedächtnisorganisation und Problemlösen unterstützen. In Duncans Kerzenexperiment beobachteten Isen, Daubman und Nowicki (1987), dass fröhlichere Versuchspersonen kreativere Lösungen fanden. Erhöhtes Bewusstsein der eigenen Emotionen hilft Menschen, ihre Aufmerksamkeit wieder auf Angelegenheiten höherer Priorität zu lenken. Stimmungen können auch zum Durchhalten bei Herausforderungen motivieren. Bei manchen Individuen wecken positive Stimmungen Vertrauen in die eigene Fähigkeit, bei anspruchsvollen Aufgaben Erfolg zu haben. Andere Menschen kann Sorge um ein negatives Ergebnis zu zusätzlicher Anstrengung anspornen und Leistung motivieren.

### **Personalauswahl**

Eines der wenigen Gebiete, auf denen emotionale Intelligenz empirisch untersucht wurde, ist das Gebiet der Personalauswahl. Die wahrscheinlich erste empirische Untersuchung auf diesem Gebiet ist die von Aylward (1985), in der zehn psychologische Testbatterien mit Bewerbern für den Polizeidienst durchgeführt wurden. Nur 7% der Varianz erfolgreicher Einstellungsentscheidungen konnten auf den IQ zurückgeführt werden, was auf die **relative Überlegenheit der Anteile von emotionalen, verhaltensbezogenen und einstellungsbezogenen Prädiktoren** bei der Bestimmung der psychologischen Anpassungsfähigkeit eines Bewerbers an die Härte der Polizeiarbeit hinweist. Da das Tor zur

Personalauswahl das Auswahlgespräch ist, identifizierten Fox und Spector (2000) positiven Affekt - mit anderen Worten die Fähigkeit eines emotional intelligenten Kandidaten, beim Interviewer positive Gefühle auszulösen - als eine Komponente emotionaler Intelligenz, die die Wahrscheinlichkeit einer Einstellung erhöht (da positiver Affekt ein signifikanter Prädiktor für eine Einstellungsentscheidung nach dem Interview war). Außerdem wurde festgestellt, dass bei positivem Affekt der Interviewer die Qualifikationen des Kandidaten verstärkt wahrnahm. Positiver Affekt besaß den höchsten signifikanten Betakoeffizienten bei einer Regressionsvorhersage der Qualifikation eines Kandidaten durch eine Reihe von Prädiktoren, darunter allgemeine Intelligenz, praktische Intelligenz, negative Affektivität, positive Affektivität, Stimmungskorrektur, Perspektivenübernahme und persönliches Leiden. Diese prädiktive Fähigkeit wird durch die positive Verbindung von positivem Affekt mit einem weiteren Prädiktor gestärkt, nämlich praktischer Intelligenz.

Weitere Studien belegen übereinstimmend Korrelationen zwischen emotionaler Intelligenz und Leistung. Van Rooy/Visweswaran (2004) fanden in einer Metaanalyse, dass die Korrelation von emotionaler Intelligenz mit tatsächlicher Arbeitsleistung höher ist als die von anderen Auswahlmethoden.

### **Leistung**

Flow ist die Nutzung von Emotionen zum Erreichen höherer Leistung und besseren Lernens (Goleman, 1995). Aufgaben, die ein Individuum sowohl herausfordern als es ihm auch ermöglichen, auf vorhandenes Wissen zurückzugreifen, lösen bei ihm am ehesten einen Flow-Zustand aus. Post-it Notizblöcke, wasserfestes Schmirgelpapier und Thinsulate sind eher Resultate instinktiven Gespürs als rigoroser wissenschaftlicher Analyse. Es wurde festgestellt, dass die Fähigkeit, emotionales Wissen zu nutzen, fundamental für erfolgreiche Entscheidungsfindung ist. Wenn ein neues Problem auftritt, greift der Entscheider auf sein vorhandenes Wissen über die Verhältnisse zurück, um zu realisierbaren Lösungen zu kommen. Studien von Aktienhändlern und Generälen auf dem Schlachtfeld, die beide zu Professionen gehören, in denen Entscheidungen innerhalb von Sekundenbruchteilen gefällt werden müssen, zeigten, dass diese Probleme nicht analytisch lösen, sondern es vorziehen, auf eine durch Erfahrung gewonnene Wissensbasis zurückzugreifen, die erfolgreiche und bereits bewährte Lösungen zur Verfügung stellt (Farnham, 1996). Vier empirische Studien zeigen den Effekt emotionaler Intelligenz auf Leistung. Schutte, Schuettpelz und Malouff (2000-2001) beobachteten, dass emotional intelligente Studierende eher bereit waren; bei einem Anagrammexperiment sowohl mäßig als auch sehr komplizierte Aufgaben zu lösen. Stern, Campbell und Sitarenios (2000) postulieren, dass Selbstaufmerksamkeit Schuldeneintreiber davon abhält, durch zu starkes Mitgefühl mit ihren Klienten in übermäßige

Nachsicht zu verfallen. Im anderen Extrem verhindert emotionale Selbstkontrolle Streitlust beim Schalterbeamten, so dass die Interaktion nicht in gegenseitiges Anschreien abgleitet. Der Vergleich von erfolgreichen Schalterbeamten mit einer Kontrollgruppe bestätigte die These, dass der prinzipielle Unterschied zwischen den beiden Gruppen in ihren empathischen Fähigkeiten bestand. Erfolgreiche Schalterbeamte hatten niedrigere Empathie- und höhere Realitätstestwerte, was auf ihre Fähigkeit hinweist, sich mit Klarheit auf die Situation zu konzentrieren, indem sie zwischen subjektiven Gefühlen und objektiver Realität unterscheiden.

Fox und Spector (2000) brachten emotionale Intelligenz mit Interviewergebnissen in Verbindung und stellten die Hypothese auf, dass die emotionalen Kompetenzen Empathie, Selbstregulation, Stimmung und positive Selbstdarstellung Leistung fördern würden. Empathie nimmt einen höheren Stellenwert ein, da, die Fähigkeit, sich selbst davon abzuhalten, in schwierigen Interviewfragen gefangen zu werden, von der Fähigkeit abhängt, die Reaktionen anderer sozialer Akteure vorherzusagen. Dies konstituiert die Beurteilungsdimension emotionaler Intelligenz. Selbstdarstellungsfähigkeiten, zuerst erwähnt in Goffmans (1959) Klassiker „The Presentation of Self in Everyday Life“, beinhalten, dass die betreffende Person genau vorbereitet sein wird, um einen positiven Eindruck hervorzurufen und jegliche nonverbalen Gefühle zu kontrollieren, die unvoreilhaft Eindrücke vermitteln. Die Schaffung einer positiven Stimmung bei Interviewern wurde schon früher bemerkt und klar von Isen und Baron (1991) mit Hinweis auf das Vorstellungsgespräch erwähnt: „Such persons are evaluated more favorably in performance appraisals, are more likely to be hired after a job interview, are more likely to obtain concessions from opponents in bargaining contexts, [... ]“ (S. 28).

In einem simulierten Vorstellungsgespräch stellte sich bei einer Stichprobe von 116 Versuchspersonen die Eigenschaft **Affektivität** als der beste Prädiktor des Gesprächserfolgs heraus. Sie machte die Kandidaten sympathischer und förderte emotionale Ansteckung oder die Induktion positiver Stimmung beim Interviewer. Das Modell wurde durch signifikante Vorhersage des Kriteriums durch empathisches Interesse, Kontrolle nichtverbalen Verhaltens und positiven Affekt validiert. Von diesen Faktoren liegt jeder den emotionalen Intelligenzvariablen Empathie, Präsentation und Selbstregulation zugrunde. In einer direkten Untersuchung der Effekte von emotionaler Intelligenz auf Leistung beobachtete Carmelli (2003), dass emotional intelligente israelische Manager bessere Leistung zeigten als ihre Gleichgestellten mit einem niedrigeren EQ, sowohl in Bezug auf Kontextleistung (Teamarbeit und Kohäsionsfähigkeit), als auch auf Aufgabenleistung (Qualität der ausgeführten Arbeit).

Die wichtigste Schlussfolgerung aus diesem Überblick ist, dass es zur Entwicklung bedeutsamer Beziehungen zwischen emotionaler Intelligenz und ihren Auswirkungen notwendig ist, über exploratorische, quasi-experimentelle Korrelationsstudien hinaus zu anspruchsvolleren Methoden überzugehen, einschließlich Strukturgleichungsmodellen und hierarchischen Regressionsanalysen. Derzeit sind die Beziehungen von emotionaler Intelligenz zu Selbstwert, Leistung und organisationalem Zugehörigkeitsgefühl in Bezug auf die Richtung der Kausalität unbestimmt; bestenfalls weisen sie auf eine Verbindung zwischen Variablen ohne jegliche Vorhersage direktonaler Effekte hin. Führt emotionale Intelligenz zu erhöhtem Selbstwert, Leistung und organisationalem Zugehörigkeitsgefühl? Frühe Ansätze scheinen diesbezüglich vielversprechend zu sein, da sie moderierende Effekte von emotionaler Intelligenz oder anderen Variablen betonen. In Abrahams (2000) hierarchischer Regressionsanalyse von emotionaler Intelligenz auf Arbeitszufriedenheit und organisationales Commitment wurde mehr als das Doppelte der Varianz in den Kriterien durch die Interaktion zwischen emotionaler Intelligenz und Arbeitszufriedenheit erklärt. Wong und Law (2002) erhielten ein ähnliches Ergebnis für die Interaktion von emotionaler Intelligenz und emotionaler Mühe bei denselben Kriterien. Mit anderen Worten, die Effekte von emotionaler Intelligenz auf organisationale Ergebnisse sind viel stärker, wenn Moderatorvariablen einbezogen werden. Sowohl Umgebungen, die die Autonomie fördern (mit Arbeitskontrolle) als auch solche, in denen Angestellte die Eindrücke, die sie bei anderen machen, vorteilhaft beeinflussen (emotionale Mühe) sind förderlicher für emotional intelligente Individuen, um positive affektive Ergebnisse zu erreichen. Dieses Ergebnis wird unterstützt durch Boyatzis' (1982) Modell des Zusammenflusses von Arbeitsplatzmerkmalen, Persönlichkeitsvariablen und Organisationsklima, die einen starken Einfluss auf organisationale Ergebnisse ausüben. Zukünftige Forschung sollte sich auf die Entwicklung theoretischer Vorschläge und auf das empirische Testen solcher Drei-Wege-Interaktionen konzentrieren (für eine theoretische Entwicklung siehe Abraham 2004).

Die Rolle von Empathie in der Beziehung von emotionaler Intelligenz zu Führung bedarf weiterer Untersuchung. Ist Empathie Antezedens oder eine Komponente emotionaler Intelligenz? Während viel daran gearbeitet wurde, robuste Maße emotionaler Intelligenz zu entwickeln, ist es nach Ansicht von Rebecca Abraham lohnenswert, sich mit der Art dieser Beziehung zu beschäftigen. Wenn es Antezedens ist, wie erklären sich dann Ergebnisse, bei denen Empathie in Form der empathischen Perspektive direkt mit interpersonalen Fähigkeiten verbunden ist (Schutte et al., 2002)? Sollte man die weniger robusten Dimensionen wie empathische Phantasie, Besorgnis und persönliche Erschöpfung aus Empathie-Maßen herausnehmen?

Die besondere Rolle von Selbstaufmerksamkeit in Führungsstudien und in der Förderung von Arbeitsgruppenkohäsion ist bemerkenswert, da zahlreiche Untersuchungen die Stärke dieser Komponente emotionaler Intelligenz beim Einfluss auf die Kriterien bestätigen. Obwohl globale emotionale Intelligenz sich als stärkerer Prädiktor für die meisten organisationalen Kriterien erwiesen hat, könnte zukünftige Forschung zeigen, dass mit bestimmten Aspekten emotionaler Intelligenz bessere Vorhersagen getroffen werden können.

Emotionale Intelligenz zeigt eine stärkere Beziehung zu organisationalem Commitment als Arbeitszufriedenheit. Zwei Komponenten emotionaler Intelligenz sind in diesem Zusammenhang wichtig. Ashkanasy und Jordan (1997) fanden heraus, dass emotionale Intelligenz die Fähigkeit vorhersagt, Arbeitsplatzunsicherheit und Perioden kurzfristiger Arbeitslosigkeit auszuhalten. Die zugrundeliegende Ursache solchen Durchhaltevermögens könnte das höhere organisationale Commitment sein, basierend auf emotionaler Belastbarkeit, welche dem Individuum das Durchhaltevermögen verleiht, „am Ball zu bleiben“ und das Auf und Ab am Arbeitsplatz durchzustehen. Die EI-Komponente Soziale Fähigkeit könnte zur Bildung von starken Netzwerken mit der Arbeitsgruppe und möglicherweise mit Vorgesetzten führen. Weil dieses Verhalten in organisationales Commitment umgesetzt wird, ist es möglich, dass emotional intelligente Angestellte Beziehungen zur Organisation als eine Ausweitung der Beziehungen auf der Arbeitsgruppenebene sehen.

### **Literatur**

Abraham, R. (1999). Emotional intelligence in organizations: A conceptualization. *Genetic, Social, and General Psychology Monographs*, 125, 209-224.

Abraham, R. (2000). The role of job control as a moderator of emotional dissonance and emotional intelligence-outcome relationships. *Journal of Psychology*, 134, 169-184.

Abraham, R. (2004). Emotional intelligence as antecedent to performance: A contingency framework. Manuscript submitted for publication.

Ashforth, B. E. & Huxnphrey, R. H. (1995). Emotion in the workplace: A reappraisal. *Human Relations*, 8, 97-125.

Ashkanasy, N.M. & Jordan P. Emotional intelligence; Is this the key to understanding the job insecurity-behavior link in organizational restructuring? Paper presented at the meeting of the Academy of Management, Boston, MA.

Bachman, J., Stern, S., Campbell, K. & Sitarenios, G. (2000). Emotional intelligence in the collection of debt. *International Journal of Collection und Assessment*, 8, 176-182.

Boyatzis, R. E. (1982). *The competent manager: A model for effective performance*. New York: Wiley.

Brief, A. P. & Motowialo, S. J. (1986). Intrinsic organizational behavior. *Academy of Management Review* 11, 701-725.

Brief, A. P. & Weiss, H. M. (2002). Organizational behavior: Affect in the workplace. *Annual Review of Psychology*, 53, 279-307.

Campbell, K. (2001). Exploring the relationship between emotional intelligence, intuition, and responsible risk-taking in organizations. Unpublished doctoral dissertation, California School of Professional Psychology, CA.

Carmelli, A. (2003). The relationship between emotional intelligence and work attitudes; behavior, and outcomes: An examination among senior managers. *Journal of Managerial Psychology*, 18, 788--813.

Charbonneau, D. & Nicol; A. M. (2002). Emotional intelligence and prosocial behaviors in adolescents. *Psychological Reports*, 90, 361-370.

Ciarrochi, J., Chan, A. Y. C. & Caputi, P. (2000). A critical evaluation of the emotional intelligence construct. *Personality and Individual Differences*, 28, 539-561.

Collins, V. L. (2002). Emotional intelligence and leadership success. Unpublished doctoral dissertation, University of Nebraska-Lincoln, Lincoln, NE.

Conger, J. A. & Kanungo, R. N. (1998). *Charismatic leadership in organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage.

Cooper, R. K. & Sawaf, A. (1997). *Executive EQ: Emotional intelligence in leadership and organizations*. New York: Grosset/Putnam.

Csikszentmihalyi, M. (1990). *Flow: The psychology of optimal experience*. New York: Harper and Row.

Daft, R. L. & Weick, K. E. (1984). Toward a model of organizations as interpretation systems. *Academy of Management Review*, 9, 284-295.

Farnham, A. (1996). Are you smart enough to keep your job? *Fortune*, 33, 134-136.

Fisher, V. E. & Hanna, J. V. (1931). *The dissatisfied worker*. New York: MacMillan.

Fox, S. & Spector, P. E. (2000). Relations of emotional intelligence, practical intelligence, general intelligence, and trait affectivity with interview outcomes: It's not all "g". *Journal of Organizational Behavior*, 21, 203-220.

George, J. (2000). Emotions and leadership: The role of emotional intelligence. *Human Relations*, 53, 1027-1055.

Goffman, E. (1959). *The presentation of self in everyday life*. Garden City, NJ: Doubleday Anchor Books.

Goleman, D. (1995). *Emotional intelligence: Why it can matter more than IQ*. New York: Bantam Books.

Graves, J. G. (1999). Emotional intelligence und cognitive ability: Predicting performance in jobsimulated activities. Unpublished doctoral dissertation, California School of Professional Psychology, CA.

Hatfield, E., Cacioppo, J. T. & Rapson, R. L. (1992). Primitive emotional contagion. In M. S. Clark (Ed.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 14, pp. 151-177). Newbury Park, CA: Sage.

Hersey, R. B. (1932). *Workers' emotions in shop and home: A study of individual workers from the psychological und physiological standpoint*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

Isen, A. M. & Baron, R. A. (1991). Positive affect as a factor in organizational behavior. *Research in Organizational Behavior*, 13, 1-54.

Isen, A. M., Daubman, K. A. & Nowicki, S. (1987). Positive affect facilitates creative problem solving. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1122-1131.

Isen, A. M., Shalke, T. E., Clarke, M. & Karp, L. (1978). Affect, accessibility of material in memory, and behavior: A cognitive loop? *Journal of Personality und Social Psychology*, 36, 1-12.

Jordan, P. J., Ashkanasy, N. M. & Härtel, C. E. J. (2003). The case for emotional intelligence in organizational research. *Academy of Management Review*, 28, 195-197.

Jordan, P. J. & Troth, A. C. (2002). Emotional intelligence and conflict resolution: Implications for human resource development. *Advances in Developing Human Resources*, 4, 62-79.

Kelley, R. & Caplan, J. (1993). How Bell Labs creates star performers. *Harvard Business Review*; 81, 128-139.

Koresgaard, M. A. (1996). The impact of self-appraisals on reactions to feedback from officers: The role of self-enhancement and self-consistency concerns. *Journal of Organizational Behavior*, 17, 301-311.

Locke, E. A. (1991). *The essence of leadership*. New York: Lexington Books.

Martinez-Pons, M. (1998). Parental inducement of emotional intelligence. *Imagination, Cognition und Personality*, 18, 5-23.

Mayer, J. D. & Gaschke, Y. N. (1988). The experience and metaexperience of mood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 102-111.

Meyer, J. P. & Allen, N. J. (1984). Testing the side-bet theory of organizational commitment: Some methodological considerations. *Organizational Behavior und Human Performance*, 17, 289-298.

Mohrman, A. M., Jr., Resnick-West, S. M. & Lawler, E. E., III. (1990). *Designing performance appraisal systems: Aligning appraisals and organizational realities*. San Francisco: Jossey Bass.

- Reichers, A. E. (1985). A review and reconceptualization of organizational commitment. *Academy of Management Review*, 10, 465-476.
- Roethlisberger, F. J. & Dickson, W. J. (1939). Core affect, prototypical emotional episodes, and other things called emotion: Dissecting the elephant. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 805-819.
- Salovey, P. & Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition and Personality*, 9, 185-211.
- Schutte, N. S., Malouff, J. M., Simunek, M., McKenley, J. & Hollander, S. (2002). Characteristic emotional intelligence and emotional well-being. *Cognition and Emotion*, 16, 769-785.
- Schutte, N. S., Schuettepelz, E. & Malouff, J. M. (2000 -2001). Emotional intelligence and task performance. *Imagination, Cognition and Personality*, 20, 347-354.
- Sosik, J. J. & Megerian, L. E. (1999). Understanding leader emotional intelligence and performance: The role of self-other agreement on transforxnational leadership perceptions. *Group and Organization Management*, 24, 367-390.
- Tesser, A. (1986). Some effects of self-evaluation maintenance on cognition and action. In R. M. Sorrentino & E.R. Higgins (Eds.) *The handbook of motivation and cognition* (pp 1-31).
- Van Rooy, D.L. & Visweswaran, C. (2004). Emotional intelligence: A meta-analytical investigation of predictive validity and nomological net. *Journal of Vocational Behavior*, 65, 71-95.
- Vitello-Cicciu, J.M. (2002). Leadership practices and emotional intelligence of nursing leaders. Unpublished doctoral dissertation, Fielding Graduate Institute, Santa Barbara, CA.
- Wasielewski, P.L. (1995) The emotional basis of charisma. *Symbolic Interaction*, 8, 207-222.
- Watson, D. & Clark, L. A. (1994). Emotions, moods, traits, and temperaments: Conceptual distizictions and empirical findings. In P. Ekman & R. J. Davidson (Eds.), *The nature of emotions* (pp. 89-93). New York: Oxford University Press.
- Watson, D., Clark, L. A, & Teellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAs-scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 1063-1070.
- Williams, N. & Sternberg, H. J. (1988). Croup intelligence\_ Why some groups are better than others. *Intelligence*, 12, 351-377.
- Wong, C.-S. & Law, K. S. (2002). The effects of leader and follower emotional intelligence on performance and attitude: An exploratory study. *The Leadership Quarterly*, 13, 243-274.



## 5. Sport als Produkt familialer Sozialisation

Burmann, Ulrike (2005). Zur Vermittlung und intergenerationalen 'Vererbung' von Sportengagements in der Herkunftsfamilie In. Sport im Kontext von Freizeitengagements Jugendlicher. Aus dem Brandenburgischen Längsschnitt 1998-2002. Ulrike Burmann (Hrsg.). Köln, Sport und Buch Strauß: 207-265.

### Argumentationskontext

Seit der PISA-Studie wird die enge Kopplung von sozialer Herkunft und schulischer Leistung wieder öffentlich verhandelt. Die Frage werfe sich auf, ob diese intergenerationale Vererbung auf den Bildungsbereich beschränkt bleibe oder auch auf den Freizeit-, hier wiederum auf den Sportbereich generalisiert werden kann. Anhand des brandenburgischen Sportlängsschnitts prüft die Autorin zwei Perspektiven:

Zum ersten geht es ihr um die Frage, über welche familialen Sozialisationsprozesse die Heranwachsenden zum Sport geführt werden. Dass die Familie wirke, sei unbestritten; unklar sei, wie dies geschehe. Zum zweiten wird der damit verkoppelten intergenerationalen Vererbung sozialer Ungleichheiten nachgegangen.

### Sportbezogene Sozialisation in der Herkunftsfamilie: Skizze eines Forschungsprogramms

Man wisse noch wenig über die Vermittlungsmechanismen, die in der sportbezogenen Sozialisation von Jugendlichen eine Rolle spielen. Burmann knüpft an dieser Stelle an die Zinneckersche Sozialisationstheorie an, in der zwei Momente unterschieden werden. Erstens die Familie als sozialökologisch bestimmbarer Handlungsraum. Zweitens werden die Transferbeziehungen zwischen Eltern und Kindern in den Mittelpunkt gerückt, all jene Handlungen, „in denen Fähigkeiten, Werte, Güter und Dienstleistungen zwischen den Generationen ausgetauscht werden. (Zinnecker 1994: 39). Vier Aspekte lassen sich dabei voneinander abheben:

- a) kulturelle Transferbeziehungen im Sinne einer Weitergabe von ‚kulturellem Kapital‘,
- b) psychosoziale Transferbeziehungen, womit die psychosoziale Qualität der Eltern-Kind-Beziehungen angesprochen ist,

- c) persönliche Dienstleistungen wie etwa die Familienarbeit und
- d) materielle wie finanzielle Transferleistungen, welche die Eltern ihren Kindern zukommen lassen.

Die Autorin überträgt in einem nächsten Argumentationsschritt diese Überlegungen auf die Frage nach der Sportsozialisation.

### **Erweiterung des Forschungsprogrammes: Intergenerationale Vererbung sozialer Ungleichheiten in der Sportbeteiligung**

Zuerst geht es um die generelle Frage, ob und inwiefern im Sport soziale Ungleichheiten überhaupt noch eine Rolle spielen oder ob nicht doch viel eher die öffentliche Rhetorik „Sport für alle“ Ausdruck dafür sei, dass der Sport in neuerer Zeit endgültig allen Bevölkerungsgruppen gleichermaßen zugänglich geworden sei, soziale Differenzen mithin ihre Bedeutung verloren hätten. Allerdings zeigten die Befunde aber, dass die Sportbeteiligung noch immer sozialstrukturell variiere. Zu berücksichtigen sei allerdings, dass der Zugang zum Sport nicht durch formale Regelungen definiert werde. Hinzu komme, dass im Sport als einem Element des Freizeitsektors nicht primär über Bildungs- und Berufschancen und die damit verbundenen sozialen Platzierungschancen entschieden werde.

Vor diesem Hintergrund wiederum stelle sich die Frage, ob und inwiefern der Sport überhaupt als Mittel sozialer Distinktion wahrgenommen werde. Angelehnt an neuere Theorien zur Kulturalisierung sozialer Ungleichheit könne Sport aber eventuell als neue Ressource zur Distinktion betrachtet werden.

Was den bisherigen Forschungsstand angeht, konstatiert die Autorin: In der Tat gebe es eine Vielzahl von Studien korrelativer Art, die die Verortung des Elternhauses im sozialen Raum mit den bevorzugten Kontexten des Sporttreibens und der Beteiligung der Jugendlichen am Sport in Verbindung gebracht haben. Diese korrelativen Befunde sagen aber erst einmal nichts darüber, wie man sich die Vermittlung solcher sozialer Ungleichheiten in der Sportbeteiligung vorzustellen hat, also, anhand des oben durchgespielten Rasters: welche Rolle der konkrete sozialökologische Raum spielt, wie die Transferbeziehungen gestaltet sind, wie sich die unterschiedlichen Ebenen zueinander verhalten – u.U. kumulativ.

### **Datengrundlagen und Indikatoren der Untersuchung**

Die Autorin konzentriert sich bei ihrer Auswertung des Brandenburgischen Jugendsportsurveys auf die Schüler der 10. Klassen, also etwa 16-Jährige. Als sportbezogene Sozialisationsbedingungen wurden folgende einbezogen:

- Sportliches Involvement der Eltern, wobei die Jugendlichen gefragt wurden, welche Personen aus ihrem Umfeld Sport treiben;

- Die Sportvereinsmitgliedschaften der Eltern wurden erhoben,  
- Als Indikatoren der Transferbeziehungen zwischen Eltern und Kindern wurden die sportbezogenen Unterstützungsleistungen der Eltern, aber nur bei den sportaktiven Jugendlichen ermittelt.

- Dazu kam eine Skala zu unterstützenden Eltern-Kind-Beziehungen

Unter der Perspektive der sozialen Vererbung sozialer Ungleichheiten gehen folgende Variablenkomplexe mit ein:

- Schulbildung der Eltern
- Erwerbsstatus der Mutter/Vater
- Geschlecht der Eltern
- besuchte Schulform der Heranwachsenden
- Angestrebter höchster Schulabschluss

Die Sportengagements der Heranwachsenden als abhängige Variablen wurden über folgende Indikatoren erhoben:

- Allgemeine Sportbeteiligung
- Mitgliedschaft im Sportverein
- Regelmäßige Teilnahme am ausschließlich informellen Sport
- Stellenwert des Sports in der Lebensführung der Jugendlichen

### **Ergebnisse:**

#### **Allgemeine förderliche Bedingungen einer sportbezogenen Sozialisation:**

(1) Unterschiede in der Sportbeteiligung der Jugendlichen sind zum Teil auf ungleiche elterliche Anregungen und Unterstützungsleistungen zurückzuführen. Dabei erweist sich die **elterliche Sportbeteiligung** als **weniger wirksam** als ideelle und/oder praktische sportbezogene **Unterstützungsleistungen der Eltern**.

(2) Den elterlichen sportbezogenen Unterstützungen (elterliches Interesse am Sport, Sport als Familienthema, praktische Unterstützung) kommt insbesondere zur Erklärung der Sportvereinsmitgliedschaft Jugendlicher eine starke Vorhersagekraft zu. Diese ist ähnlich hoch wie das Sportinteresse der Kinder.

(3) An dieser Stelle vermerkt die Autorin einschränkend, dass nur die positiven Einflüsse der Eltern auf die Sportbeteiligung der jugendlichen Kinder untersucht wurden.

(4) Die vorliegenden Befunde stützen ferner die These von der geschlechtertypischen Weitergabe der Sportkultur von den Eltern an die Kinder: Väter fungieren eher als Vorbild für ihre Söhne, Mütter als Verhaltensmodelle für die Töchter.

(5) Neben der sportbezogenen Sozialisation in der Herkunftsfamilie spielen jedoch Prozesse der Peer- und Selbstsozialisation eine mindestens ebenso bedeutsame Rolle.

### **Intergenerationelle Vererbung sozialer Ungleichheiten in der Sportbeteiligung:**

(1) Schulbildung und Erwerbsstatus der Eltern leisten zwar mit Ausnahme des Erwerbsstatus der Mutter – keinen eigenständigen Anteil zur Vorhersage der Sportbeteiligung bzw. der Sportvereinsmitgliedschaft. Sie wirken jedoch vermittelt über andere Variablen und tragen so zur Tradierung sozialer Ungleichheiten im Sport bei; allerdings sind die Beiträge zur Varianzaufklärung durch die sozialstrukturellen Merkmale der Eltern gering.

(2) Soziale Ungleichheiten werden von der Eltern- auf die Kindergeneration vor allem über ungleiche Bildungszugänge vermittelt. Die soziale Vererbung von Bildungslaufbahnen scheint demnach nicht nur auf die spätere berufliche Karriere der Kindergeneration auszuwirken, sondern hat auch Folgen für die Beteiligung der Heranwachsenden am Sport. Die hier wirkenden kumulativen Prozesse sind offensichtlich: Kinder aus gut situierten Elternhäusern erhalten häufiger als Altersgleiche in schlecht situierten Familien eine gute Schulbildung, Der Zugang zum Gymnasium erhöht wiederum die Chance einer Sportvereinsmitgliedschaft der Jugendlichen.

(3) Elterliche Unterstützungsleistungen beeinflussen zwar die Sportvereinsengagements der Jugendlichen, insbesondere deren Sportvereinsmitgliedschaft. Sie erweisen sich jedoch als relativ unabhängig von der Position der Eltern. Wenn also sich die Eltern für den Sport ihrer Kinder interessieren, treiben vermehrt auch jene Jugendliche Sport, deren Eltern nicht über entsprechende ökonomische und Bildungsressourcen verfügen. D.h. aber auch, dass positive Beziehungen zwischen den Eltern und ihren Kindern in der Lage sind, ungünstige Ressourcenlagen zumindest teilweise zu kompensieren.

(4) Die elterlichen Sportengagements und Unterstützungsleistungen beeinflussen offensichtlich die Sportengagements der Töchter stärker als die Söhne. Insofern wirken sich fehlende familiäre Ressourcen vor allem negativ auf die Sportbeteiligung und die Sportvereinsmitgliedschaft der Mädchen aus, wenn sie nicht durch positive psychosoziale Transferbeziehungen – also ein gutes Familienklima – abgepuffert werden. Der geringere elterliche Einfluss auf die Sportengagements wird auf deren intensiveres Eingebundensein in Peergruppen erklärt.

## 6. Strickmuster von Zeitdiagnosen

Prisching, Manfred (2005). Interpretative Muster von Zeitdiagnosen. In: Hitzler, Ronald/Pfadenhauer, Michaela (Hrsg.). Gegenwärtige Zukünfte. Interpretative Beiträge zur sozialwissenschaftlichen Diagnose und Prognose. Wiesbaden: VS Verlag, 205-223.

### Analyseabsicht: Rhetorische Groß-Muster von Zeitdiagnosen

Entwürfe zeitdiagnostischer Art haben neuerdings Konjunktur (Pongs 1999; Schimank/Volkman 2000; Volkman/Schimank 2002; Kneer/Nassehi/Schroer 1997, 2001; Prisching 2003; Reese-Schäfer 1996, 2000, 2003). Das Misstrauen gegen ihre methodologische Seriosität ist zwar noch nicht abgebaut. Aber was viel schwerer wiegt ist, dass die Sehnsucht nach Erklärungen der langen Trends aus der Öffentlichkeit in die Sozialwissenschaften hineinwirkt - und von diesen natürlich über den einen oder anderen Bestseller und andere Medien wieder **zurück in den öffentlichen Diskurs**. Es sind Etiketten von der **Risikogesellschaft** über die **Erlebnisgesellschaft** bis zur **Multioptionengesellschaft**, die von unterschiedlichen Ausgangspunkten her das Ganze der gesellschaftlichen Entwicklung thematisieren. Sie weisen einen gewissen Überschuss über die harten empirischen Fakten auf und scheuen oftmals nicht vor normativen Akzentsetzungen zurück. Sie fallen weniger in die Kategorie sozialer „Gesetzmäßigkeiten“ als in die etwas diffusere von Paradigmen, Perspektivierungen oder Rahmenvorgaben. Sie bezwecken, das Wesen' der Gegenwartsgesellschaft von bestimmten Standpunkten oder Grundideen her zu erschließen. Es geht also um ‚Ortsbestimmung der Gegenwart‘ (Rüstow 1956) oder ‚Diagnose der Gegenwart‘ (Müller-Armack 1949), um die ‚Theorie des gegenwärtigen Zeitalters‘ (Freyer 1955), oder wenigstens um ein paar Stichworte zur geistigen Situation der Zeit (Habermas 1979).

Diese Modelle operieren mit bestimmten **Denkmustern**. Da es sich um groß angelegte Gemälde handelt, ähneln die Konzepte den Mustern, mit denen die **Geschichtswissenschaft** ihre unübersichtlichen Materien zu erfassen pflegt. Seit jeher haben die Menschen sich einfacher Schemata bedient, um komplexe Sachverhalte zu konzeptualisieren, und bei gesellschaftlichen Entwicklungen ist dies nicht anders. Prisching führt einige Beispiele von Zeitdiagnosen aus den letzten Jahrzehnten vor, mit dem Hintergedanken, in denen klassische Figuren' der Historie verwendet werden: **Abstieg, Aufstieg, Stagnation, Zyklen, Periodisierungen, Krisen**.

Die ersten drei Muster sollen in diesem Textauszug näher dokumentiert werden. Die Frage lautet für Wie kann eine seriöse, gleichwohl kulturell sensible Zeitdiagnose aussehen? Kann sie jenseits dieser rhetorischen Großmuster gestrickt werden? Welchen Stellenwert nehmen unsere Überlegungen zur forcierten ambivalenten Entgrenzung ein? Außerdem sei auf die **ausführliche Literaturliste** zu diesem Aufsatz verwiesen – trifft man doch auf „alte Bekannte“ in einer konzentrierten Form ....

### **Abstieg, Verfall, Dekadenz**

Am Anfang der abendländischen Tradition stand das Paradies, und angesichts dieser exzellenten Startbedingungen menschlicher Existenz muss man kein Pessimist sein, um anzunehmen, dass es von da an nur noch abwärts gehen konnte: zuerst die schöne, heile Welt, dann der Sündenfall, schließlich die Verfallsgeschichte. Da der Verfall allerdings auch nicht ewig voranschreiten kann, muss auch das Ende, die Apokalypse, sich irgendwann nähern. Nicht nur die christliche, auch andere abendländische Traditionen kennen ihr Goldenes Zeitalter oder ihre ideale Urgesellschaft. In der idealen Anfangsgesellschaft herrschten natürliche Würde und Weisheit sowie Frieden und wahres Menschentum, und angesichts der Attraktivität romantischer Ausmalungen solcher Urzustände greifen Gegenwartsvisionen gerne auf Versatzstücke dieses Mythos zurück. Kritisch-antihierarchische Christen berufen sich dergestalt auf das bessere Urchristentum, Marxisten auf die egalitäre urkommunistische Gesellschaft, Feministinnen auf den Spuren von Bachofen (1943ff. [1861]) und Bornemann (1979) auf paradiesische, durch männlichen Machtwahn verdorbene Matriarchatszustände (Dworkin 1981). Es ist eine alte Idee: das Primitive als das Wahre; das einfache als das echte Leben; der „Wilde“ im Einklang mit sich und der Natur; Zivilisation als Künstlichkeit, Entfremdung; Modernisierung als Geschichte des Verfalls. Ein romantisierender Authentizitätsdiskurs setzt denn auch heute verschiedentlich bei den multikulturalisierenden Effekten der Globalisierung an und sucht Rezepte für die Verbesserung der Menschheit in der Naturverbundenheit weniger entwickelter Kulturen oder in fernöstlich-kosmosverbundenen Weisheiten.

Sozialwissenschaftler neigen auch deshalb zu Verfalls- und Krisentheorien, weil die **Dramatisierung der Gefahr** jeweils den Boten in seiner Wichtigkeit erhöht. Neuerdings bekommen sie allerdings erst jene suggestiven Bilder geliefert, welche die ganze Welt als verletzte und gefährdete zeigen: Die Fotos vom „blauen Planeten“, die seit den 60er Jahren ins Bewusstsein gedrungen sind, führen zu den Metaphern vom „Raumschiff Erde“ und vom „common village“. Gleichzeitig mit der Verfügbarkeit dieser Bilder durch die Erfolge der Raumfahrt sind seit den sechziger Jahren die rechentechnischen Möglichkeiten verfügbar

geworden, Entwicklungen mit vielen Variablen in Szenarien zu simulieren; und die Studien des Club of Rome (Meadows et al 1972) schufen mit einem Paukenschlag am Beginn der siebziger Jahre ein ökologisch-apokalyptisches Bewusstsein. Limits of Growth - kein Ausweg möglich. Die erste globale Botschaft aus den Rechenmaschinen der Wissenschaftler war verbunden mit der Prognose vom unausweichlichen Ende der Menschheit.

Nun zeigte sich in den zahlreichen Folgearbeiten zum Schicksal von Mensch und Gesellschaft (zum Beispiel Gabor et al 1976; Mesarovic/Pestel 1977; Friedrichs/Schaff 1982; Giarini/Liedtke 1998; Pestel 1989), dass es sehr wohl Möglichkeiten für eine entschlossene Politik gäbe (Global 2000 1980; Tinbergen 1977; OECD 1979 und andere), dass also die „Überlebensbedingungen der Menschheit“ (Fetscher 1980) verbessert und die Apokalypse abgewendet werden könnten. Aber eine solche Politik wurde in den letzten Jahrzehnten kaum in Gang gesetzt: keine „Rückkehr zum menschlichen Maß“ (Schumacher 1977); die Unmäßigkeit als Signum der Zeit und als Element der Selbstdestruktion. Die Menschheit ist unleugbar erstmals in das Stadium ihrer globalen technischen Selbstvernichtungsmöglichkeit eingetreten, wie das die umfassenden Weltbetrachtungen eines Günther Anders (1987[1956]), die „Atomstudien“ eines Robert Jungk (1969, 1977) und die - eigentlich für den bereits davongeeilten Zeitgeist verspätete, aber zur Tschernobyl-Explosion zu Recht kommende - „Risikogesellschaft“ des Ulrich Beck (1986) darlegten. Gerade der **letzte Begriff drang in das Vokabular der sich gebildet dünkenden Kreise**, aber auch in jenes der Sozialwissenschaften ein - gar nicht so sehr wegen des technisch-ökologischen „Risikos“, das in den neunziger Jahren bereits einem öffentlichen Dethematisierungsprozess unterlag, sondern weil man aus der Beckschen Publikation andere gar brauchbare Schlagworte herausfischte, die in der Folge den Diskurs prägten: von der nicht so neuen „Individualisierung“, deren Entdeckung' von nun an Beck zugeschrieben wurde, bis zum prägnanten Bild eines „Fahrstuhleffektes“, das einen eleganten Kompromiss zwischen „rechten“ Wohlstandsverweisen und „linken“ Ungleichheitsbesorgnissen darstellte. Die ökologische Thematik wurde bis zum Jahrhundertende wieder an den Rand gedrängt, fristet aber dort ein hartnäckiges Dasein. Charles Perrow (1989) verschärfte die begriffliche Bestimmung der Gegenwartsgesellschaft zur „Katastrophengesellschaft“, und (wohldimensionierte) Katastrophen werden nunmehr auch als das einzige Instrumentarium gesehen, das ein Umdenken der Menschheit vor ihrem Ende einleiten könnte. Das imponiert freilich nicht jenen Unverdrossenen, die jede Gefährdung mit dem fröhlichen Glaubenssatz vom Tisch wischen, dass der Menschheit bislang noch immer rechtzeitig eine Lösung für ihre Probleme eingefallen ist und alles andere bloße Schwarzmalerei sei.

Die marxistischen Analysen einer „spätkapitalistischen“ und deshalb mit einem unmittelbar bevorstehenden Ende des westlichen Systems konfrontierten Gesellschaft flauten in den siebziger Jahren rasch ab, wie ja auch die soziale Bewegung, die ihr Resonanz verliehen hatte, zunächst in das ökologisch-grünalternative Lager abdriftete. Dort ging es nicht nur um die bange Frage, ob der Kapitalismus überleben könne (Bell/Kristol 1974; Rogge 1979) - eine Frage, die drei Jahrzehnte später, im Zeitalter des triumphierenden Kapitalismus, wie aus einer anderen Zeit anmutet -, sondern auch, ob man mit einem „anderen Leben“ überleben könne (Bahr/Gronemeyer 1978; Garaudy 1974; Gorz 1977; Illich 1975, 1983; Huber 1979, 1984). Wie müsste der „Jahrtausendmensch“ (Jungk 1973) beschaffen sein? Antwort: meditativer, weniger konsumistisch, bescheidener, ortsverbunden, kreativer, holistischer, spiritueller, tiefer, künstlerischer, spontaner, weniger besitzergreifend, sanfter, kosmischer, sensibler, weniger rationalistisch, metaphysischer, passiver... Doch auch dieser Bewegung - und ihrer überbordenden zeitdiagnostischen Literatur, welche die Bücherbretter mit meist dezent-bescheidenen Pappdeckelhüllen dekorierte (zum Überblick Kluge 1985; Sieferle 1984) - war keine Nachhaltigkeit beschieden.

Bis zum Ende des Jahrhunderts ist das **jugendliche Engagement** von der Umweltkritik wieder abgewichen und eher in eine **pessimistische Globalisierungskritik** eingeflossen. Diese Verfallserzählung hat hierbei **weltgesellschaftliche Dimension** angenommen. Die Globalisierung ruiniere demnach so gut wie alle Errungenschaften der wohlhabenden Länder, auch die sozialen Erfolge und nicht nur die ökologischen Gegebenheiten, und versperre den Nachzüglern jede Chance. Es sei ein globales Ausgrenzungsmodell, ein Ausbeutungsmodell zugunsten der reichen Länder, ein Vernichtungsmodell in Bezug auf die Natur; ein Vereinheitlichungsmodell, das kulturelle Vielfalt einebnet; und ein Spekulationsmodell, das der Irrationalität der Finanzmärkte freien Lauf lasse. Globalisierung ist zum Fokus einer neuen Protestbewegung geworden, die alles, was sozial missbilligt wird, als **Ergebnis von Weltmarktzwängen** sieht (Altvater/Mahnkopf 1999; Bischoff 1999; Forrester 1998; Frank 2000; Boxberger/Klimenta 1998; Dönhoff 1999; Greider 1997; Heuser 2000; Jenner 1999; Kurz 1991; Martin/Schumann 1996; Saul 1998; Soros 1998 u.v.a.) - eine ziemlich unerfreuliche „Weltgesellschaft“ (Albert et al. 1999; Agnew/Corbridge 1995; Rosenau 1990; Friedman 1999; Held/McGrew 2002; Theurl/Smekal 2001; Safranski 2003 u.v.a.), eben der endlich einsetzende „Verfall“ schlechthin.

Die **entstehende Weltgesellschaft** ist nach Ansicht der Kritiker nicht integriert und nicht homogen. Machtungleichgewichte setzen sich in Wohlstandsunterschiede um, in die Polarität von Armut und Reichtum. Die Lage der Dritten Welt wurde in den kapitalismuskritischen Jahren durch Theorien über „strukturelle Gewalt“ (Galtung 1975) oder durch die



Dependenztheorie erklärt; sodann hat Immanuel Wallerstein (1974) die asymmetrische Welt in seiner „Weltsystemanalyse“ beschrieben: eine „Ökonomie der Polarisierung“ innerhalb von Ländern ebenso wie die „north-south divide“ zwischen den Ländern (Raffer/Singer 2001). Auf nationaler wie internationaler Ebene sei eine Winner-take-all-Society im Entstehen (Frank/Cook 1995). Zu den Gewinnern gehört natürlich der Träger der „monopolaren Weltordnung“ (Matzner 2000), das „Imperium“, welches die USA - der „selbstverliebte Hegemon“ im Kreise seiner Vasallenstaaten - aufgebaut hat (Tomuschat 2003). Unter diesen Bedingungen sehen viele die Welt keinem friedlichen Jahrhundert entgegen gehen; denn die wirtschaftliche Ungleichheit heizt den ohnehin schwierigen Kulturkonflikt weiter an. Die von Samuel Huntington (1998 [1996]) analysierten acht Kulturkreise lassen sich nicht widerstandslos in eine neue Weltzivilisation einbringen; es wird vielmehr seines Erachtens gerade an den Grenzlinien dieser vor allem von religiösen Beständen geprägten Kulturkreise zu Konflikten kommen - Jihad versus McWorld (Barber 1995). Jedenfalls sprießen neue Fundamentalismen, vielfach als Modernisierungsreaktionen, als Versuche zur Identitätswahrung (Meyer 1989a, 1989b; Tibi 1995). Die „neuen Kriege“ der Warlords lodern in zahlreichen Nischen der Dritten Welt, weil sie finanziell durch die globale Wirtschaft alimentiert werden (Münkler 2002). Der globale Terrorismus stellt die hobbesianischen Funktionen der Gewaltmonopole wieder in Frage. Das 21. Jahrhundert wird allen diesen Befunden zufolge nicht friedlich und freundlich sein, wie es unmittelbar nach dem Ende des „Kalten Krieges“ und dem Zusammenbruch des Ostsystems erwartet wurde; es ist eher von Konflikt und Gewalt, von Spannungen zwischen Armut und Reichtum, vom Verfall der Industrieländer gekennzeichnet. Der Verfall des Kapitalismus nimmt diesen Erwartungen zufolge einen anderen Weg; aber der Verfall tritt ein.

### **Aufstieg, Fortschritt, Wohlstand**

Die Gegenthese ist jene vom stetigen Fortschritt: Aus rohen, tierischen Anfängen entwickeln sich nach und nach Kulturen, Künste, Wissenschaften, verfeinerte Lebensformen und Bildung; in der Ferne winken das Gelobte Land, der Tag des Jüngsten Gerichts, die vollkommene Gesellschaft. Schon in Renaissance und Reformation belebte sich das Fortschrittsdenken (Bock 1979); die „große Erzählung“ vom Fortschritt wurde letztlich von der Aufklärung formuliert. Charles Darwins Theorie belegte, dass sogar die Weisheit der Natur zur Höherentwicklung drängte. Was hat der Mensch nicht alles vollbracht, und wozu würde er noch fähig sein! Die Futurologie begann die Zukunft zu erkunden (Flechtheim 1970): „Ihr werdet es erleben“ (Kahn/Wiener 1968). „Vor uns die guten Jahre“ (Kahn 1977). Der modernen Fortschrittsperspektive zufolge schwemmt die moderne Gesellschaft ihre Innovationen Jahr für Jahr bündelweise heran. Alles wird besser: vom Mangel zum Überfluss, von der Barbarei zur Zivilisation, von einer schlechten Hygiene zur Gesundheit, von der

Unsicherheit zur sozialen Sicherheit, von der körperlichen Mühsal zur lebenserleichternden Technik; und neuerdings: zum endgültigen Sieg über den Krebs und den Herzinfarkt, ja im Grunde steht die Biowissenschaft vor dem endgültigen Sieg über den Tod, vor der Vollkommenheit des Menschen. Das alles ist ein segensreiches Produkt der abendländischen Zivilisation, dieser fulminanten „Leistungsgesellschaft“ (Hondrich et al. 1988), der nichts unmöglich scheint, wenn man es nur will. In der globalisierten Welt beginnt der Siegeszug dieser wertvollen Errungenschaften über die ganze Erde, auf dass alle Anteil haben mögen an diesem Aufstieg.

Unmittelbar nach dem Krieg gab es eine „skeptische Generation“ (Schelsky 1975 [1954]), in der das Zukunftsvertrauen nicht allzu ausgeprägt war; doch die Fortschrittsfreude wurde schon in den Technokratietheorien der sechziger Jahre durchdekliniert, als man meinte, hinfort würde allein noch der wissenschaftliche Sachverstand die Gesellschaft steuern - in einer „geplanten Demokratie“ (Mannheim 1970 [1951]), im Obsoletwerden der Torheiten der Politik (Schelsky 1965); oder vermittels der golden-age-Wachstumstheorien derselben Epoche, als die Ökonomen behaupteten, über die Instrumentarien zur punktgenauen Steuerung des wirtschaftlichen Wachstumspfad in Bälde zu verfügen. In den siebziger Jahren musste man freilich bereits vermelden, dass die Wirtschaftsentwicklung - unter dem Einfluss der Ölkrise - ein sonderbares Eigenleben erkennen lasse; dass die Politik keineswegs durch Optimierungsrechnungen ersetzbar sei; und dass sich das Unwissen eher mit dem Ausmaß des Wissens auszuweiten beginnt. Selbst atavistische Reaktionen wie Nationalismus, Rassismus und Tribalismus erlebten in der Folge wieder unvermutete Aufschwünge und konterkarierten den aufklärerischen Universalismus. Dennoch leben technokratische Gestaltungs- und Allmachtsvorstellungen immer wieder auf, trotz der Versagenserfahrungen in Bezug auf solche Hybris, freilich in immer neuer Dekoration. Vor allem in Managerkreisen hält sich etwa auch an der Wende zum 21. Jahrhundert ein naivtechnokratischer Progressismus in neuen semantischen Gewändern.

Denn rund um die Jahrhundertwende kleiden sich die Fortschrittseuphorien wirtschaftlich ein. **Triebkraft für alles ist der Markt**, der gerade aus der liberalisierten Weltwirtschaft seine Impulse erfährt - die hohe Zeit des Entrepreneurs, des neuen Helden; in einem deutlichen Kontrast zu den Zeitdiagnosen der späten sechziger und frühen siebziger Jahre, als Unternehmer gleichsam als Inkarnationen von Ausbeutung und Repression erschienen. Der Erfolg des „westlichen“ Wirtschaftsmodells lässt sich nun freilich nicht leugnen, und auch jene, die nicht jener mittlerweile weit verbreiteten Spezies angehören, die glaubt, dass sich das Glück im Wesentlichen durch die Wachstumsrate des Sozialprodukts operationalisieren und Demokratie als Wahlfreiheit unter Konsummöglichkeiten definieren lassen, müssen

zugeben, dass das Leben der meisten Menschen nie so sicher, angenehm und lang war wie in den Industriegesellschaften der Gegenwart. Neoliberale Euphoriker wissen darüber hinaus: Mehr globale Marktwirtschaft heißt

mehr Entwicklung, mehr Freiheit und mehr Wohlstand (Weizsäcker 1999). Alles, was schief läuft, ist ihrer Sicht nach nur durch die mangelnde Durchsetzung der Marktwirtschaft bedingt, insbesondere durch irrationale Störeffekte demokratischer Politik.

Unzulänglichkeiten sprechen nicht für mehr, sondern für weniger Politik. Die Wettbewerbswirtschaft übe auf die Akteure einen ständigen Zwang zur Erbringung möglichst guter Leistungen und einen Druck zur Innovation aus. Daraus ergebe sich die Effizienz der Marktwirtschaft, ihre Langfristorientierung, ihre Veränderungsfreudigkeit, ihre wohlstandsfördernde Wirkung. Es sei gänzlich verfehlt, Probleme wie Arbeitslosigkeit, sozialpolitisches Dumping, finanzpolitische Instabilität, Verarmungsspiralen, umweltpolitische Hemmnisse und Polarisierungsprozesse auf das unbehinderte Wirken des Marktes zurückzuführen; ganz im Gegenteil. Modelle „sozialer Marktwirtschaft“ (Kaufmann 1997; Pierson 1995; Esping-Andersen 1990) oder eines „rheinischen Kapitalismus“ (Albert 1992) müssen - so der Zeitgeist der Jahrhundertwende - ein wenig zurückgestutzt werden, da sie längst „überzogen“ und „selbstschädigend“ geworden sind.

In den Marktvisionen verbirgt sich ein von der linken zur rechten Seite des politischen Spektrums gewandelter „historischer Materialismus“: Der Markt sei jener Hebel, der alles andere zum Besseren wendet - diese Idee hat eine kulturelle Hegemonie erlangt, die auch durch das Scheitern des aus amerikanischen Quellen belebten Transformationsmodells in den postsozialistischen Ländern nicht wirklich beschädigt wurde. Die Modernisierungstheorie (Zapf 1977, 1979; Flora 1974, 1986ff) aus den sechziger Jahren war nun freilich vorsichtiger als die gegenwärtigen Marktpropagandisten; und zwar insofern, als sie parallele und verschränkte Prozesse in Wirtschaft, Politik und Kultur eines Landes beschrieb: Wenn ein wesentlicher Faktor aus irgendeinem Bereich ausfiele, dann würde Entwicklung nicht stattfinden. (Rostow 1960, 1964, 1978; Lerner 1964; Almond/Verba 1965, 1980; Pye/Verba 1972; Binder et al 1971). Die Wirtschaftsoptimisten halten am „Primat der Ökonomie“ (Althaler 1999) und an der These von der Verallgemeinerbarkeit des westlichen Lebensstils fest.

In ihrer Sicht wird die Welt nicht nur reich, sondern auch demokratisch (und manche meinen gar: demokratisch, weil sie reich wird). Auch die immer wieder aufflackernde Diskussion über Kapitalismus und Demokratie gehört in den Kontext von Aufstiegsparadigmen, zumal sich die große „dritte Welle“ der Demokratisierung (Huntington 1991) in den letzten Jahrzehnten empirisch nachweisbar weltweit vollzogen hat. Niemals hat

es so viele Demokratien (und Halbdemokratien) gegeben. Friedrich von Hayek (1976), Milton Friedman (1976), Peter L. Berger (1986) und andere haben die „Wahlverwandtschaft“ von Marktwirtschaft und Demokratie - in einem wechselseitigen Verstärkungsprozess - beschrieben: Dies ist eine Rechtfertigung der Marktgesellschaft nicht nur durch Reichtum, sondern auch durch Freiheit. Heute wird, bei aller Freude über die Ausweitung demokratischer und zumindest halbdemokratischer Länder, allerdings auch darauf verwiesen, dass Samuel Huntingtons „Kulturkreise“ sich in unterschiedlichem Maße für die Errichtung einer demokratischen Ordnung zu eignen scheinen (Lipset 2000); Huntington selbst bezweifelt, dass die beiden letztgereihten Kulturen - Konfuzianismus und Islam - überhaupt mit einer rechtsstaatlichen Demokratie verträglich sind. Das würde den Fortschritts- und Wohlstandsoptimismus empfindlich einschränken.

Die guten Einzelbotschaften von Wohlstandsgewinn und Demokratisierung fließen in einem **globalen Konvergenzpostulat** zusammen: Auflösung gesellschaftlicher Unterschiedlichkeiten, technisch-wirtschaftliche, politisch moralische und kulturelle Vereinheitlichungsprozesse. Moderne Konvergenztheorien behandeln die technisch-wirtschaftliche Dimension mit dem Blick auf Verwestlichung und voranschreitende Amerikanisierung: Die stärkste und effizienteste Kultur setzt sich durch. Aber Prozesse der Coca-Colonization (Wagnleitner 1994) werden aus der Sicht weniger entwickelter Länder oft als belastend oder gar entwürdigend empfunden. Während in der kulturellen Dimension etwa von Crossover-Kulturen, Hybridbildungen und transnationalen sozialen Räumen (Pries 1998) die Rede ist und sich dabei die freudig gestimmten Kultur-Kosmopoliten mit den fremdenfeindlichen Immigrationsverweigerern über Details streiten, gehen in Bezug auf die politische Dimension die Spekulationen über derlei Konvergenzen schon hinaus. Martin Albrow (1998) etwa nimmt an, dass sich durch die Verflechtungen „Weltbürger“ herausbilden müssten. Die Gruppe von Lissabon (1997) fordert - im Dienste des gemeinsamen Überlebens - den Abschluss von „Weltverträgen“. Otfried Höffe (1999) versucht einen normativen Ansatz: Die bedrohliche Sachlage werde die Etablierung eines „Weltstaates“ (Ruloff 1988; vgl. schon Jünger 1960) erzwingen. Und Hans Küng (1999, 2002a, 2002b) geht der Frage nach, ob sich bei zunehmender kulturellreligiöser Verflochtenheit die gemeinsamen ethischen Potentiale der großen Religionen nutzen und vereinbaren ließen: ein „Weltethos“. Der Tenor solcher Konvergenzprozesse - Weltbürger, Weltvertrag, Weltstaat, Weltethos - wäre also: Einheit, Frieden, Solidarität, Verständnis und Freundschaftlichkeit in globaler Perspektive. Die ortlose Utopie schließt alle Orte ein.

Alemann, Ulrich von (Hrsg.) (1981): Neokorporatismus. Frankfurt a. M.-New York: Campus

- Almond, Gabriel A./Verba, Sidney (1965): *The Civic Culture. Political Attitudes and Democracy in Five Nations*. Princeton: Princeton University Press
- Almond, Gabriel A./Verba, Sidney (1980): *The Civic Culture Revisited*. Boston-Toronto: Little Brown
- Althaler, Karl S. (1999): *Primat der Ökonomie? Über Handlungsspielräume sozialer Politik im Zeichen der Globalisierung*. Marburg: Metropolis
- Altvater, Elmar/Mahnkopf, Birgit (1999) [1996]: *Grenzen der Globalisierung. Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft*. 4. Aufl. . Münster: Westfälisches Dampfboot
- Anders, Günther (1987) [1956]: *Die Antiquiertheit des Menschen*. 2 Bände. 7. Aufl. . München: Beck
- Bachofen, Johann Jakob (1943ff): *Das Mutterrecht. Eine Untersuchung über die Gynai- kokratie der Alten Welt nach ihrer religiösen und rechtlichen Natur*, Stuttgart 1861. In Bachofen (1943-1967) *Gesammelte Werke*
- Bachofen, Johann Jakob (1943-1967): *Gesammelte Werke (GW)*. 8 Bände. (Hrsg. Von K.Meuli) Basel: Schwabe
- Bahr, Hans-Eckehard/Gronemeyer, Reimer (1978): *Anders leben - überleben. Die Grenzen des Wachstums als Chance zur Befreiung*. Frankfurt a. M.: Fischer
- Baran, Paul A./Sweezy, Paul M. (1973) [1966]: *Monopolkapital. Ein Essay über die amerikanische Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Barber, Benjamin (1995): *Jihad versus McWorld*. New York: Ballantine
- Beck, Ulrich (1986): *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Beck, Ulrich (1993): *Die Erfindung der Politik*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Beck, Ulrich (1997a): *Kinder der Freiheit*. Frankfurt am Main: Suhrkamp
- Beck, Ulrich (1997b): *Kinder der Freiheit: Wider das Lamento über den Werteverfall*. In: Beck (1997): 9-33
- Beck, Ulrich (Hrsg.) (1998): *Perspektiven der Weltgesellschaft*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Beck, Ulrich/Kieserling, Andre (Hrsg.) (2000): *Ortsbestimmungen der Soziologie: Wie die kommende Generation Gesellschaftswissenschaften betreiben will*. BadenBaden: Nomos
- Becker, Joachim (1994): *Der erschöpfte Sozialstaat. Neue Wege zur sozialen Gerechtigkeit*. Frankfurt a. M.: Eichborn
- Bell, Daniel/Bristol, Irving (Hrsg.) (1974): *Kapitalismus heute*. Frankfurt a. M./New York: Campus
- Bell, Daniel (1979a) [1976]: *Die Zukunft der westlichen Welt. Kultur und Technologie im Widerstreit*. Frankfurt a. M.: Fischer (*The Cultural Contradictions of Capitalism* (1976). London: Heinemann)

Bell, Daniel (1979b) [1973]: Die nachindustrielle Gesellschaft. Reinbek: Rowohlt (The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting (1973). New York. Basic Books)

erger, Peter L. Berger, Brigitte/Kellner, H. (1975) [1974]: Das Unbehagen in der Modernität. Frankfurt a. M./New York: Campus

Berger, Peter L. (1986): The Capitalistic Revolution. Fifty Propositions about Prosperity, Equality, and Liberty. New York: Basic Books.

Beyme, Klaus von/Borchardt, Knut/Dror, Yehezkel (1978): Wirtschaftliches Wachstum als gesellschaftliches Problem. Königstein/Ts: Athenäum-Verlag

Binder, Leonard/Coleman, James S./LaPatombara, Joseph/Pye, Lucien W./Verba, Sidney/Weiner, Myron (1971): Crises and Sequences in Political Development. Princeton: Princeton University Press

Bischoff, Joachim (1999): Der Kapitalismus des 21. Jahrhunderts. Systemkrise oder Rückkehr zur Prosperität?. Hamburg: VSA

Bismarck, Klaus von/Gaus, Günter/Kluge, Alexander/Sieger, Ferdinand (1985): Industrialisierung des Bewußtseins. Eine kritische Auseinandersetzung mit den „neuen“ Medien. München-Zürich: Piper

Bobbio, Norberto (1994): Rechts und Links. Gründe und Bedeutungen einer politischen Unterscheidung. Berlin: Wagenbach

Bock, Kenneth (1979): Theories of Progress, Development, Evolution. In: Bottomore et al. (1979): 39-79

Bonß, Wolfgang/Heinze, Rolf G. (1984): Arbeitslosigkeit in der Arbeitsgesellschaft. Frankfurt a. M.: Suhrkamp

**Bornemann**, Ernest (1979): Das Patriarchat. Ursprung und Zukunft unseres Gesellschafts-systems. Frankfurt a. M.: Fischer

Bossel, Hartmut (1978): Bürgerinitiativen entwerfen die Zukunft. Neue Leitbilder, Neue Werte, 30 Szenarien. Frankfurt a. M.: Fischer

Bottomore, Tom/Nisbet, Robert (Hrsg.) (1979): A History of Sociological Analysis. London: Heinemann

Boxberger, Gerald/Klimenta, Harald (1998): Die zehn Globalisierungslügen. Alternativen zur Allmacht des Marktes. München: dtv

Brand, Karl-Werner (1982): Neue soziale Bewegungen. Entstehung, Funktion und Perspektive neuer Protestpotentiale. Opladen: Westdeutscher Verlag

Brand, Karl-Werner/Büsser, Detlef/Rucht, Dieter (1983): Aufbruch in eine andere Gesellschaft. Neue soziale Bewegungen in der Bundesrepublik. Frankfurt a. M./New York: Campus

Brand, Karl-Werner (Hrsg.) (1985): Neue soziale Bewegungen in Westeuropa und den USA. Ein internationaler Vergleich. Frankfurt a. M./New York: Campus

Bredow, Wilfried von (1972): Vom Antagonismus zur Konvergenz?. Frankfurt a. M.: Metzner

Brosziewski, Achim/Eberle, Thomas Samuel/Maeder, Christoph (Hrsg.) (2001): Moderne Zeiten Reflexionen zur Multioptionsgesellschaft. Konstanz: UVK

Büchtele, Herwig/Wohlgenannt, Lieselotte (1985): Grundeinkommen ohne Arbeit. Auf dem Weg zu einer kommunikativen Gesellschaft. Wien/München/Zürich: Europaverlag

Bühl, Walter L. (1987): Kulturwandel: für eine dynamische Kultursoziologie. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft

Bühl, Walter L. (1988): Krisentheorien. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft im Übergang. 2. Aufl.. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft

Campbell, Colin (1987): The Romantic Ethic and the Spirit of Modern Consumerism. London/New York: Basil/Blackwell

Capra, Fritjof (1983): Wendezeit. Bausteine für ein neues Weltbild. 6. Aufl.. Bern/München/Wien

Castells, Manuel (2002): Das Informationszeitalter. 3 Bände. Opladen: Leske + Budrich

Cohen, Lizabeth (2003): A Consumer's Republic: The Politics of Mass Consumption in Postwar America. New York: Knopf

Coleman, James S. (1982): The Asymmetric Society. Syracuse: Syracuse University Press

Crozier Michel/Huntington, Samuel P./Watanuki, Joji (1975): The Crisis of Democracy. Report of the Governability of Democracies to the Trilateral Commission. New York: New York University Press

Dettling, Warnfried (Hrsg.) (1976): Macht der Verbände - Ohnmacht der Demokratie? Beiträge zur Theorie und Politik der Verbände. München-Wien: Olzog

Dierkes Meinolf/Strümpel, Burkhard (Hrsg.) (1985): Wenig Arbeit, aber viel zu tun. Neue Wege der Arbeitsmarktpolitik. Opladen: Westdeutscher Verlag

Dobb, Maurice (1966): Organisierte Kapitalismus. Fünf Beiträge zur politischen Ökonomie. Frankfurt a. M.: Suhrkamp

Dobb, Maurice (1970): Entwicklung des Kapitalismus. Vom Spätfeudalismus bis zur Gegenwart. Köln-Berlin: Kiepenheuer & Witsch (Studies in the Development of Capitalism, 1946, 1963)

Dönhoff, Marion Gräfin (1999): Zivilisiert den Kapitalismus. Grenzen der Freiheit. München: Knaur

- Dworkin, Andrea (1981): *Pornography. Men Possessing Women*. New York: Putnam
- Elias, Norbert (1979): *Über den Prozeß der Zivilisation. Soziogenetische und psychogenetische Untersuchungen*. 2 Bände. 6. Aufl.. Frankfurt a. M.: Suhrkamp Eschenburg,
- Theodor (1976) [1955]: *Herrschaft der Verbände?* Stuttgart: DVA Esping-Anderson, Gösta (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton: Princeton University Press
- Falkinger, Josef (1986): *Sättigung. Moralische und psychologische Grenzen des Wachstums*. Tübingen: Mohr-Siebeck
- Fetscher, Iring (1980): *Überlebensbedingungen der Menschheit. Zur Dialektik des Fortschritts*. München: Piper
- Findl, Peter/Holzmann, Robert/Münz, Rainer (1987): *Bevölkerung und Sozialstaat (Band 2)*. Wien: Manz
- Flechtheim, Ossip K. (1970): *Futurologie. Möglichkeiten und Grenzen*. Köln: Verlag Wissenschaft und Politik
- Flora, Peter (Hrsg.) (1986f): *Growth to Limits*. 4 Bände. Berlin: de Gruyter
- Flora, Peter (1974): *Modernisierungsforschung. Zur empirischen Analyse der gesellschaftlichen Entwicklung*. Opladen: Westdeutscher Verlag
- Forrester, Viviane (1998): *Der Terror der Ökonomie*. München: Goldmann
- Fourastie, Jean (1954) [1949]: *Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts*. 3. Aufl.. Köln-Deutz: Bund Verlag
- Franck, Georg (1998): *Ökonomie der Aufmerksamkeit. Ein Entwurf* München-Wien: Hanser
- Frank, Robert H./Cook, Philip J. (1995): *The Winner-take-all-society. How More and More Americans Compete for Ever Fewer and Bigger Prizes, Encouraging Economic Waste, Income Inequality, and an Impoverished Cultural Life*. New York: Free Press
- Frank, Thomas (2000): *One Market Under God. Extreme Capitalism, Market Populism, and the End of Economic Democracy*. New York: Doubleday
- Freyer, Hans (1955): *Theorie des gegenwärtigen Zeitalters*. Stuttgart: DVA Friedman, Milton (1976) [1962]: *Kapitalismus und Freiheit*. München: dtv Friedman, Thomas L. (1999): *Globalisierung verstehen. Zwischen Marktplatz und Weltmarkt*. Berlin: Ullstein
- Friedrichs, Günther/Schaff, Adam (Hrsg.) (1982): *Auf Gedeih und Verderb. Mikroelektronik und Gesellschaft. Bericht an den Club of Rome*. Wien/München/Zürich: Europa Verlag
- Friedrichs, Jürgen/Lepsius, Rainer M./Mayer, Karl Ulrich (Hrsg.) (1998): *Die Diagnosefähigkeit der Soziologie*, Opladen: Westdeutscher Verlag (Sonderheft der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie)
- Fröbel, Folker/Heinrichs, Jürgen/Kreye, Otto (1977): *Die neue internationale Arbeitsteilung. Strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und die Industrialisierung der Entwicklungsländer*. Reinbek: Rowohlt



Fromm, Erich (1978): Haben oder Sein. Die seelischen Grundlagen einer neuen Gesellschaft. Stuttgart: DVA

Fromm, Erich (1989): Vom Haben zum Sein. Wege und Irrwege der Selbsterfahrung. Weinheim: Beltz

Fukuyama, Francis (1992): The End of History and the Last Man, New York-Toronto: Free Press (Das Ende der Geschichte. Wo stehen wir? (1992). München: Kindler ) Fukuyama, Francis (1995): Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York: Free Press

Gabor Dennis/Colombo Umberto/King, Alessandro/Galli, Riccardo (1976): Das Ende der Verschwendung. Zur materiellen Lage der Menschheit. Ein Tatsachenbericht an den Club of Rome. Stuttgart: DVA

Galtung, Johan (1975): Strukturelle Gewalt. Beiträge zur Friedens- und Konfliktforschung. Reinbek: Rowohlt

Garaudy, Roger (1974): Die Alternative. Ein neues Modell der Gesellschaft jenseits von Kapitalismus und Kommunismus. Reinbek: Rowohlt

Gehlen, Arnold (1957): Die Seele im technischen Zeitalter. Sozialpsychologische Probleme in der industriellen Gesellschaft. Hamburg: Rowohlt

Gehlen, Arnold (1986) [1950]: Der Mensch. Seine Natur und seine Stellung in der Welt. 13. Aufl.. Wiesbaden: Aula-Verlag

Geiger, Theodor (1949): Die Klassengesellschaft im Schmelztiegel. Köln: Kiepenheuer  
Gershuny, Jonathan L. (1978): After Industrial Society? The Emerging Self-Service Economy. London: Macmillan

Giarini, Orio/Liedtke, Patrick M. (1998): Wie wir arbeiten werden. Der neue Bericht an den Club of Rome, Hamburg: Hoffmann und Campe

Gibbons, Michael/Limoges, Camille/Nowotny, Helga/Schwartzman, Simon/Scott, Peter/Trow, Martin (1994): The New Production of Knowledge. The Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies. London: Sage

Giddens, Anthony (1979): Die Klassenstruktur fortgeschrittener Gesellschaften. Frankfurt a. M.: Suhrkamp

Giddens, Anthony (1997): Jenseits von Links und Rechts. Die Zukunft radikaler Demokratie. Frankfurt a. M.: Suhrkamp

Giddens, Anthony (1995): Die Konsequenzen der Moderne. Frankfurt a. M.: Suhrkamp (The Consequences of Modernity (1990). Cambridge: Polity)

Glazer, Nathan (1988): The Limits of Social Policy. Cambridge/London: Harvard University Press

Global 2000 (1980): Der Bericht an den Präsidenten. Frankfurt a. M.: Zweitausendeins

Goetz, Andre (1977): Ökologie und Politik. Beiträge zur Wachstumskrise, Reinbek: Rowohlt

- Grauhan, Rolf Richard/Hickel, Rudolf (1978): Krise des Steuerstaats? Widersprüche, Perspektiven, Ausweichstrategien. Opladen: Westdeutscher Verlag (Sonderheft: Leviathan)
- Greider, William (1997): One World, Ready Or Not. The Manic Logic of Global Capitalism. New York: Simon & Schuster
- Gross, Peter (1983): Die Verheißungen der Dienstleistungsgesellschaft. Soziale Befreiung oder Sozialherrschaft?. Opladen: Westdeutscher Verlag
- Gross, Peter (1994): Die Multioptionsgesellschaft. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Gross, Peter (1999): Ich-Jagd. Ein Essay, Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Grottian, Peter (1980): Folgen reduzierten Wachstums für Politikfelder. Opladen: Westdeutscher Verlag (Sonderheft: Politische Vierteljahresschrift)
- Grottian, Peter/Krotz, Friedrich/Lütke, Günter/Pfarr, Heide (1988): Die Wohlfahrtswende. Der Zauber konservativer Sozialpolitik. München: Beck
- Gruppe von Lissabon (1997): Grenzen des Wettbewerbs. Die Globalisierung der Wirtschaft und die Zukunft der Menschheit. Darmstadt: Luchterhand
- Guggenberger, Bernd (1980): Bürgerinitiativen in der Parteiendemokratie. Stuttgart u. a.: Kohlhammer
- Habermas, Jürgen (1973): Legitimationsprobleme im Spätkapitalismus. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Habermas, Jürgen (Hrsg.) (1979): Stichworte zur „Geistigen Situation der Zeit“. 2 Bände. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Habermas, Jürgen (1985): Die Neue Unübersichtlichkeit. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Haferkamp, Hans (1984): Wohlfahrtsstaat und soziale Probleme (Beiträge zur sozialwissenschaftlichen Forschung 62). Opladen: Westdeutscher Verlag
- Hansen, Alvin H. (1938): Full Recovery or Stagnation?. New York: Norton
- Häsing, Helga (Hrsg.) (1979): Narziß. Ein neuer Sozialisationstyp?. Frankfurt a. M.: Pädex
- Hayek, Friedrich August (1976): Der Weg zur Knechtschaft. München: dtv
- Heitmeyer, Wilhelm (Hrsg.) (1997): Was treibt die Gesellschaft auseinander? Bundesrepublik Deutschland: Auf dem Weg von der Konsens- zur Konfliktgesellschaft. Band 1. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Held, David/McGrew, Anthony (2002): Governing Globalization. Power, Authority and Global Governance. Cambridge-Malden: Polity
- Hentig, Hartmut von (1984): Das allmähliche Verschwinden der Kindheit. Ein Pädagoge ermutigt zum Nachdenken über die Neuen Medien. München/Wien: Hanser Herder-Dorneich
- Philipp/Klages, Helmut/Schlotter, Hans-Günther (Hrsg.) (1984): Überwindung der Sozialstaatskrise. Ordnungspolitische Ansätze. Baden-Baden: Nomos
- Heuser, Uwe Jean (2000): Das Unbehagen im Kapitalismus. Die neue Wirtschaft und ihre Folgen. Berlin: Berlin Verlag

- Hillmann, Karl-Heinz (1989): Wertewandel. Zur Frage soziokultureller Voraussetzungen alternativer Lebensformen. 2. Aufl.. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft
- Hirsch, Joachim (1974): Staatsapparat und Reproduktion des Kapitals. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Hitzler, Ronald (2001): Existenzbastler als Erfolgsmenschen. Notizen zur Ich-Jagd in der Multioptionsgesellschaft. In: Brosziewski et al. (2001): 183-197
- Hitzler, Ronald (2003): Die Bastelgesellschaft. In: Prisching (2003): 65-80
- Höffe, Otfried (1999): Demokratie im Zeitalter der Globalisierung. München: Beck
- Hondrich, Karl Otto/Schumacher, Jürgen/Arzberger, Klaus (1988): Krise der Leistungsgesellschaft? Empirische Analysen zum Engagement in Arbeit, Familie und Politik. Opladen: Westdeutscher Verlag
- Huber, Joseph (1979): Anders arbeiten - anders wirtschaften. Dualwirtschaft: Nicht jede Arbeit muss ein Job sein. Frankfurt a. M.: Fischer
- Huber, Joseph (1984): Die zwei Gesichter der Arbeit. Ungenutzte Möglichkeiten der Dualwirtschaft. Frankfurt a. M.: Fischer
- Huntington, Samuel P. (1998) [1996]: Kampf der Kulturen. Die Neugestaltung der Welt-politik im 21. Jahrhundert. München: Goldmann (engl. The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order (1998): New York: Simon & Schuster)
- Huntington, Samuel P. (1991): The Third Wave. Democratization the Late Twentieth Century. Norman: University of Oklahoma Press
- Huter, Alois (1988): Zur Ausbreitung von Vergnügung und Belehrung. Fernsehen als Kulturwirklichkeit. Zürich: Interfrom
- Huyssen, Andreas/Scherpe, Klaus R. (1986): Postmoderne.,Zeichen eines kulturellen Wandels. Reinbek: Rowohlt
- Illich, Ivan (1975): Selbstbegrenzung. Eine politische Kritik der Technik. Reinbek: Rowohlt
- Illich, Ivan (1983): Fortschrittsmythen. Reinbek: Rowohlt
- Inglehart, Ronald (1977): The Silent Revolution. Changing Values and Political Styles among Western Publics. Princeton: Princeton University Press
- Inglehart, Ronald (1989): Kultureller Umbruch. Wertewandel in der westlichen Welt. Frankfurt a. M./New York: Campus
- Inglehart, Ronald (1997); Modernization and Postmodernization, Cultural, Economic and Political Change in 43 Societies. Princeton: Princeton University Press
- Jenner, Gero (1999): Das Ende des Kapitalismus. Triumph oder Kollaps eines Wirtschaftssystem?. Frankfurt a. M.: Fischer
- Jünger, Ernst (1960): Der Weltstaat. Organismus und Organisation. Stuttgart: Klett-Cotta
- Jünger, Ernst (1981): Der Arbeiter. Herrschaft und Gestalt. Stuttgart: Klett-Cotta

- Jungk, Robert (1969) [1956]: Heller als tausend Sonnen. Das Schicksal der Atomforscher. 5. Aufl.. Reinbek: Rowohlt
- Jungk, Robert (1973): Der Jahrtausend Mensch. Bericht aus den Werkstätten der neuen Gesellschaft. München/Gütersloh/Wien: Bertelsmann
- Jungk, Robert (1977): Der Atomstaat. Vom Fortschritt in die Unmenschlichkeit. München: Kindle.
- Kahn, Herman/Wiener, Anthony J. (1968): Ihr werdet es erleben. Voraussagen der Wissenschaft bis zum Jahre 2000. Wien-München-Zürich: Molden
- Kahn, Herman (1977): Vor uns die guten Jahre. Ein realistisches Modell unserer Zukunft. Wien u. a.: Molden
- Kaufmann, Franz-Xaver (1997): Herausforderungen des Sozialstaates. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Kern, Horst/Schumann, Michael (1986): Das Ende der Arbeitsteilung? Rationalisierung in der industriellen Produktion. 3. Aufl.. München: Beck
- Klages, Helmut (1985): Wertorientierungen im Wandel. Rückblick, Gegenwartsanalyse, Prognosen. Frankfurt a. M./New York: Campus
- Klages, Helmut (1988): Wertedynamik. Über die Wandelbarkeit des Selbstverständlichen. Zürich: Edition Interfrom
- Klingemann, Hans-Dieter/Neidhardt, Friedhelm (Hrsg.) (2000): Zur Zukunft der Demokratie. Herausforderungen im Zeitalter der Globalisierung. Berlin: Edition Sigma Kluge, Thomas (1985): Gesellschaft, Natur, Technik. Zur lebensphilosophischen und ökologischen Kritik von Technik und Gesellschaft, Opladen: Westdeutscher Verlag Kneer, Georg/Nassehi, Annin/Schroer, Markus (Hrsg.) (1997): Soziologische Gesellschaftsbegriffe. Konzepte moderner Zeitdiagnosen. München: Fink
- Kneer, Georg/Nassehi, Armin/Schroer, Markus (Hrsg.) (2001): Klassische Gesellschaftsbegriffe der Soziologie. München: Fink
- Kondratieff, Nikolai D.: Die langen Wellen der Konjunktur. In: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik 56. 1926. Heft 3. 573-609.
- Kraus, Wolfgang (1985): Nihilismus heute oder Die Geduld der Weltgeschichte. Frankfurt a. M.: Fischer
- Krupp, Hans-Jürgen/Rohwer, Bernd/Rothschild, Kurt W. (1986): Wege zur Vollbeschäftigung. Konzepte einer aktiven Bekämpfung der Arbeitslosigkeit. Freiburg: Rombach
- Küng, Hans (1999): A Global Ethic for Global Politics and Economics. New York: Oxford University Press
- Küng, Hans (2002a): Weltpolitik und Wettethos. Status quo und Perspektiven. Wien: Picus
- Küng, Hans (2002b): Wozu Weltethos? Religion und Politik in Zeiten der Globalisierung. Freiburg: Herder

- Kurz, Robert (1991): Der Kollaps der Modernisierung. Vom Zusammenbruch des Kaser-  
nensozialismus zur Krise der Weltökonomie. Frankfurt a. M.: Eichborn
- Kurzweil, Ray (1999): Homo Sapiens. Leben im 21. Jahrhundert. Was bleibt vom Men-  
schen?. Köln: Kiepenheuer & Witsch
- Kutsch, Thomas/Nilmar, Fritz (Hrsg.) (1983): Arbeitszeitverkürzung. Ein Weg zur Voll-  
beschäftigung?. Opladen: Westdeutscher Verlag
- Lasch, Christopher (1978): The Culture of Narcissism. American Life in an Age of pimi,'  
nishing Expectations. New York: Norton
- Lehmbruch, Gerhard/Schmitter, Philippe C. (Hrsg.) (1982): Patterns of Corporatist Policy  
Making. Beverly Hills-London: Sage
- Lehner, Franz (1979): Grenzen des Regierens. Eine Studie zur Regierungsproblematik  
hochindustrialisierter Demokratien. Königstein: Athenäum
- Lerner, Daniel (1964): The Passing of Traditional Society. New York: Free Press
- Lipset, Seymour Martin (2000): Conditions for Democracy. In: Klingemann et al (2000):  
393-410
- Löwenthal, Richard (1979): Gesellschaftswandel und Kulturkrise. Zukunftsprobleme der  
westlichen Demokratien. Frankfurt a. M.: Fischer
- Lübbe, Hermann (1981): Zwischen Trend und Tradition. Überfordert uns die Gegenwart?.  
Zürich: Interfrom
- Lyotard, Jean-Francois (1986) [1979]: Das postmoderne Wissen. Ein Bericht. Graz/Wien:  
Passagen
- Majer, Helge (1984): Qualitatives Wachstum. Einführung in Konzeptionen der Lebens-  
qualität. Frankfurt a. M./New York: Campus
- Mandel, Ernest (1972): Marxistische Wirtschaftstheorien. 2 Bände. 2. Aufl.. Frankfurt a.  
M.: Suhrkamp-
- Mander, Jerry (1979): Schafft das Fernsehen ab. Reinbek: Rowohlt
- Mannheim, Karl (1970): Freiheit und geplante Demokratie. Köln-Gpladen: Westdeutscher  
Verlag (engl. Freedom, Power and Democratic Planning (1951). New York: Oxford  
University Press)
- Marcuse, Herbert (1964): One-Dimensional Man. Studies in the Ideology of Advanced  
Industrial Society. Boston: Beacon Press
- Marquard, Odo (1987): Abschied vom Prinzipiellen. Philosophische Studien. Stuttgart:  
Reclam
- Martin, Hans-Peter/Schumann, Harald (1996): Die Globalisierungsfalle. Der Angriff auf  
Demokratie und Wohlstand. München: Rowohlt
- Matthes, Joachim (Hrsg.) (1983): Krise der Arbeitsgesellschaft? Verhandlungen des 21.  
Deutschen Soziologentages in Bamberg 1982. Frankfurt a. M./New York: Campus Matthes,

- Volker (1980): Neue Weltwirtschaftsordnung. Hintergründe, Positionen, Argumente.  
Opladen: Leske + Budrich
- Matzner, Egon (2000): Monopolare Weltordnung. Zur Sozioökonomie der US-Dominanz.  
Marburg: Metropolis
- Meadows, Dennis/Meadows, Donella/Zahn, Erich/Milling, Peter (1974) [1972]: Die Grenzen des Wachstums. Bericht des Club of Rome zur Lage der Menschheit. 5. Aufl.  
Reinbek: Rowohlt
- Mesarovic, M./Pestel, Eduard (1977): Menschheit am Wendepunkt. 2. Bericht an den Club of Rome zur Weltlage. Reinbek: Rowohlt
- Meyer, Thomas (Hrsg.) (1989a): Fundamentalismus in der modernen Welt. Die Internationale der Unvernunft. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Meyer, Thomas (1989b): Fundamentalismus. Aufstand gegen die Moderne. Reinbek:
- Meyer-Abich, Klaus M./Birnbacher, Dieter (1979): Was braucht der Mensch, um glücklich zu sein. Bedürfnisforschung und Konsumkritik. München: Beck
- Minsky, Marvin (Hrsg.) (1985): Robotics, Garden City. New York: Anchor Press-Doubleday
- Minsky, Marvin (1986): The Society of Mind. New York: Simon & Schuster
- Mishan, Ezra J. (1980): Die Wachstumsdebatte. Wachstum zwischen Wirtschaft und Ökologie. Stuttgart: Klett-Cotta
- Mitscherlich, Alexander (1965): Auf dem Weg zur vaterlosen Gesellschaft. Ideen zur Sozialpsychologie. München: Piper
- Moravec, Hans P. (1988): Mind Children. The Future of Robot and Human Intelligence. Cambridge: Cambridge University Press
- Moravec, Hans P. (1999): Robot. Mere Machine to Transcend Mind. New York: Oxford University Press
- Müller-Armack, Alfred (1949): Diagnose unserer Gegenwart. Zur Bestimmung unseres geistesgeschichtlichen Standorts. Gütersloh: Bertelsmann
- Münch, Richard (1998): Globale Dynamik, lokale Lebenswelten. Der schwierige Weg in die Weltgesellschaft. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Münkler, Herfried (2002): Die neuen Kriege. Reinbek: Rowohlt
- Narr, Wolf-Dieter/Offe, Claus (1975): Wohlfahrtsstaat und Massenloyalität. Köln: Kiepenheuer & Witsch
- Natter, Ehrenfried/Riedlsperger, Alois (Hrsg.) (1988): Zweidrittelgesellschaft. Spalten, splittern oder solidarisieren?. Wien: Europaverlag
- O'Connor, James (1974): Die Finanzkrise des Staates. Frankfurt a. M.; Suhrkamp

- OECD (Hrsg.) (1979): *Interfutures. Facing the Future. Mastering the Probable and Managing the Unpredictable*. Paris: OECD
- Offe, Claus (1984): „Arbeitsgesellschaft“. *Strukturprobleme und Zukunftsperspektiven*. Frankfurt a. M./New York: Campus
- Olson, Mancur/Landsberg, Hans. H. (Hrsg.) (1975): *The No-Growth Society*. London: Woburn Press
- Olson, Mancur (1985): *Aufstieg und Niedergang von Nationen*. Tübingen: Mohr
- Perrow, Charles (1989): *Normale Katastrophen. Die unvermeidbaren Risiken der Großtechnik*. Frankfurt a. M./New York; Campus
- Pestel, Eduard (1989): *Beyond the Limits to Growth. A Report to the Club of Rome*. New York: Universe
- Pierson, Paul (1995): *Dismantling the Welfare State? Reagan, Thatcher and the Politics of Retrenchment*. Cambridge/New York/Melbourne: Cambridge University Press
- Pietschmann, Herbert (1983): *Das Ende des naturwissenschaftlichen Zeitalters*. Frankfurt a. M./Berlin: Ullstein
- Piore, Michael J./Sabel, Charles F. (1985): *Das Ende der Massenproduktion. Studie über die Requalifizierung der Arbeit und die Rückkehr der Ökonomie in die Gesellschaft*. Berlin; Wagenbach
- Pongs, Armin (1999/2000): *In welcher Gesellschaft leben wir eigentlich? Gesellschaftskonzepte im Vergleich*. 2 Bände. München: Dilemma Verlag
- Postman, Neil (1975): *Wir amüsieren uns zu Tode. Urteilsbildung im Zeitalter der Unterhaltungsindustrie*. Frankfurt a. M.: Fischer
- Postman, Neil (1983): *Das Verschwinden der Kindheit*. Frankfurt a. M.: Fischer
- Poulantzas, Nicos (1975): *Classes in Contemporary Capitalism*. London: NLB
- Pries, Ludger (1998): *Transnationale Soziale Räume*. in: Beck 1998: 55-86
- Prisching, Manfred (1986): *Krisen. Eine soziologische Analyse*. Wien/Köln/Graz: Böhlau
- Prisching, Manfred (2002): *Vermarktlichung - ein Aspekt des Wandels von Koordinationsmechanismen, Ökonomie und Gesellschaft*. Jahrbuch 18. Marburg, 15-38
- Prisching, Manfred (Hrsg.) (2003): *Modelle der Gegenwartsgesellschaft (Reihe Sozialethik der Österreichischen Forschungsgemeinschaft 7)*. Wien: Passagen
- Pye, Lucian W./Verba, Sidney (1972): *Political Culture and Political Development*. (Second Printing). Princeton: Princeton University Press
- Raffer, Kunibert/Singer, H. W. (2001): *The Economic North-South Divide: Six Decades of Unequal Development*, CheltenhamMorthampton: Elgar
- Reese-Schäfer, Walter: *Zeitdiagnose als wissenschaftliche Aufgabe*. in: *Berliner Journal für Soziologie*. 1996.Heft 3. 377-390

Reese-Schäfer, Walter (2000): Die seltsame Konvergenz der Zeitdiagnosen. Versuch einer Zwischenbilanz. In: Beck et al (2000): 101-116

Reese-Schäfer, Walter (2003): Zu einer vergleichenden Ideengeschichte der Zeitdiagnostik an zwei Jahrhundertwenden. In: Prisching (2003): 121-151

Riesman, David/Denney, ReueUGlazer, Nathan (1958) [1950]: Die einsame Masse. Eine Untersuchung der Wandlungen des amerikanischen Charakters. Reinbek: Rowohlt  
Riesman, David (1973a): Wohlstand wofür? Essays. Frankfurt a. M.: Suhrkamp  
Riesman, David (1973b): Wohlstand für wen? Essays. Frankfurt a. M.: Suhrkamp

Ritzer, George (1997): Die McDonaldisierung der Gesellschaft. Frankfurt a. M.: Fischer (engl. The McDonaldization of Society (1993). Thousand Oaks: Pine Forge Press)  
Rogge, Benjamin A. (1979): Can Capitalism Survive?. Indianapolis: Liberty Press  
Röpke, Wilhelm (1948) [1942]: Die Gesellschaftskrisis der Gegenwart. 5. Aufl.. Erlenbach-Zürich: Eugen Rentsch Verlag

Rose, Richard (1984): Understanding Big Government. The Programme Approach. London/Beverly Hills/New Delhi: Sage

Rosenau, James N. (1990): Turbulence in World Politics. A Theory of Change and Continuity. New York: Wheatsheaf

Rostow, Walt W. (Hrsg.) (1964): The Economics of Take-off into Sustained Growth: London-New York: St. Martin's Press

Rostow, Walt W. (1960): Stadien wirtschaftlichen Wachstums. Eine Alternative zur marxistischen Entwicklungstheorie. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht (engl. The Stages of Economic Growth (1960): Cambridge: Cambridge University Press)

Rostow, Walt W. (1978): The World Economy, History and Prospect. London/Basingstoke/Austin: University of Texas Press

Ruloff, Dieter (1988): Weltstaat oder Staatenwelt? Über die Chancen globaler Zusammenarbeit. München: Beck

Rüstow, Alexander (1950-57): Ortsbestimmung der Gegenwart. Eine universalgeschichtliche Kulturkritik. 3 Bände. Erlenbach-Zürich: Rentsch

Safranski, Rüdiger (2003): Wieviel Globalisierung verträgt der Mensch?, München-Wien: Hanser

Saul, John R. (1998): Der Markt frißt seine Kinder. Wider die Ökonomisierung der Gesellschaft. 2. Aufl.. Frankfurt a. M./New York: Campus

Schelsky, Helmut (1965): Auf der Suche nach Wirklichkeit. Gesammelte Aufsätze. Düsseldorf/Köln: Diederichs

Schelsky, Helmut (1975): Die skeptische Generation. Jugend. Frankfurt a. M./Berlin/Wien: Ullstein  
Schelsky, Helmut (1977): Die Arbeit tun die anderen. schaft der Intellektuellen. München: dtv



Schelsky, Helmut (1978): Der selbständige und betreute Mensch. Kommentare. Frankfurt a. M./Berlin-Wien: Ullstein  
Schelsky, Helmut (1982): Funktionäre. Gefährden sie Degerloch: Seewald

Schimank, Uwe/Volkman, Ute (2000): Soziologische Bestandsaufnahme. Opladen: Leske + Budrich  
Schlesinger, Helmut/Weber, Manfred/Ziebarth, Gerhard (1993): Staatsverschuldung - ohne Ende? Zur Rationalität und Problematik des öffentlichen Kredits: Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft

Schmitter, Philippe C./Lehmbruch, Gerhard (Hrsg.) (1979): Trends Toward Corporatist Intermediation: Beverly Hills/London: Sage.

Schulze, Gerhard (1992): Die Erlebnisgesellschaft. Frankfurt a. M./New York: Campus  
Schumacher, Ernst Friedrich (1977): Die Rückkehr beautiful. Reinbek: Rowohlt

Schumpeter, Joseph A. (1952) [1912]: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus. 5. Aufl.. Berlin: Duncker & Humblot

Schumpeter, Joseph A. (1961) [1939]: Konjunkturzyklen. Eine theoretische, historische und statistische Analyse des kapitalistischen Prozesses. 2 Bände.. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht (engl. Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process (1939). New York/London: McGraw Hill)

Schumpeter, Joseph A. (1992) [1942]: Capitalism, Socialism and Democracy. 6. Aufl.. London/New York: Routledge

Scitovsky, Tibor (1976): The Joyless Economy. An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction. New York: Oxford University Press

Sennett, Richard (1998): Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus. Berlin: BerlinNerlag

Sieferle, Rolf Peter (1984): Fortschrittsfeinde? Opposition gegen Technik und Industrie von der Romantik bis zur Gegenwart. München: Beck.

Sloterdijk, Peter (Hrsg.) (1990): Vor der Jahrtausendwende: Bericht zur Lage der Zukunft. 2 Bände. Frankfurt a. M.: Suhrkamp

Sorokin, Pitirim A. (1937): Social and Cultural Dynamics: New York: American Book

Sorokin, Pitirim A. (1941): The Crisis of Our Age, The Social and Cultural Outlook. New York: Dutton (dts: Die Krise unserer Zeit. Ihre Entstehung und Überwindung (1950). Frankfurt a. M.: Joachim Henrich Verlag)

Sorokin, Pitirim A. (1953): Kulturkrise und Gesellschaftsphilosophie. Moderne Theorien über das Werden und Vergehen von Kulturen und das Wesen ihrer Krisen. Stuttgart/Wien: Humboldt Verlag

Soros, George (1998): The Crisis of Global Capitalism. Open Society Endangered. New York: Public Affairs

- Spengler, Oswald (1979) [1918, 1922]: Der Untergang des Abendlandes. Umriss einer Morphologie der Weltgeschichte. 5. Aufl.. München: dtv
- Stehr, Nico (2001): Wissen und Wirtschaften. Die gesellschaftlichen Grundlagen der modernen Ökonomie. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Steindl, Josef (1952): Maturity and Stagnation in American Capitalism. Oxford: Blackwell
- Strasser, Johano (1979): Grenzen des Sozialstaats? Soziale Sicherung in der Wachstums-  
krise. Köln/Frankfurt a. M.: Europäische Verlagsanstalt
- Strümpel, Burkhard (1977): Die Krise des Wohlstands. Das Modell einer humanen Wirt-  
schaft. Stuttgart: Kohlhammer
- Sweezy, Paul M. (1974): Theorie der kapitalistischen Entwicklung. Eine analytische Studie  
über die Prinzipien der Marxschen Sozialökonomie. 4. Aufl.. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Theurl; Theresia/Smekal, Christian (Hrsg) (2001): „Globalisierung“. Globalisiertes Wirt-  
schaften und nationale Wirtschaftspolitik. Tübingen: Mohr-Siebeck
- Thurow, Lester C. (1981): Die Null-Summen-Gesellschaft. Einkommensverteilung und  
Möglichkeiten wirtschaftlichen Wandels. München: Vahlen (engl. The Zero-Sum Society  
Distribution and the Possibilities for Economic Change (1980). New York: Basic Books)
- Tibi, Bassam (1995): Krieg der Zivilisationen. Politik und Religion zwischen Vernunft und  
Fundamentalismus. Hamburg: Hoffmann & Campe
- Tinbergen, Jan (1977): Wir haben nur eine Zukunft. Reform der internationalen Ordnung.  
Der RIO-Bericht an den Club of Rome. Opladen: Westdeutscher Verlag (engl. Reshaping the  
International Order (1976). New York: Dutton)
- Tomuschat, Christian: Der selbstverliebte Hegemon. Die USA und der Traum von einer  
unipolaren Welt. In: Internationale Politik 58. 2003. Heft 5. 39-47
- Touraine, Alain (1972): Die postindustrielle Gesellschaft. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Virilio, Paul (1980): Geschwindigkeit und Politik. Ein Essay zur Dromologie. Berlin: Merve
- Vobruba, Georg (1983): Politik mit dem Wohlfahrtsstaat. Frankfurt a. M.: Suhrkamp
- Volkman, Ute/Schimank, Uwe (2002): Soziologische Gegenwartsdiagnosen II. Verglei-  
chende Sekundäranalysen. Opladen: Leske + Budrich
- Wagnleitner, Reinhold (1994): Coca-Colonization and the Cold War. The Cultural Mission  
of the United States in Austria after the Second World War. Chapel Hill: University of North  
Carolina Press
- Wallerstein, Immanuel M. (1974): The Modern World System, Capitalist Agriculture and  
the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century. New York: Academic  
Press
- Weber, Alfred (1946): Abschied von der bisherigen Geschichte. Überwindung des Nihi-  
lismus?. Bern: Francke

Weber, Alfred (1953): Der Dritte und der Vierte Mensch. Vom Sinn des geschichtlichen Daseins. München: Piper

Weizsäcker, Carl Christian von (1999): Logik der Globalisierung. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht

Welsch, Wolfgang (1987): Unsere postmoderne Moderne. Weinheim: VCH

Welsch, Wolfgang (Hrsg.) (1988): Wege aus der Moderne. Schlüsseltexte der Postmoderne-Diskussion. Weinheim: VCH

Wirth, Margaret (1972): Kapitalismustheorie in der DDR. Frankfurt a. M.: Suhrkamp

Wolf, Michael J. (1999): The Entertainment Economy. How Mega-Media Forces Are Transforming Our Lives. New York: Random House

Zapf, Wolfgang (Hrsg.) (1977): Probleme der Modernisierungspolitik. Meisenheim a. G.: Hain

Zapf, Wolfgang (Hrsg.) (1979) [1969]: Theorien des sozialen Wandels. 4. Aufl.. Königstein/Ts.: Athenäum

## **6. Dauerthema Arbeitszeitflexibilisierung**

### **6.1. Flexibilität – Fach- und Kampfbegriff zugleich**

Vobruba, Georg (2006). Grundlagen der Soziologie der Arbeitsflexibilität. Berliner Journal für Soziologie, 16, 1, 25-35.

Der vorliegende Beitrag widmet sich den begrifflichen Grundlagen und grundlegenden Zusammenhängen einer Soziologie der Arbeitsflexibilität. Zunächst entwickelt der Autor ein begriffliches Instrumentarium, unterschiedliche Phänomene der Arbeitsflexibilität zu erfassen und den Anschluss der Soziologie der Arbeitsflexibilität an eine umfassendere Gesellschaftstheorie herzustellen. Im Anschluss daran rekonstruiert Vobruba die die Entwicklung der älteren Diskussion um Arbeitszeitflexibilisierung und ihre Erweiterung zur Flexibilität des Arbeitseinsatzes in seinen Dimensionen Zeit, Raum und Qualifikation.

Anschließend entfaltet er eine Systematik von Arbeitsflexibilität, verknüpft sie mit Flexicurity und diskutiert die Entwicklung von Flexibilitätsketten. Daraus ergeben sich Anschlussfragen zum Verhältnis von ökonomischen Effizienzsteigerungen und individuellen Autonomiegewinnen sowie nach den weiterreichenden Folgen einer flexiblen Arbeitsgesellschaft.

### Einleitung

**Flexibilität** kann im politischen Diskurs deshalb als **Patentrezept** fungieren, weil das Konzept so vage gehalten wird. Aber wenigstens diese eine Spezifizierung zeichnet sich ab: Forderungen nach mehr Flexibilität zielen vor allem auf den Einsatz von Arbeit. Da sich Flexibilität in erster Linie also auf den Arbeitsmarkt bezieht und da der Arbeitsmarkt in kapitalistischen Marktgesellschaften der zentrale Mechanismus zur Verteilung von Lebenschancen ist, stehe das Thema im Zentrum gesellschaftlicher Interessenkonflikte. Entsprechend breit ist das Spektrum an Einstellungen zur Flexibilisierung von Arbeit: Es reicht von nachdrücklichen Forderungen nach Flexibilität bis zu erheblichem Widerstand dagegen. Geht es um die **Durchsetzung** von Flexibilität entsprechend den eigenen Bedürfnissen oder um die **Anpassung** an Flexibilitätsanforderungen anderer, um Erweiterungen oder um Verengungen des eigenen Handlungsspielraums durch Flexibilisierung? Daraus resultiert schließlich die Frage, welche Schnittmengen der Interessen an Flexibilität es gibt, und daran anschließend jene nach vorhandenen Konsenspotenzialen.

Bei der sozialwissenschaftlichen Befassung mit solchen Fragen ist zu berücksichtigen, dass Flexibilität einerseits ein sozialwissenschaftlicher **Fachbegriff** ist, andererseits aber zugleich ein ökonomischer und politischer **Kampfbegriff**. Es hat nach Vobruba soziologisch keinen Sinn, in diese politischen Diskurse einzutreten. Vielmehr müsse man zu ihnen Distanz gewinnen, denn nur so kann man systematisch zum Thema machen, dass der **Begriff von unterschiedlichen Akteuren unterschiedlich besetzt** wird, dass sich die Einschätzungen des Umfangs und der Nutzbarkeit existierender Flexibilitätsspielräume je nach Interessenposition dramatisch unterscheiden. Mit anderen Worten: Die Soziologie der Arbeitsflexibilität muss mit der Beobachtung arbeiten, dass es in ihrem Gegenstand sehr unterschiedliche Auffassungen und Deutungen von Flexibilität gibt.

In diesem Beitrag werden also begriffliche Grundlagen und grundlegende Zusammenhänge einer Soziologie der Arbeitsflexibilität angerissen. Erst werden einige Vorschläge zum Begriffsinstrumentarium gemacht. Dann wird die Entwicklung der Debatte über Arbeitsflexibilität skizziert, die zunehmende Erweiterung des Flexibilitätsdiskurses und einen Systematisierungsvorschlag darstellen. Darauf aufbauend wird das Konzept der Flexicurity

eingeführt und verortet und schließlich anhand der Idee von **Flexibilisierungsketten** einige weiterführende Fragen formuliert.

### **Die begriffliche Grundausrüstung**

Flexibilität ist ein Potenzial. Der sozialwissenschaftliche Begriff Flexibilität bezeichnet nach Vobruba **den rasch abrufbaren Vorrat an Handlungsalternativen** eines Handlungssystems. Der **Flexibilitätsgrad** bezeichnet die Menge an Handlungsalternativen. Flexibilisierung erfolgt in Antizipation unterschiedlicher, rasch und unvorhersehbar wechselnder Anforderungen an ein Handlungssystem durch seine Umwelt. Man kann auch sagen: Flexibilität wird im Rahmen von **Relationen** zwischen individuellen und kollektiven Akteuren und ihrer Umwelt wirksam. Mit Blick auf die unterschiedlichen Träger von Flexibilität ergeben sich zwei Möglichkeiten von Flexibilitätsrelationen. Flexibilität bezeichnet entweder die Bereitschaft und Fähigkeit von **Akteuren**, sich auf rasch wechselnde institutionelle Bedingungen, oder die Bereitschaft und Fähigkeit von **Institutionen**, sich auf rasch wechselnde Anforderungen von Akteuren einzustellen. Dies verweist auf eine erste Unterscheidung, die für die Soziologie der Arbeitsflexibilität wichtig ist: **Flexibilität kann als Potenzial von Institutionen und als Potenzial von Akteuren verstanden und soziologisch beobachtet** werden.

Neben Kategorien zur Beschreibung des Potenzials von Akteuren und Institutionen braucht man Kategorien zur **Analyse von Relationen zwischen unterschiedlichen Akteuren in Flexibilisierungsprozessen**, kurz: Flexibilitätsrelationen. Dazu empfiehlt Vobruba eine zweite Unterscheidung: Bei der Untersuchung von Flexibilitätsrelationen geht es einerseits um **Verursacher** von Flexibilitätserfordernissen und andererseits um **Anpasser** an Flexibilitätserfordernisse. Mit dieser Unterscheidung nicht identisch, aber eng an sie gekoppelt, ist die Unterscheidung zwischen den **Nutzen** und den **Kosten** von Flexibilität und die Frage nach deren Trägern. Diese Unterscheidung spielt insbesondere bei interessentheoretischen Untersuchungen der Aushandlungsprozesse von Flexibilitätsarrangements zwischen unterschiedlich interessierten Akteuren, insbesondere korporativen Akteuren, eine Rolle.

In unmittelbarem Anschluss daran stelle sich die Frage, in welcher Weise Akteure oder Institutionen auf **rasch wechselnde Anforderungen** durch ihre Umwelt reagieren. Die Behandlung dieser Frage erfordert die präzise Bestimmung der Dimensionen, in denen Arbeitsflexibilität hergestellt werden kann. Zur Beschreibung von Arbeitsflexibilität kommen dafür in Frage: Zeit, und zwar bezüglich der Lage (chronologische Dimension) und der Länge (chronometrische Dimension) der Arbeitszeit (wann und wie lange wird gearbeitet?); Raum

(wo wird gearbeitet?); Qualifikation (wie wird gearbeitet?). Entsprechend umfasst Arbeitsflexibilisierung all jene Maßnahmen, durch welche die Bereitschaft und Fähigkeit von Handlungssystemen gestärkt werden, in diesen Dimensionen flexibel zu (re)agieren.

Zusammenfassend seien die begriffliche Grundausstattung für soziologische Untersuchungen von Arbeitsflexibilität und Arbeitsflexibilisierung die Folgenden: **Arbeitsflexibilität** bezeichnet einen **Vorrat** an Handlungsalternativen, Arbeitsflexibilisierung dessen Herstellung. Arbeitsflexibilität ist ein **Potenzial von Akteuren oder von Institutionen**. Es ist zu unterscheiden zwischen Verursachern von Flexibilitätserfordernissen und Anpassern an Flexibilitätserfordernisse und eng verbunden damit zwischen 'Trägern der Kosten Dimensionen der Arbeitsflexibilität sind: Zeit, Raum, Qualifikation.

### **Rückblick: Die Debatte über Arbeitszeitflexibilität**

Der Arbeitsflexibilitätsdiskurs beginnt mit der Debatte um die Arbeitszeitflexibilisierung der späten 1970er und 1980er Jahre. In dieser Debatte dominierte die Unterscheidung von Gewinnern und Verlierern von Arbeitszeitflexibilisierung alle anderen Differenzierungen. In analytischer Perspektive hat die frühe Diskussion über Arbeitszeitflexibilisierung also das Pferd am Schwanz aufgezäumt: Man fragte nach Interessen, nach Gewinnern und Verlierern, **noch bevor das Untersuchungsfeld überhaupt analytisch und empirisch aufgearbeitet worden war**. Aus politischer Perspektive sei dieses Vorgehen zwar verständlich. Aber: sozialwissenschaftliche Untersuchungen sollten diese Perspektive nicht verdoppeln, sondern aus Distanz zu ihrem Gegenstand Einsichten über ihn gewinnen. Die interessenperspektivischen Verkürzungen der früheren Diskussion über die Arbeitszeitflexibilisierung sicherten ihr zwar erhebliche Aufmerksamkeit, mögen aber zugleich ein Grund für ihren Mangel an Nachhaltigkeit gewesen sein.

Rückblickend lassen sich nach Vobruba drei Phasen der Diskussion unterscheiden.

Erste Phase: In der Diskussion dominierten zuerst kurz Darstellungen von Arbeitszeitflexibilisierung als moderne Arrangements im Interesse aller (vor allem die Arbeiten von Teriet). Diese Position nahm den Interessespekt zwar auf, entproblematisierte zugleich jedoch ihn und sein Konfliktpotenzial, sodass man sich technischen Fragen widmen konnte: Dies war die Zeit, in der diverse Muster von Arbeitszeitflexibilität erfunden und auf ihre Realisierbarkeit in Betrieben getestet wurden. Mit der Auffassung, **Arbeitszeitflexibilität schaffe win-win-Situationen**, entwickelte sich die **Arbeitszeitberatung** zu einer betriebswirtschaftlichen Teildisziplin. Die erste Phase der Diskussion um Arbeitszeitflexibilisierung bezog sich also auf **Interessen**, nicht aber auf Interessenkonflikte.

Zweite Phase: Dieser, wie Vobruba es labelt, „technokratische Optimismus“ wurde bald von Wortmeldungen überlagert, in denen energisch auf die **partikulare Interessengebundenheit** von Arbeitszeitflexibilisierung aufmerksam gemacht wurde. Mehrere Faktoren begünstigten dies. Wenn überhaupt die Gewerkschaften sich zu Arbeitszeitflexibilisierung äußerten, positionierten sie sich dagegen. Im Konflikt um die Arbeitszeitverkürzung im Jahr 1984 beruhte die Strategie der Arbeitgeber hingegen im Wesentlichen darauf, Arbeitszeitflexibilisierung als „**Alternativangebot**“ zur kollektiven Arbeitszeitverkürzung ins Gespräch zu bringen. Damit bestätigten sie die Interessengebundenheit der Debatte und bestärkten die Gewerkschaften in ihrer kritischen Haltung zu Arbeitszeitflexibilisierung. Der Erfolg von kollektiver Arbeitszeitverkürzung wiederum zog das Argument nach sich, dass die **Lage der Arbeitszeit**, d.h. wann gearbeitet wird, in dem Maße zum Gegenstand von Verhandlungen werden müsse, in dem die Arbeitszeit weiter reduziert wird. Die **Diskurskonstellation** war kompliziert: Die Arbeitgeberverbände forcierten Arbeitszeitflexibilisierung, beanspruchten damit im Interesse aller zu agieren und setzten zugleich ihre Flexibilisierungsvorschläge gegen die Politik kollektiver Arbeitszeitverkürzung ein. Die Gewerkschaften attackierten die Auffassung, Flexibilisierung sei im Interesse „Aller“ und interpretierten die Verteilung der Vor- und Nachteile von Arbeitszeitflexibilisierung im Kontext des Klassenparadigmas. sahen die Arbeitnehmer als die Träger der Flexibilisierungskosten und positionierten sich konsequent dagegen. In den Sozialwissenschaften gab es damals eine vergleichsweise breite Arbeitszeitdebatte und intensive Arbeitszeitforschung. Hier fanden sich intensive Bemühungen, das Thema Arbeitszeitflexibilisierung quer zum politischen Rechts-Links-Schema zu positionieren.

Im Einzelnen drehte sich die Debatte vor allem um

- **Kongruenzen und Inkongruenzen von Arbeitszeitwünschen** der Beschäftigten und betrieblichem Arbeitseinsatzbedarf und damit um das tatsächlich empirisch feststellbare Ausmaß der verschütteten Konsenspotenziale zwischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite,
  - das in chronometrischer Arbeitszeitflexibilisierung (insbesondere in Teilzeitarbeit) enthaltene Arbeitsumverteilungspotenzial und damit um das Verhältnis von Arbeitszeitflexibilisierung zu Beschäftigungsproblemen.
- Kompatibilitätsprobleme von neuen Arbeitszeitmustern mit Bedingungen kollektiver Interessenrepräsentation und
  - Arbeitszeitflexibilisierung im Kontext weiterreichender Vorstellungen von sozialem Wandel.

Dritte Phase: Aus dieser Diskurskonstellation ergaben sich zwei Konsequenzen. Zum einen ließen sich die „falschen Allgemeinheiten“, insbesondere das Argument, dass

Arbeitszeitflexibilisierung prinzipiell im Interesse aller sei, nicht länger aufrechterhalten. Dies entwertete das Thema als Arbeitgeberinstrument gegen kollektive Arbeitszeitverkürzung erheblich. Zum anderen ließ sich die Gewerkschaftsposition gegen Arbeitszeitflexibilisierung nicht durchhalten: Erstens, weil sich arbeitnehmerseitige Wünsche nach flexiblen Arbeitszeiten nicht auf Dauer ignorieren ließen, und zweitens, weil sich die Gewerkschaften ungeschützt dem Vorwurf ausgesetzt sahen, dass erst ihre Weigerung, Flexibilisierung in ihr politisches Repertoire aufzunehmen, jene Nachteile von Flexibilisierung verursache, deretwegen sie sie pauschal ablehnten.

Im Ergebnis schrumpfte damit die Schnittmenge gemeinsamer Interessen an Flexibilität erheblich - etwa infolge ebenso schlichter wie wichtiger empirischer Befunde wie dem, dass Frauen an Vormittagsteilzeitarbeitsplätzen, der Einzelhandel aber vor allem an Nachmittagsteilzeitarbeitskräften interessiert ist (vgl. Eckart 1983).

### **Erweiterungen des Flexibilitätsdiskurses**

Gegen Ende der 1980er Jahre kam es zu einer **thematischen Erweiterung** des Flexibilitätsdiskurses. Von da an ging es nicht mehr nur um Arbeitszeitflexibilisierung, sondern um die Flexibilisierung des Arbeitseinsatzes in seinen Dimensionen Zeit, Raum, und Qualifikation. Für diese Erweiterung gab es zwei Hauptursachen.

Zum einen trieben die zunehmenden ökonomischen Instabilitäten, zunehmender globaler Wettbewerb etc. die Flexibilisierungsdiskussion an. Gleichgültig, ob real konstruiert oder einfach interessenpolitisch übertrieben - die Diagnose einer zunehmend instabilen Weltökonomie war die ausschlaggebende Ursache für die breit geteilte Überzeugung, dass umfassende Flexibilisierungen der Arbeits- und in ihrer Folge der Lebensverhältnisse ohne Alternative sind. Zum anderen wurde die Entwicklung atypischer Beschäftigungsformen und die zunehmende sozialwissenschaftliche und politische Aufmerksamkeit für **Prozesse der Erosion des Normalarbeitsverhältnisses** - sei es deregulierungspolitisch initiiert, sei es als Unternehmensstrategie oder als Ausdruck des Wunsches nach selbstbestimmter Arbeit - zu einem wichtigen Stimulus für Flexibilisierung in ihren drei Dimensionen. Damit trat die Flexibilisierungsdebatte in die Phase der Systematisierung nach unterschiedlichen Flexibilisierungsdimensionen ein.

Die Durchsicht unterschiedlicher Vorschläge ergibt, dass man von einer allgemein anerkannten Systematisierung noch weit entfernt ist. Immerhin kristallisieren sich gewisse Konstanten heraus. Vobruba schlägt die folgende Systematisierung für zukünftige Forschung vor. Sie beruht auf zwei Unterscheidungen: **Externe und interne Flexibilität sowie nume-**



**rische und funktionale Flexibilität von Arbeit** Kombiniert man diese Unterscheidungen, so ergeben sich daraus vier Möglichkeiten von unterschiedlichen Typen von Arbeitsflexibilität.

Diese Systematik von Flexibilitätstypen beruht auf Unterscheidungen, die für die sozialen Konsequenzen von Flexibilisierungsstrategien wichtig sind. Numerische Flexibilität bezieht sich auf die Dimension Zeit, und zwar auf den chronometrischen und den chronologischen Aspekt des Arbeitseinsatzes. Funktionale Flexibilität betrifft primär die Dimension der Qualifikation der Arbeitskraft. Die Unterscheidung extern/intern dagegen impliziert Flexibilität in der Dimension Raum. Interne Flexibilität bezieht sich auf Flexibilität innerhalb eines Unternehmens, externe Flexibilität impliziert Arbeitsplatzwechsel zwischen Unternehmen.

Dieses Konzeptgerüst wendet der Autor dann auf Flexicurity an und gelangt zu dem Schluss: Verstehe man Flexicurity als interne Flexibilität, dann gehe es im Wesentlichen darum, **Sozialpolitik auf atypische Beschäftigungsverhältnisse** einzustellen. Versteht man **Flexicurity als externe Flexibilität** so gehe es darum, aus **diskontinuierlichen Arbeitsbiografien kontinuierliche Erwerbsbiografien** zu machen. (S. 31).

Es seien daher die **Effekte von Flexicurity nicht eindeutig**. Denn je nachdem, wie in solchen Konzepten realisierten **Flexibilitäts-Stabilitäts-Balancen** ausfallen, ergeben sich Mischungsverhältnisse von ökonomischen Effizienzsteigerungen und individuellen Autonomiegewinnen. Diese Systematik diene dazu, Effekte unterschiedlicher Kombinationen von Flexibilität und sozialer Sicherung empirisch zu untersuchen, dort auch neue Schnittmengen von Interessen an **Flexibilisierung und an sozialer Sicherung** sichtbar zu machen. Ferner könne so **Arbeitsflexibilisierungspolitik und Sozialpolitik** so aufeinander bezogen werden, dass ihre impliziten Beiträge zur Herstellung von Flexicurity-Konstellationen analysierbar werden. So sei eine Auseinandersetzung um „good and bad flexibilization“ möglich.

### **Ausblick: Flexibilitätsketten**

Eingangs wurde Flexibilität als Relation zwischen Akteuren und Institutionen und ihrer Umwelt eingeführt. Die Umwelt von Akteuren und Institutionen besteht nun aber wiederum aus Akteuren und Institutionen. Daraus folgt, dass Flexibilität eine Relation zwischen unterschiedlichen Akteuren, unterschiedlichen Institutionen sowie zwischen Akteuren und Institutionen abbildet. Versteht man Flexibilität in dieser Weise als ein soziales Phänomen und soziologisches Thema im Spannungsverhältnis von Akteuren und Institutionen, dann

ermöglicht dies unmittelbar die weitere Einsicht, die bisher systematisch wenig beachtet wurde. Generell herrscht die Überzeugung, dass der Grund für zunehmende Flexibilitätserfordernisse damit zu begründen ist, dass Akteure und Institutionen einer zunehmend **instabilen und turbulenten Umwelt** ausgesetzt sind, auf deren Anforderungen sie sich einstellen müssen. Die Frage nach den Ursachen dieses säkularen Trends wird mit dem Hinweis auf Entwicklungen in der Ökonomie, - und diese Art von Antworten wird üblicherweise als ausreichend angesehen. Das mag für manche Zwecke tatsächlich so sein, doch bringt man sich damit um die Chance einer weiterreichenden Einsicht.

Worin besteht diese? Darin, dass die Umwelt von Akteuren und Institutionen wiederum aus Akteuren und Institutionen besteht. Dann kann man feststellen, dass Flexibilität in längeren Verursachungsketten steht. Längere, Verursachungsketten im Sinne von Georg Simmel kommen dadurch zustande, dass ihre einzelnen Elemente zugleich Wirkungen und Ursachen für weitergehende Wirkungen sind. Indem Flexibilität als Wirkung und zugleich als Ursache weiterer Flexibilität auftritt, entstehen Flexibilisierungsketten. Anpassungen eines Akteurs oder einer Institution an Flexibilitätsanforderungen, die aus deren Umwelt kommen, lassen bei ihnen weitere Flexibilitätsanforderungen entstehen, welche sie an ihre Umwelt richten, z.B. in folgender Weise: **Anforderungen von bestimmten Akteuren**, etwa von Kunden, werden instabil. Daraus ergeben sich Flexibilitätserfordernisse für Institutionen, aus denen wiederum **Flexibilitätsanforderungen für die Akteure** werden, welche die Institutionen repräsentieren, sie in Gang halten, in ihnen tätig sind. Aus **deren flexiblem Verhalten** werden wiederum an anderen Stellen Flexibilitätsanforderungen usw. Wenn man Flexibilität im Spannungsverhältnis von Akteuren und Institutionen konzipiert, kann man also erkennen, dass Flexibilisierungsprozesse eine **Tendenz zur Selbstverstärkung** haben.

Der Arbeitsmarkt ist der zentrale Mechanismus für die Allokation von Arbeitskraft und die Verteilung von Lebenschancen. Arbeitsflexibilität betrifft die Allokations- und die Verteilungsfunktion des Arbeitsmarktes unmittelbar. Die Soziologie der Arbeitsflexibilität zielt darum sowohl direkt auf den Arbeitsmarkt als **auch weit über ihn hinaus**. Folglich eröffnen die Vorschläge zu einer begrifflichen Grundlegung einer Soziologie der Arbeitsflexibilität weitergehende Fragemöglichkeiten. Erstens geht es um Fragen nach Arbeitsflexibilität zwecks ökonomischer Effizienzsteigerung und um Fragen nach der Bedeutung von sozialer Sicherheit als Rahmung zunehmender Arbeitsflexibilität. Zweitens handelt es sich um Fragen nach den Folgen des umfassenderen Phänomens einer sich abzeichnenden flexiblen Arbeitsgesellschaft.

Wirkt Arbeitsflexibilisierung also grundsätzlich effizienzsteigernd oder tauchen die **Effizienzgewinne** der einen bei anderen ökonomischen Akteuren als **Effizienzverluste** auf? Setzt sich Flexibilität immer weiter fort oder kommen sie irgendwann zum Stillstand, weil der Flexibilisierungsimpuls im Laufe längerer Flexibilisierungsketten absorbiert wird? Was lässt sich zu der Vermutung sagen, dass dies **Absorbieren Kosten** verursacht, die systematisch zulasten der Absorbierenden, Akteure oder Institutionen gehen, also auf Kosten jener, welche den Flexibilisierungsimpuls nicht mehr weitergeben können? In dieser Perspektive könnte Sozialpolitik als Element von Flexicurity als „Interdependenzunterbrecher“ angesehen werden, der zugleich Umverteilungen dieser Kosten bewirkt. Sofern man für plausibel hält dass sich die Selbstverstärkungstendenz von Flexibilität sozialpolitisch nicht vollständig beherrschen lässt, ergeben sich weiterführende Fragen, die in Richtung auf eine durch die Soziologie der Arbeitsflexibilität informierte Gesellschaftsdiagnose weisen: Wohin führt die allgemeine Selbstverstärkungstendenz von Flexibilität? Welche Probleme der Beherrschbarkeit von Flexibilität als Folge von Flexibilität sind zu erwarten? Was bedeutet ein grundlegender Wandel der Stabilitäts-Flexibilitäts-Relationen einer Gesellschaft?

## **6.2. Regulierungen der Arbeitszeit in der New Economy**

Fehre, Rena / Mehlis, Peter (2005) **Regulierung hochqualifizierter Arbeit in IT- und Biotechnologieunternehmen**. Erste empirische Befunde aus dem Forschungsprojekt „Arbeitszeiten und Arbeitsformen in High-Tech-Unternehmen der `New Economy““. IAW Arbeitspapier 17/ November 2005 Bremen: Institut Arbeit und Wirtschaft -

### **Zusammenfassung**

Dieses Arbeitspapier stellt die ersten zentralen empirischen Ergebnisse des Forschungsprojekts

zu „Arbeitszeiten und Arbeitsformen in High-Tech-Unternehmen der „new economy““ dar. Untersucht wurde am **Beispiel der Arbeitszeit** die Regulierung von hochqualifizierter Arbeit in Unternehmen der IT- und Biotechnologiebranche. High-Tech-Unternehmen in diesen besonders **innovativen und dynamischen Branchen sind als mögliche Trendsetter** für neue Regulierungsmuster der Arbeit besonders relevant.

Die Ergebnisse zeigen, dass sich im Laufe der Jahre in den Unternehmen Regulierungsweisen herausbilden, die ergänzend zu ihren informellen auch zunehmend formale Regelungen und Institutionen aufweisen. Der **Betriebsrat** wird dabei von vielen

Beschäftigten als eine Option betrachtet, um entstandene **Risse in der Vertrauenskultur** in den Unternehmen zu überbrücken. Arbeitszeit ist im Untersuchungsfeld zwar bislang nicht das zentrale Konfliktfeld, aber die gängige Arbeitszeitpraxis verweist auf zahlreiche individuelle und gesellschaftliche Konfliktpotentiale.

### **Auf der Suche nach Trendsettern neuer Formen der Regulierung von Arbeit Regulierung von Arbeit“ im Wandel**

Bis hinein in die 80er Jahre galt das deutsche Modell der Arbeitsbeziehungen als ausgesprochen stabil. Dieses System der Arbeitsbeziehungen ist einem starken Anpassungsdruck unterworfen. Veränderte Produktions- und Wettbewerbsbedingungen, Tertiarisierung der Wirtschaft, Subjektivierung von Erwerbsarbeit und der sozio-kulturelle Wandel bilden den Hintergrund eines umfassenden Strukturwandels der Arbeit und ihrer Regulierung. Sei auf der einen Seite unbestritten, dass diese Entwicklungen das Arrangement der Regulierung von Arbeit nachhaltig, verändert haben und weiterhin verändern, so sei auf der anderen Seite noch unklar, wie sich die Regulierung von Arbeit zukünftig gestalten wird.

Arbeitsverhältnisse weisen eine Regulierungsbedürftigkeit auf, die über den individuellen Arbeitsvertrag hinaus reicht. Im Arbeitsvertrag können weder alle Eventualitäten fixiert, noch die im Arbeitsverhältnis tendenziell angelegte Machtasymmetrie zwischen den Kontraktpartnern ausgeglichen werden. Es haben sich daher neben dem Arbeitsvertrag historisch eine Reihe **unterschiedlicher Regulierungsformen** entwickelt.

Gesetzliche Bestimmungen und kollektivvertragliche Vereinbarungen (Tarifverträge, Betriebsvereinbarungen) nehmen ebenso wie informelle Regulierungen und Normierungen einen wichtigen Stellenwert ein, um die **Regulierungslücken des Arbeitsvertrages** zu schließen. Die Konfiguration der unterschiedlichen Regulierungsformen - ob individualvertraglich oder kollektivvertraglich sowie formell oder informell - ergibt sich nicht zwangsläufig, sondern ist abhängig von Rahmenbedingungen. Ein hoher Grad an Standardisierung in Produktion, Technik und Arbeitsorganisation bildete in Verbindung mit einer lang anhaltenden Prosperitätsphase den idealen Nährboden für ein Modell der Arbeitsregulierung, das durch eine starke Ausrichtung auf kollektivvertragliche allgemeinverbindliche Vereinbarungen gekennzeichnet war und sich bis in die 80er Jahre als sehr stabil erwies. Unter veränderten Bedingungen, wie einem verschärften Wettbewerb, dem gestiegenen Anteil von Wissensarbeit oder Managementkonzepten, die eine Organisation der Arbeit in Eigenregie vorsehen, wird die Frage, welche Formen der Regulierung von

Arbeitsverhältnissen über den Arbeitsvertrag hinaus sinnvoll und adäquat sind, neu gestellt. Wachsende Ansprüche an die Flexibilität von Unternehmen und Beschäftigten werden mehr und mehr zum zentralen (strittigen) Gestaltungsmerkmal von Arbeit und bestimmen nicht nur die Inhalte von Vereinbarungen, sondern ebenso deren Form. Die Reichweite allgemeingültiger, standardisierender Vereinbarungen nimmt ab und betriebliche und individuelle Lösungen gewinnen an Bedeutung.

Diese Wandlungsprozesse werden besonders deutlich in Unternehmen relativ junger Branchen, wie der Informationstechnologie und Biotechnologie, die (a) mit ihren Produkten und Dienstleistungen unmittelbar auf neue, sich rasch verändernde Märkte orientiert sind, (b) einen hohen Grad an Wissensarbeit aufweisen und sich (c) in ihren Arbeitsformen und -kulturen deutlich von traditionellen Industrieunternehmen und den dort üblichen Regelungsstandards absetzen. Daher gelten diese Unternehmen nicht nur als Pilotbetriebe für innovative Produkte und Dienstleistungen, sondern markieren auch Trends für die Herausbildung von neuen Arbeitsformen und Regulierungsweisen.

### **Arbeitszeitregulierung als Indikator des Wandels**

In Gesellschaften, deren wirtschaftliche Organisation von unterschiedlichen Interessen geprägt wird, ist die Bestimmung von Arbeitszeiten ein zentrales Konfliktfeld und Gegenstand von Regulierungsbemühungen. Während den Arbeitgebern an einer optimalen Nutzung der „eingekauften“ Arbeitskraft gelegen ist, richten sich die Interessen von Arbeitnehmern auf eine Begrenzung der Verausgabung ihrer Arbeitskraft sowie eine verlässliche Koordinierbarkeit von Arbeitszeit und darüber hinausreichenden **lebensweltlich orientierten Zeitverwendungen**. Gesetzliche Regelungen, Tarifverträge, Betriebsvereinbarungen und personenbezogene Arbeitsverträge sind Versuche, diese widersprüchlichen Interessen aufzunehmen Lösungswege vorzugeben.

Stand lange Zeit vor allem die **Arbeitszeitdauer** im Zentrum heftiger gesellschaftlicher Auseinandersetzungen, so wurden seit den 80er Jahren zunehmend auch die **Lage und Verteilung** der Arbeitszeit zum Gegenstand von Vereinbarungen. Seit den 90er Jahren hat in **nahezu allen Wirtschaftsbereichen** eine sprunghafte Flexibilisierung eingesetzt

Vorreiter dieser Entwicklung sind Wirtschaftssektoren und Unternehmensbereiche, die nach posttayloristischen Prinzipien organisiert und gesteuert werden. (Böhle 1999). In wissensintensiven Arbeitsbereichen mit einem hohen Dienstleistungsanteil ist die Arbeit zudem nur begrenzt kontrollier- und steuerbar, so dass hier Arbeitsformen und Führungskonzepte erforderlich sind, die eine Selbststeuerung und -kontrolle ermöglichen,

welche auch die Bestimmung über Dauer, Lage und Verteilung der Arbeitszeit einschließen können.

Festgehalten wird von den Autoren: Die Flexibilisierung der Arbeitszeiten ist nicht primär aus den Ansprüchen der Beschäftigten an eine größere Zeitsouveränität, sondern aus betrieblichen Interessen erwachsen. Dennoch ergeben sich auch für die Beschäftigten Chancen durch eine flexiblere Gestaltung der Arbeitszeit. **Starre standardisierte Arbeitszeiten schützen die Beschäftigten zwar vor einer ständigen Verfügbarkeit im Betrieb, können aber auch als Fessel** wirken, wenn eine Abstimmung mit außerbetrieblichen Zeitanforderungen nötig ist.

Nicht die flexible Gestaltung der Arbeitszeiten ist zwischen Arbeitgebern und Beschäftigten strittig, sondern wer über die Lage und Verteilung der Arbeitszeit verfügt. Der Konflikt um die Arbeitszeitgestaltung hat daher weiterhin einen hohen Stellenwert, da die Forderungen von Unternehmen nach möglichst flexibler Nutzung von Arbeitskraft und die Ansprüche von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an eine sozialverträgliche und Zeitsouveränität ermöglichende Regulierung von Arbeitszeiten **einander spannungsreich gegenüberstehen**.

Für die Regulierung von Arbeitszeiten bedeutet die zunehmende Flexibilisierung, dass von weit reichenden Regulierungen, wie den Flächentarifverträgen, abgerückt wird und einzelbetriebliche sowie individuelle Lösungen von den betrieblichen Akteuren forciert werden.

Die Gestaltung flexibler Arbeitszeiten bewegt sich gerade im Bereich hochqualifizierter Arbeit, in einem **Spannungsfeld zwischen einer kollektivvertraglich geregelten „kontrollierten Flexibilisierung“ und einer völligen „Individualisierung des Arbeitszeitkonflikts“**. Welche Arrangements sich in den alltäglichen Konflikten zwischen ökonomischen Zwängen und individuellen Zeitpräferenzen gerade in den zukunftsweisenden High-Tech-Branchen als relativ stabil erweisen und als Beispiel einer „best practice“ über die Unternehmen hinaus ihre Wirkung entfalten können, ist derzeit noch eine offene Frage.

### **Ziele, zentrale Hypothesen und Fragestellungen der Untersuchung**

Am Beispiel von High-Tech-Unternehmen der Informationstechnologiebranche und der Bio-

Technologiebranche sollen die Entwicklung und der Wandel von betrieblichen Arbeitsbeziehungen an der Spitze der Bewegung erfasst und exemplarisch die Herausbildung

neuer Formen der Regulierung von Arbeit empirisch untersucht werden. Die Arbeitszeitgestaltung, als zentraler Reglungsgegenstand und Parameter betrieblicher und gesellschaftlicher Veränderung, wird dabei - unter Berücksichtigung der spezifischen Arbeitsanforderungen und Arbeitsorganisation - in den Mittelpunkt gerückt.

Für die qualitative Studie wurden sechs Unternehmen der IT-Branche und zwei Unternehmen der Biotechnologiebranche, in denen hochqualifizierte Entwicklungs- oder Dienstleistungsaufgaben dominieren, untersucht. Die empirische Basis bilden problemzentrierte Interviews mit Vertretern des Managements, des Betriebsrates (sofern vorhanden) und mit Beschäftigten. In dieser ersten Auswertung wurden die Intensivbefragungen von insgesamt 9 Vertretern des Managements, 4 Betriebsräten und 28 Beschäftigten analysiert. Ergänzend zu den Interviews wurden Betriebsvereinbarungen, Unternehmensleitbilder und Geschäftsberichte ausgewertet.

### **Zentrale empirische Befunde**

In der Konzeption dieser Untersuchung unterscheiden die Autoren begrifflich zwischen Regulierungskontexten und Regulierungspraktiken. Unter Regulierungskontexten verstehen sie die konkreten arbeits- und regulierungsbezogenen Umgebungsbedingungen (Arbeitsorganisation, Unternehmensstruktur, etc.), innerhalb deren sich die Regulierung von Arbeit vollzieht. Die spezifischen Regulierungskontexte prägen das jeweilige Arrangement von Regulierungsinhalten (Entgelt, Arbeitszeit, etc.), Regulierungsformen (Arbeitsvertrag, Betriebsvereinbarung, etc.) und Akteuren (Individuen, Betriebsrat, etc.) nachhaltig. Diese Arrangements werden in dieser Untersuchung unter dem Begriff Regulierungspraktiken beschrieben

### **Exkurs: Geschlechterspezifische Strategien bei der Vereinbarung von betrieblichen mit familiären Anforderungen im Bereich hochqualifizierter Arbeit.**

Für die befragten Männer sind Arbeitszeiten, die sich primär an den betrieblichen Anforderungen

orientieren, nicht das zentrale Problem. Zwar besteht ein starker Wunsch nach Arbeitsautonomie und selbstbestimmte Arbeitszeiten. Diese begründen sich aber nicht aus lebensweltlichen sondern aus arbeitsinhärenten Bedürfnissen. Wenn sie Familie haben, praktizieren alle männlichen Befragten eine traditionelle familiäre Arbeitsteilung und sehen dabei ihre Hauptaufgabe in der Sicherung des Familieneinkommens, während ihre Frauen sich um die häuslichen und familiären Verpflichtungen kümmern. Zeitanforderungen aus ihrer privaten Lebenswelt werden den Arbeitsanforderungen untergeordnet, sofern das freie

Wochenende, das bei der Planung familiärer Aktivitäten den kleinsten gemeinsamen Nenner bildet, davon weitgehend unberührt bleibt.

Betrachte man hingegen die hochqualifizierten Frauen im Sample, dann falle auf, dass sie sich deutlich in der Minderheit befinden: Ihr Anteil beträgt entsprechend ihrem durchschnittlichen Belegschaftsanteil weniger als 1/3 der befragten Beschäftigten. Zwar stimmen die **Frauen in ihren subjektiven Interessen und Ansprüchen an die Arbeit** in den wesentlichen Punkten mit ihren männlichen Kollegen überein. Aber sowohl bezüglich der Arbeitszeitpräferenzen und tatsächlichen Arbeitszeitarrangements als auch hinsichtlich der Arbeitsbereiche, in den Frauen hauptsächlich beschäftigt sind, deutliche Unterschiede erkennen, wenn Kinder zu betreuen sind. Haben die Frauen Kinder zu versorgen, **unterscheiden sich ihre Arbeitszeitpräferenzen von den männlichen Kollegen dadurch, dass sie verlässliche Arbeitszeiten wünschen** und sich in

den meisten Fällen bewusst für eine Reduzierung der Arbeitszeit zugunsten der familiären Aufgaben entscheiden. Leben sie in einer Partnerschaft, akzeptieren sie gleichzeitig den Zeitaufwand des Mannes für seine berufliche Karriere.

Die teilzeitbeschäftigten Frauen mit Kind(ern) machen unter den befragten Frauen den größten Anteil aus. Die vertraglich vereinbarte Zeit liegt bei ihnen um einen Mittelwert von 30 Wochenstunden. Die Wahl einer Teilzeitbeschäftigung resultiert in der Regel aus den familiären Anforderungen nach der Geburt eines Kindes, nachdem sie zunächst einer Vollzeitbeschäftigung nachgegangen sind. Durch die Teilzeitarbeit können die befragten Frauen ihre Interesse an einer Vereinbarkeit von Erwerbsarbeit und Familie umsetzen – allerdings mit dem Risiko fehlender beruflicher Entwicklungschancen bzw. der Begrenzung ihrer Tätigkeitsbereiche. Die befragten vollzeiterwerbstätigen Frauen mit Kind sind in einem besonderen Maße auf verlässliche Arbeitszeiten angewiesen, da sie entweder allein erziehend sind oder mit einem vollzeiterwerbstätigen Mann zusammenleben, der kaum Unterstützung in der häuslichen Arbeit leistet. Sie fallen dadurch auf, dass sie gerade dort, wo keine Dokumentation und Kontrolle der Arbeitszeiten vorgesehen ist, ihren Arbeitstag und ihre Arbeitsaufgaben sehr bewusst planen und durchstrukturieren, um die angestrebten vertraglichen Arbeitszeiten nicht zu überschreiten und deren Verlässlichkeit zu gewährleisten. Von diesen Frauen wurde auch häufig der Wunsch nach einem „home office“ geäußert, das ihnen das Arbeiten von zu Hause aus ermöglicht, oder der Wechsel in eine freiberufliche Tätigkeit erwogen, von der sie sich mehr Zeitautonomie versprechen. Eine Arbeitszeitreduzierung zur besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie stellt sich für die vollzeiterwerbstätige hochqualifizierte Frau mit Kindern im betreuungsintensiven Alter hingegen als Dilemma dar: Erstens besteht bei Alleinerziehenden schlicht die ökonomische



Notwendigkeit einer Vollzeittätigkeit und zweitens schreckt sie die Angst vor einem beruflichen Abstieg von einer Teilzeitbeschäftigung ab.

Es sei zusammenfassend insgesamt kaum verwunderlich, dass insbesondere in Arbeitsbereichen mit hoher Mobilitätsanforderung eine nahezu reine Männergesellschaft anzutreffen ist. **Die „eigenwilligen Zeitoptionen“ von Frauen, die Beruf und Familie miteinander vereinbaren wollen**, sind auch im Verständnis der betroffenen Frauen nicht kompatibel mit hochflexiblen betrieblichen Zeitanforderungen. Betriebliche Zwänge werden weitgehend akzeptiert und es gibt kaum Bestrebungen, die eigenen Interessen mittels Einbeziehung einer kollektiven Interessenvertretung stärker zur Geltung zu bringen. Der „Voice-Option“ wird die „Exit-Option“ vorgezogen: Die Frauen orientieren sich beruflich um. Im Bereich des „hochflexiblen Dienstleisters“ arbeiten Frauen mit familiären Verpflichtungen nahezu ausschließlich in Servicebereichen mit „fixen Bürozeiten“, die ihrem Bedürfnis nach kalkulierbaren Arbeitszeiten gerecht werden.

Dort hingegen, wo die betrieblichen Abläufe mehr Spielräume offen lassen, werden betriebliche

Vereinbarungen zu flexiblen Arbeitszeiten, wie Kontenmodelle, durchweg begrüßt, da sie die Gestaltungsmöglichkeiten zugunsten einer familienfreundlichen Arbeitszeit erweitern. Die vollzeitbeschäftigte, karriereorientierte Frau ohne Sorgeverpflichtungen unterscheidet sich bezüglich der Arbeitszeitgestaltung kaum vom männlichen Verhaltensmuster. Der aktuell steigende Druck durch veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen wird zwar als zusätzliche Leistungsintensivierung identifiziert, lässt aber keinen manifesten Konflikt eines „Arbeitens ohne Ende“ erkennen, auch wenn die tatsächliche Arbeitszeit oftmals über die vertraglich vereinbarte 40 Stundenwoche hinaus geht. Die Mehrarbeit wird nicht als entgrenzte fremdbestimmte Arbeit empfunden, sondern längere Arbeitszeiten werden als notwendig – für den Arbeitsprozess und die Steigerung der eigenen Marktposition - begriffen. Selbstbestimmte Arbeitszeiten gelten ihnen als Basis von verantwortungsvollem, selbstständigem Arbeiten, aus dem sie Selbstzufriedenheit und Anerkennung erlangen. Die durch die Arbeit gestellten Anforderungen und die persönlichen Bedürfnisse sind nicht mehr trennscharf, ökonomische Zwänge werden verinnerlicht und das Berufsleben wird zur dominanten Sphäre. Ein zeitliches Dilemma zwischen arbeitsinhärenten und lebensweltlichen Ansprüchen tritt kaum auf. Die private Lebensführung ist nicht nur durch den Verzicht auf Kinder gekennzeichnet, sondern der Partner arbeitet meist mit ähnlichem Einsatz und langen Arbeitszeiten. Auch spielt der Zeitbedarf für Hobbys, soziale Beziehungen und persönliche Erholung eher eine untergeordnete Rolle.

### **Regulierungstrend: Annäherung und Differenz**

Verschärfte Wettbewerbsbedingungen und Krisenbewältigung einerseits und Unternehmenswachstum andererseits sind die Faktoren, die einer einvernehmlichen individuellen und informellen Interessenaushandlung zwischen Management und Beschäftigten die Geschäftsgrundlage entziehen. Von einem großen Teil der Befragten werden daher die Betriebsräte als eine nützliche Institution und mögliche Option betrachtet, um die dabei entstehende Schieflage auszugleichen.

In diesem **Untersuchungssample wird ein Betriebsrat vor allem dort gegründet**, wo mit der Entwicklung des Unternehmens die Strukturen komplexer und unübersichtlicher geworden sind und informelle Regelungsstrategien auf organisatorische Grenzen treffen. Neben verloren gegangenen informellen Gestaltungsspielräumen und abnehmender Einbeziehung der Beschäftigten in Unternehmensentscheidungen sind **es vor allem einseitige Maßnahmen des Managements zur Kostensenkung im Rahmen eines verschärften Wettbewerbs, die zu Rissen in den Leitbildern einer Vertrauenskultur führen und Interessengegensätze offenbaren**. Mit der Gründung eines Betriebsrates wird die Arbeitsbeziehung auf eine institutionelle Basis gestellt, um abnehmende informelle und individuelle Gestaltungsspielräume auszugleichen und eine kommunikative Gegenmacht zum Management zu bilden. Die Gründung eines Betriebsrates stößt dabei nicht zwangsläufig auf den Widerspruch des Managements. Denn informelle Strukturen werden auch aus Managementsicht dysfunktional, wenn die Steuerung und Kontrolle der Unternehmensprozesse in komplexen Strukturen gesichert werden sollen. Die Akzeptanz ist daher besonders groß, wenn das Management einen Verhandlungspartner braucht, um allgemeinverbindliche Standards einzuführen und deren Legitimität in der Belegschaft sichern will. Besonders flexible Arbeitsanforderungen und eine stark ausgeprägte Dreiecksbeziehung zwischen dem beschäftigenden Unternehmen, Mitarbeitern und Kunden, wie sie bei den „hochflexiblen Dienstleistern“ anzutreffen sind, markieren allerdings auch den eingegrenzten Gestaltungsspielraum eines Betriebsrates und zeigen, dass die Genese kollektiver und verbindlicher Regulierungen ohne die aktive Mitwirkung der Beschäftigten unmöglich ist.

Obwohl die Beschäftigten der Institution Betriebsrat insgesamt positiv gegenüber stehen, konnte hier festgestellt werden, dass ihr Interessenhandeln stark von individuellen Strategien geprägt ist. Entscheidungen, die sie selber oder ihre Arbeit betreffen, sollen nicht über ihre Köpfe hinweg getroffen werden. Sie möchten weiterhin ihre individuellen Gestaltungsmöglichkeiten voll ausschöpfen, die sich aus ihrer hohen Qualifikation und dem angeeigneten Spezialwissen ergeben. Dem Betriebsrat wird von den Beschäftigten daher nicht die traditionelle Rolle eines Vertreters zugewiesen, der gewissermaßen ihre Interessen

kommissarisch wahrnimmt, sondern vor allem als Experte und Berater akzeptiert, **der bei Bedarf als Dienstleister** genutzt wird, individuelle Aushandlungsmöglichkeiten flankiert und als Hüter einer intakten betrieblichen Lebenswelt auftritt. Gewerkschaften, die als betriebsfremde Akteure wahrgenommen werden und es in der Mehrzahl der untersuchten Unternehmen auch sind, werden dagegen bislang nicht in ihre individuellen Strategien einbezogen. Die Befunde verweisen nach Ansicht der Autoren insgesamt darauf, dass **Betriebsräte in den High-Tech-Unternehmen durchaus eine Zukunft haben.** Zumindest für die betriebliche Mitbestimmung könne festgestellt werden, dass sich eine Annäherung an traditionelle Regelungspraktiken vollzieht. Allerdings kann der Betriebsrat aufgrund der ihm von den Beschäftigten zugewiesenen eingeschränkten Rolle seine rechtlichen Möglichkeiten nicht voll ausschöpfen. Er muss seine Rolle als Verhandlungspartner des Managements und Mitgestalter von Arbeitsbedingungen mit den individuellen Akteuren teilen, beziehungsweise ist insbesondere in hochflexiblen

#### **Arbeitszeit als zentraler Regelungsgegenstand: Zwei gegensätzliche Trends**

Die Arbeitsanforderungen in den untersuchten Unternehmen scheinen kaum noch mit traditionellen Arbeitszeitregulierungen kompatibel zu sein. Die großen Anteile an Wissensarbeit und hochflexiblen Anforderungen verlangen nach einem hohen Maß an Selbstorganisation und Selbststeuerung. Dies lässt sich kaum in ein zentral vorgegebenes Zeitkorsett pressen. Weder Management noch Beschäftigte melden daher ein Interesse an einem durchgereguliertem Arbeitszeitmodell an. Kundenzufriedenheit und definierte Meilensteine, die einen erfolgreichen Verlauf und Abschluss der Projekte markieren, werden zu zentralen Leistungsparametern, an denen sich die Beschäftigten messen lassen müssen. Neben der Lage und Verteilung wird auch die Dauer der Arbeitszeit **zu einer diffusen Größe** und macht einer stärkeren Fixierung auf das Arbeitsergebnis Platz.

Davon zu sprechen, dass die Arbeitszeit, als zentraler Parameter für die Arbeitskraftnutzung, zukünftig keine Bedeutung mehr hat, wäre allerdings voreilig. Entgegen den oben beschriebenen Trend zeigt sich in den untersuchten Unternehmen auch, dass auf Managementseite sehr wohl ein wachsendes Interesse besteht, das Arbeitsergebnis in Relation zur Arbeitszeit zu sehen.

Der Widerspruch, dass in den Unternehmen einerseits auf die Dokumentation und Kontrolle der Arbeitszeit verzichtet wird und andererseits mögliche Leistungsreserven und Leistungszurückhaltung überprüft werden sollen, lässt sich dahingehend auflösen, dass nicht die Anwesenheitszeit sondern die effektive Arbeitszeit im Mittelpunkt steht. Denn aus

Managementsicht ist ein Mitarbeiter, der längere Zeit im Büro verbringt deshalb nicht zwangsläufig produktiver als Andere.

### **Arbeitszeitgestaltung im Spannungsfeld betrieblicher Anforderungen, Selbstverwirklichung in der Arbeit und familiärer Verpflichtungen.**

Überlange Arbeitszeiten und deren ungünstige Lage und Verteilung werden zwar von den befragten hochqualifizierten Beschäftigten häufig als Problem bezeichnet, dennoch ist die Arbeitszeit, anders als zunächst vermutet, in den untersuchten Unternehmen nicht Gegenstand eines zentralen Interessenkonflikts. Arbeitszeitprobleme werden weitgehend individuell bewältigt, wobei sich geschlechterspezifische Unterschiede herauskristallisieren, wenn Kinder zu betreuen sind. Die idealen Arbeitszeiten, ginge es nach den Wünschen der Beschäftigten, lägen zwischen 9 und 17 Uhr auf fünf Werktagen verteilt. Die Wochenarbeitszeit sollte 40 Stunden betragen und das Wochenende frei bleiben. Die tatsächlichen Arbeitszeiten weichen insbesondere bei den „hochflexiblen Dienstleistern“ zum Teil erheblich von diesen Vorstellungen ab. Dennoch ist in den untersuchten Unternehmen kein verschärfter Interessenkonflikt bei der Arbeitszeitgestaltung zu beobachten. **Für ungünstige und überlange Arbeitszeiten wird von den Arbeitnehmern häufig nicht das beschäftigende Unternehmen, sondern der Markt (Kunde) verantwortlich** gemacht, mit dem man kaum andere Bedingungen aushandeln könne. Flexible Arbeitszeitanforderungen und Mehrarbeit werden daher von den befragten Beschäftigten als weitgehend unabänderlich akzeptiert und individuelle Arbeitszeitwünsche, die im Widerspruch zu betrieblichen Anforderungen stehen, als unrealistisch eingeschätzt. Um den Wunsch nach verlässlicheren Arbeitszeiten zu realisieren, wird eher ein Arbeitsplatzwechsel erwogen, als dass der Versuch unternommen würde, hochflexible Anforderungen abzuwehren.

Die **hochqualifizierten Beschäftigten** betrachten die Erwerbsarbeit nicht nur als Mittel der Existenzsicherung, sondern gleichzeitig als Entfaltungsmöglichkeit individueller Fähigkeiten. Die Identifikation mit der Aufgabe geht einher mit einer hohen Motivation, in deren Folge die Bereitschaft, Verantwortung für den Gesamtprozess zu übernehmen, groß ist. Das erklärt, warum überlange Arbeitszeiten in vielen Fällen durchaus freiwillig geleistet werden. Arbeitsaufgaben werden mit nach Hause genommen und die fachliche Qualifikation wird als Privatangelegenheit betrachtet, was sich in einer zunehmenden „Verbetrieblichung der Privatsphäre“ ausdrückt.

## 8. „Shall I stay or shall I move“ .... Einblicke aus Sachsen-Anhalt

Die regionale Ausprägung des demographischen Wandels gehört zu jenen sozialstrukturellen Kräften, die in Deutschland zu erheblichen Umschichtungen der sozialen Lagen von Familien führen. Eindrucksvolle analytische Perspektiven hierauf hat ein von Christiane Dienel geleitetes Projekt erbracht. Hier soll der theoretisch-konzeptionelle Rahmen der Forscherin von der FH Magdeburg-Stendal dargestellt werden. Daran anschließend wird ein Teilergebnis aus einer qualitativen Studie zur Lebensplanung von Jugendlichen aus diesem Bundesland vorgestellt.

### ***8.1. Einleitung: Theorie und Praxis regionaler Bevölkerungsentwicklung in Ostdeutschland***

*Christiane Dienel*

#### **Entstehung des Bandes**

Der Ausgangspunkt dieses Buches ist ein Befund, der erst seit kurzer Zeit auf der politischen Tagesordnung erschienen ist: die Abwanderung junger Menschen und, zum Teil damit verbunden, die sinkende Geburtenzahl in Ostdeutschland. Von allen ostdeutschen Ländern hat Sachsen-Anhalt seit 1989 den stärksten Bevölkerungsrückgang erlitten, verursacht **zu zwei Dritteln durch Wanderungsverluste** und zu etwa einem Drittel durch Sterbefallüberschüsse. In allen neuen Ländern sind Frauen - und damit auch zukünftige Mütter - eher bereit, das Land zu verlassen. Am mobilsten sind die Altersgruppen bis 25 Jahre. Eine **Abwärtsspirale** ist längst in Gang gekommen: Die Jüngeren, Mobileren, besser Qualifizierten verlassen das Land - ihre Arbeitskraft, Dynamik und Innovationsfähigkeit fehlen der Region ebenso wie die Kinder, die sie am neuen Wohnort bekommen werden. Der Bevölkerungsrückgang wird damit zu einer Wachstumsbremse und gefährdet mittelfristig den Aufholprozess Ostdeutschlands mehr als kurzweilige wirtschaftliche Konjunkturen.

Die Ursache für den Bevölkerungsrückgang scheint auf den ersten Blick auf der Hand zu liegen: die Arbeitsmarktsituation, insbesondere die hohe Arbeitslosigkeit. Das vorliegende Buch basiert auf einer Studie im Auftrag der Landesregierung Sachsen-Anhalt, welche Dienel

zusammen mit einem Projektteam an der Hochschule Magdeburg-Stendal von Dezember 2002 bis November 2004 durchgeführt hat. Ziel dieser Untersuchung war, die **quantitativen Daten zu Geburtenrückgang, Abwanderung und Bevölkerungsentwicklung mittels qualitativer Verfahren** (ausführliche Interviews, Vergleichsstudien) tiefergehend zu analysieren, um von dort aus zu neuen Ansätzen für politisches Handeln zu kommen. Damit stand der politikberatende Auftrag von Anfang an gleichberechtigt neben dem wissenschaftlichen Erkenntnisinteresse. In diesem Buch werden die wissenschaftlichen Erträge des Projekts dokumentiert. Es basiert zum einen auf den empirischen Ergebnissen der Sachsen-

Anhalt-Untersuchung, zum anderen auf den Beiträgen der Abschlusskonferenz in Magdeburg im November 2004. So kann die Bevölkerungsentwicklung in Ostdeutschland in einen breiteren europäischen und disziplinären Rahmen eingeordnet werden. Dabei wird vor allem deutlich, dass es an einer kohärenten Theorie der Binnenmigration noch ebenso fehlt wie an einer tragfähigen, interdisziplinär gestützten Analyse der Ursachen und Auswirkungen des gegenwärtigen Bevölkerungsrückgangs in Ostdeutschland. Die Beiträge dieses Bandes sind ein erster Schritt in diese Richtung.

### **Theoretische Erklärungsansätze zu Binnenmigration**

Zunächst stellt auf, dass Migration und Natalität selten im Zusammenhang diskutiert worden sind, obwohl sie - demografisch gesprochen - neben der Mortalität die beiden zentralen Bestimmungsfaktoren für die Struktur einer Bevölkerung sind. Vor allem betreffen Abwanderungsentscheidungen und Familiengründungsentscheidungen überwiegend die selbe Altersgruppe, nämlich junge Menschen im Alter von 18 bis ca. 35 Jahren. Jenseits des 35. Geburtstages werden nur noch vergleichsweise selten, wenn auch mit ansteigender Tendenz, Familien gegründet. Ebenso lässt die Mobilität mit mehr als 35 Jahren deutlich nach, was wiederum direkt mit der u.U. erfolgten Familiengründung zusammen hängt. Damit sind beide Phänomene risikobehaftete und entscheidungsbegründete Statuspassagen im Lebenslauf, die in vielfältiger und komplexer Weise mit den gesellschaftlichen (ökonomischen, sozialen, kulturellen etc.) Rahmenbedingungen zusammenhängen. An eine Theorie der Abwanderung und Familiengründung wäre der Anspruch zu stellen, dieser Komplexität gerecht zu werden und ihre Wechselbeziehungen in den Blick zu nehmen.

**Binnenwanderung** gehört insgesamt zu den weniger untersuchten Bereichen der Demografie. Im Mittelpunkt der wissenschaftlichen Diskussion standen eher Geburtenentwicklung und Alterung der Bevölkerung auf der einen, internationale Migrationen auf der anderen Seite. **Dagegen fehlen systematische Untersuchungen von**

**Faktoren der Binnenwanderungen wie das Image, die Bindungen an die Herkunftsfamilie, die Aussichten zur Familiengründung, die Identifikation mit der Region** und auch die Heimatliebe als Gebundenheit an die eigene Herkunft. Die Theoriebildung zur Binnenmigration ist deshalb über die Ergebnisse der allgemeinen Migrationsforschung bisher kaum hinausgekommen.

Insgesamt, so die Migrationsforschung, haben die Wanderungsbewegungen mit dem Abschluss der Industrialisierung abgenommen. Die große gesamteuropäische Land-Stadt-Wanderung ist überall - mit Ausnahme von Sonderfällen wie Finnland - abgeschlossen. Für postindustrielle Gesellschaften typisch ist konjunkturelle Arbeitskräftewanderung und Pendelwanderung sowie Formen wohlstandsortsorientierter Wanderungen (Suburbanisierung, Seniorenwanderung). Dabei gilt: Die Binnenwanderung verändert die Bevölkerungszahl und die Altersstruktur in der Herkunfts- und Zielregion. Weil Binnenwanderung hauptsächlich junge Menschen erfasst, die zum Zwecke der Ausbildung oder der ersten Berufstätigkeit wegziehen, gehen den Herkunftsregionen immer auch potentielle Mütter und Väter und natürlich auch Konsumenten und Arbeitskräfte verloren. Umgekehrt erfahren die Altersstrukturen der Zielregion eine „Verjüngung“. Binnenwanderung führt damit nicht nur zu einer unterschiedlichen Einwohnerzahl, sondern auch zu einer unterschiedlichen Altersstruktur mit zahlreichen Folgeeffekten (Verlust oder Zuwachs an Konsumenten, Arbeitskräften, Schülern, Rentnern) (Bähr 1997, Zelinsky 1971). Und nicht nur die Alters-, vor allem die Qualifikations- und Motivationsstruktur der wandernden Bevölkerungsteile unterscheidet sie von den Sesshaften. Wer wandert, hat eine Motivation und ein Ziel und verfügt über genügend soziales Kapital, dies in eine gerichtete Aktion umzusetzen - soziales Kapital, das vielen Sesshaften mangelt. Diese qualitativen Faktoren machen neben der Altersstruktur die politische Brisanz der Abwanderung aus.

Abwanderung aus Ost- nach Westdeutschland ist Binnenwanderung/ Binnenmigration. Weil die binnenstaatliche Migration politisch nicht reglementiert wird, ist die Anwendbarkeit rein ökonomischer Ansätze im Prinzip besser gegeben als bei der politisch reglementierten Außenwanderung. Dennoch versagen diese theoretischen Erklärungen am Fallbeispiel Ostdeutschland weitgehend: Nach dem Gravitationsansatz sollten territoriale Einheiten, die benachbart sind, in der Regel ein höheres Maß an Austausch aufweisen als entfernt liegende Einheiten. Die Distanz steuert das Ausmaß der Binnenwanderung. Diesem in den Wirtschaftswissenschaften seit Linnemann (1966) sehr verbreiteten und für makroökonomische Analysen von Handelsbeziehungen auch nützlichen Ansatz liegt ein plumpes mechanistisches Modell zu Grunde, bei dem physikalische Phänomene einfach übertragen werden. Für innerdeutsche Migrationsprozesse hat dieser Ansatz wenig Erklärungskraft.

Wesentlich schlüssiger ist der Verweis auf regionale Disparitäten im Bereich der Beschäftigung und des Einkommens. Im Rahmen des liberalen Marktmodells streben Arbeitskräfte eine hohe Rendite des Produktionsfaktors „Arbeit“ an. Sie werden daher dorthin ziehen, wo Arbeitsnachfrage besteht (**Job-vacancy-These**) oder wo das erzielbare Arbeitseinkommen hoch ist (**Income-differential-These**). Die Binnenwanderung von Arbeitskräften in Richtung Hochlohnarbeitsmarkt führt dazu, dass dort die Löhne tendenziell sinken, während sie in den Abwanderungsgebieten aufgrund der Knappheit des Produktionsfaktors Arbeit steigen werden. Binnenwanderung ist in diesem theoretischen Ansatz ein Vehikel, um regionale Disparitäten auszugleichen und einen - wenn auch kurzfristigen - interregionalen Gleichgewichtszustand zu erreichen. In der ökonomischen Forschung werden die Prozesse für die Berechnung von Arbeitskräftemobilität mathematisch modelliert. So hat etwa Jennifer Hunt für Ostdeutschland zeigen wollen, dass das Nachlassen der Binnenwanderung ab Mitte der 1990-er Jahre vor allem auf die Lohnangleichung zurückzuführen sei (Hunt 2000). Man wird nicht leugnen wollen, dass die Disparitäten bei Einkommen und Beschäftigung der wichtigste Motor für die Abwanderung sind - aber das Beispiel Ostdeutschland zeigt auch, **dass durch Binnenwanderung diese Unterschiede eben nicht - wie von der Theorie unterstellt - ausgeglichen, sondern im Sinne einer Abwärts-spirale noch verschärft werden.**

Die viel benutzte „Push- und Pull-Faktoren“-Theorie erweitert dieses Modell um weitere Faktoren neben Einkommen und Arbeit. Als Abwanderungs- und Zuzugsmotive werden auch Wohnmöglichkeiten, die regionale Ausstattung mit sozialer Infrastruktur sowie die nichtmaterielle Bewertungen der Lebensqualität berücksichtigt. Traditionelle mikroökonomische Ansätze der Migrationstheorie verstehen den Wanderungsentscheid als Ergebnis eines **individuellen Such- und Optimierungsprozesses**. Potentiell Wandernde wägen in einem Entscheidungsprozess ab, was die Herkunftsregion „zu bieten“ hat, welche abstoßenden („push“) und welche anziehenden („pull“) Faktoren vorhanden sind und vergleichen dies mit den Push- und Pull-Faktoren der potentiellen Zielregion. Angenommen wird, dass Menschen Vor- und Nachteile des Wanderns bzw. des Verharrens rational abwägen und anstreben, mit ihrem Verhalten den persönlichen Nutzen (die Lebensqualität) zu maximieren. Folgerichtig sind Menschen dann bereit zu wandern, wenn die Migration im Vergleich zum Verbleiben einen höheren persönlichen Nutzen erwarten lässt. Diese traditionelle mikroökonomische Erklärung bildete die Grundlage für die auf dem Humankapitalansatz. Der Beitrag von Klaus Friedrich und Andrea Schultz im vorliegenden Ergebnisband diskutiert die Humankapital-Ansätze an einer weiteren Sachsen-Anhalt-Fallstudie und kann deshalb auch mögliche positive Humankapital-Szenarien ausmachen: So könne sich der Anreiz zum Erwerb einer höheren Qualifikation verstärken, weil die Hochqualifizierten gehen und eine



Lücke lassen, welche durch die Bleibenden oder durch qualifizierte Zuwanderer aus dem Ausland geschlossen werden kann. Damit ist ein zentraler Punkt der Wanderungsdebatte berührt: Sobald nicht einfache Abwanderung, sondern **zirkuläre Mobilität** zum Muster wird, d.h. wenn Abwanderung und Zuwanderung sich die Waage halten, kann Mobilität zu einem Zuwachs an Humankapital führen, weil Menschen mit neuen und erweiterten Erfahrungen in die Region kommen.

Die Studie von Hanno Tervo zu Finnland lässt allerdings wenig Optimismus aufkommen, dass dies gelingen könnte. Denn er kann am finnischen Beispiel nachweisen, dass Binnenwanderung nie zu regionaler Konvergenz führt (wie im neoklassischen Modell erwartbar), sondern vielmehr regionale Agglomeration und kumulatives Wachstum in prosperierenden Regionen auf Kosten der zurückfallenden Gebiete fördert. Gerade die selektive Abwanderung nützt den Wachstumsregionen, während weniger Qualifizierte in die schwachen Regionen wandern. Die Konzentration von Humankapital wird also durch interregionale Migration verschärft. Dies bedeutet für Regionen mit hoher Arbeitslosigkeit ausgesprochen ungünstige Zukunftsaussichten.

Insofern könnte, wie der Beitrag von Karl-Heinz Daehre nahe legt, die politisch gesteuerte Schaffung von Metropolregionen, etwa der „Metropolregion Mitteldeutschland“ der richtige Weg sein, um den zentrifugalen Kräften der demografischen Entwicklung etwas entgegenzusetzen und die Anziehungskraft ostdeutscher Regionen aus ihrer Stärke heraus zu entwickeln. Rückwanderung nach einigen „Wanderjahren“ wäre eine Möglichkeit, den abwärts gerichteten Kreislauf zu durchbrechen. Voraussetzung für gelingende zirkuläre Mobilität sind aber fortbestehende Netzwerke und Verbindungen in die Heimat, entlang derer sowohl Ab- wie Rückwanderung stattfinden kann. Aus der internationalen Migrationsforschung gut bekannt sind Netzwerktheorien. Migrantennetzwerke sind verwandtschaftliche oder andere enge Beziehungsstrukturen, die über Informationsvermittlung und das Zur-Verfügung-Stellen von Ressourcen Wanderungsprozesse auslösen und erleichtern. Bereits Mincer (1978) hat - im Zusammenhang grenzüberschreitender Mobilität - darauf verwiesen, dass **oft nicht einzelne Personen Migrationsentscheidungen** fällen, sondern Familien oder Kleingruppen. Erfolgreiche Auswanderer ziehen andere Familien- oder Gruppenmitglieder nach und erleichtern diesen den Einstieg im Zielland („Schneeballeffekt“). Empirisch belegt werden konnte dieser Effekt vielfach, z.B. bei der Einwanderung mexikanischer Arbeiter in die USA. Etablierte Migranten helfen Freunden oder Familienmitgliedern, nachzuziehen. Hochqualifizierte Migranten ziehen so ganze Netzwerke nach sich (Lucas 1997). Für China konnte Meng (2000) nachweisen, dass dieser Netzwerkeffekt stärker wirkt als z.B. die regionalen Lohnunterschiede. Dass diese

Effekte auch in der deutschen Binnenmigration eine Rolle spielen, hat die Sachsen-Anhalt-Studie erstmals empirisch belegt.

Eine soziologische Erklärung der Binnenmigration muss ein Phänomen der Makroebene, nämlich das demografische Faktum der Abwanderung, unter Einbeziehung sowohl der Makro-Strukturen (regionale Disparitäten) als auch des konkreten einzelmenschlichen Handelns erklären. **Lohndifferenzen selbst handeln nicht**, sondern wirken sich nur aus, wenn Menschen sich von ihnen in ihrem Handeln stärker bestimmen lassen als z.B. von ihren Familienbindungen. Das

einzel menschliche Handeln rezipiert und verarbeitet die makrostrukturellen Bedingungen, wirkt auf diese ein und verändert als Aggregation vieler Einzelhandlungen die Makrostruktur. Zwischen der Makro- und der Mikroebene liegen bestimmte intermediäre Organisationsstrukturen, die gesamtgesellschaftliche Strukturen und individuelles Handeln miteinander vermitteln, z.B. die oben erwähnten Netzwerke, aber auch Wertvorstellungen und langfristige kulturelle Prägungen. Thomas Müller-Schneider (2003) hat eine soziologische Theorie der internationalen Migration entworfen. Aber auch die innerdeutsche Binnenmigration findet in einem vergleichbar komplexen Wirkungszusammenhang statt, den viele Beiträge des vorliegenden Bandes spiegeln.

### **Erklärungsansätze zum Geburtenrückgang in Ostdeutschland**

Obwohl die Effekte sowohl der Abwanderung als auch des Geburtenrückgangs in die gleiche Richtung wirken und zur Bevölkerungsabnahme in Ostdeutschland führen, wurde der **Zusammenhang dieser beiden Tendenzen noch kaum beachtet**. Grundsätzlich lassen sich bezüglich der Familiengründung in der Familiensoziologie zwei große Richtungen unterscheiden: Einerseits ein **ökonomisches Modell**, bei dem Paarbeziehung und Kinderhaben den persönlichen Nutzen maximieren soll und letztlich Ergebnis einer rationalen Entscheidung ist - und andererseits die Betonung überindividueller Werte und Normen, welche die Biografie des Einzelnen überformen und seine biografischen Entscheidungen stark vorprägen. Diese beiden Grundrichtungen haben wurden von Dienel u.a. in der Migrationsforschung ebenfalls gefunden, allerdings mit starkem Überwiegen ökonomischer Modelle.

Beide Zugänge finden je unterschiedliche Begründungen für den Rückgang der Kinderzahl:

- ökonomisch argumentiert, verlieren Kinder nach der Industrialisierung ihren ökonomischen Wert.
- von den Werten und Normen her argumentiert, erfordert die Erziehung der Kinder heute mehr Aufmerksamkeit und Engagement für das einzelne Kind und lässt die Erziehung

von mehr als zwei oder drei Kindern als sehr problematisch erscheinen. Zugleich erhöht sich durch die Erosion traditioneller Werte und Normen die Freiheit der Individuen, vorgeprägte biografische Muster zu verlassen.

- noch wenig soziologisch diskutiert ist die Rolle der ungewollten Kinderlosigkeit nach langem Aufschub des Kinderwunsches in ein höheres Lebensalter. Hier wären interdisziplinäre Studien aus soziologischem und medizinischem Blickwinkel nötig.

Eine Reihe familiensoziologischer Arbeiten betonen den Gewinn von Entscheidungsfreiheiten gegenüber gesellschaftlichen Normen in der Postmoderne (Beck-Gernsheim 1998, Beck 1994, Beck/Beck-Gernsheim 1990). Die Folge sei eine Pluralisierung privater Lebensformen, sichtbar z.B. an sinkenden Heiratsquoten (Strohmeier 1993). Der Anteil nichtehelicher Haushalte und nichtehelicher Kinder steigt und die Zahl der Eheschließungen und Geburten geht zurück. Ergebnisse der Lebenslaufforschung zeigen dennoch, dass die Familienbildung regelmäßig verläuft (Diekmann u.a. 1997), und zwar entlang der Stufen Partnerfindung, voreheliches Zusammenleben, Eheschließung, Übergang zur Elternschaft.

Die Verbreitung der Kinderlosigkeit besonders in Deutschland ist durch diese Zugänge noch nicht erklärt. Es ist fraglich, ob es sich dabei in der Regel um geplante oder nach und nach entstandene Lebensformen handelt. Heribert Engstler und Kurt Lüscher argumentieren in ihrer Studie von 1989 eher mit situativ begründetem Aufschub und stufenweise sich verfestigenden Entscheidungen (Engstler/Lüscher 1989), während die bekannte Bamberger Verbundstudie (Schneewind/Vaskovics u.a. 1997) knapp nahe legt: „Was geplant wird, wird auch realisiert“ (S. 51). Burkart (1994) interpretiert diese Kontingenz jedoch nicht als Folge rationaler Planung, sondern als Befolgen einer sozialen Vorgabe, einer vorgegebenen „biografischen Flugbahn“ (a.a.O. S. 270), die allenfalls durch das Eintreten einer ungeplanten Schwangerschaft gestört werden könne.

Geissler/Oechsle dagegen betonen in ihrer Studie zu jungen Frauen die „aktive Gestaltung“ des Einzelnen in der Auseinandersetzung mit sich wandelnden äußeren Bedingungen und reflektierten biografischen Erfahrungen (Geissler/Oechsle 1998, 13). Ähnlich lässt sich das Lebensthema-Konzept von Barbara Keddi et. al. einordnen, das ebenfalls die Notwendigkeit der aktiven Gestaltung in Folge von Individualisierungsprozessen in den Vordergrund rückt (Keddi u.a. 1999, 10). Thomas Kühn versuchte hingegen in einer Längsschnitt-Studie die Frage zu beantworten, wie antizipatorische Vorstellungen zur Familiengründung mit beruflichen Orientierungen und Entscheidungen verknüpft werden (Kühn 2001) und nutzt dabei das Projekt „Statuspassagen in die Erwerbstätigkeit“ des SFB 186 der Universität Bremen zur Biografieforschung. Auch auf die Lebenswirklichkeit von Kindern hat die demografische Situation in Ostdeutschland erhebliche Auswirkungen: Verinselung des Alltags ist eine Folge von Schulschließungen und kleiner werdenden Kohorten (Meyer 1996).

Der Beitrag von Johannes Huinink in diesem Band mache deutlich, dass Menschen in Ostdeutschland bei ihren biografischen Entscheidungen spezifischen Unsicherheitsfaktoren und Krisen ausgesetzt sind. **Familie und Elternschaft werden angesichts wirtschaftlicher und institutioneller Krisen zunehmend zu einem Luxusgut.** Das Erfordernis, auf solche Krisen möglichst flexibel reagieren zu können, erschwert Lebensentscheidungen mit langfristig bindendem Charakter. Gerade für die Entscheidung zu einem Kind bleibt offenbar immer weniger Spielraum. Anders als in Westdeutschland, wo die biografischen Kosten der Familiengründung mit dem zweiten Kind kaum mehr steigen, weil bereits mit dem ersten Kind mütterliche Erwerbstätigkeit stark erschwert wird, ist in Ostdeutschland die Vereinbarkeit von einem Kind mit dem Beruf gegeben. Ein zweites Kind kommt jedoch oft nicht in Betracht, um eine weitergehende ökonomische Abhängigkeit z.B. vom Partner zu vermeiden. Dadurch ergibt sich ein polarisiertes Bild der Familienbildung: In Westdeutschland bleiben Frauen entweder kinderlos, oder sie haben zwei Kinder; im Osten werden mehr Frauen Mütter, aber die Ein-Kind-Familie setzt sich durch.

Vor diesem Hintergrund erscheint es durchaus plausibel, dass Juliane Roloff in ihrem Beitrag zu diesem Band auf die geringe Wirksamkeit familienpolitischer Maßnahmen zur Steigerung des Geburtenniveaus hinweist. Angesichts der starken biografischen Unsicherheiten sehen nur die wenigsten Menschen in finanziellen Leistungen oder einer weiteren Verbesserung der Kinderbetreuung einen Anlass, die gewünschte Kinderzahl zu erweitern. Zentral sind letztlich nicht die politischen Rahmenbedingungen selbst, sondern die durch sie geprägten biografischen Entscheidungen von Individuen im Sinne einer aktiven Lebensgestaltung. Denn wenn Familiengründung noch manchmal ungeplant erfolgen mag, erfordert Abwanderung in jedem Fall eine bewusste biografische Weichenstellung. Die inneren und äußeren Faktoren für diese Weichenstellungen standen im Mittelpunkt der Sachsen-Anhalt-Studie.

### **Erklärungsansätze zur Abwanderung aus Ostdeutschland**

Dagegen sind die meisten bisherigen Studien zur Abwanderung aus Ostdeutschland bei der Beschreibung der Bevölkerungsentwicklung stehen geblieben (Wendt 1993/1994, Wendt 1999, Bucher 2000, Werz 2001). Sie stellen den ersten Höhepunkt der Wanderung unmittelbar nach der Wende 1989/90 und die anschließende scheinbare Normalisierung dar - weniger abwandernden Ostdeutschen standen relativ viele zuwandernde Westdeutsche gegenüber. Mittelfristig wurde daher Mitte der 90-er Jahre von der Mehrheit der Forscher und von der Politik eine Angleichung der Wanderungsströme erwartet (Wertz 2001). Sachsen-Anhalt ist hier keine Ausnahme. Brandenburg hat als einziges der neuen Länder an Bevölkerung gewonnen, und dies ausschließlich durch den Zuzug von Berlinern ins Berliner

Umland. In bisherigen Untersuchungen wurden Pendler als potentiell abwanderungsgefährdet eingeschätzt. Nach dem Mikrozensus 2000 pendeln zwischen allen Bundesländern insgesamt 1,63 Millionen Menschen. Davon entfallen auf die neuen Länder einschließlich Berlin 483.000, davon 82.000 auf Sachsen-Anhalt. Der Mikrozensus weist 255 000 Ausbildungspendler aus, davon 10.000 in Sachsen-Anhalt (Werz 2001). Es fehlen geschlechtsspezifische Untersuchungen des Pendlerverhaltens. Andere Studien weisen auf die Folgen des Bevölkerungsrückgangs hin: Ausdünnung sozialer und kultureller Infrastrukturen, Gefährdung der ökonomischen und sozialen Struktur (Fuchs 1999, Birg 2001). Ein Gegenbild entwerfen Versuche, den Schrumpfungsprozess produktiv zu gestalten, etwa das Projekt „Shrinking cities“ der Kulturstiftung des Bundes oder das Bund-Länder-Programm „Stadtumbau Ost“.

Die Suche nach besseren Arbeits- und Lebensbedingungen wird ganz global als Hauptgrund für die Abwanderung in die alten Bundesländer angenommen, und gilt vor allem für Jüngere. Die Hauptabwanderung verläuft in das jeweils angrenzende alte Bundesland, also von Sachsen-Anhalt aus insbesondere nach Niedersachsen, teilweise auch nach Berlin (Böltken/Bucher/Janich 1997). Es liegt auf der Hand, dass die Mobilität der jungen Menschen vor allem in Richtung auf Arbeits- und Ausbildungsmöglichkeiten hin stattfindet (Seitz 1997). Nach einer Untersuchung des Leipziger Instituts für Marktforschung wanderten 78% ab, weil sie im Westen eine Lehr- oder Arbeitsstelle fanden, 43% wegen der besseren Bezahlung, 36% um der Arbeitslosigkeit zu entfliehen, 26% wegen allgemein attraktiverer Lebensbedingungen und 13% wegen des besseren Freizeitangebotes (Gericke/Karig 1996).

Der Frauenüberhang der Abwanderer war ebenfalls bereits Thema von Untersuchungen (Weiß 2001). Doch bisher fehlen Studien, die dieser Frage qualitativ nachgehen. Es liegt nahe, die erhöhte Abwanderungstendenz junger Frauen durch **Demodernisierungsprozesse** innerhalb der ostdeutschen Gesellschaften zu erklären: Die ostdeutschen Frauen haben einen Teil ihres Gleichstellungsvorsprungs, den ihnen der Sozialismus eingebracht hatte, wieder eingebüßt. Insbesondere haben sie unter der Krise des Arbeitsmarktes mehr zu leiden als Männer. Ihre Wiedereinstellungschancen sind erheblich schlechter als bei Männern, ihre Arbeitslosenraten, die Dauer der Arbeitslosigkeit und der Anteil von Langzeitarbeitslosen liegen um 40 bis 100 Prozent über den entsprechenden Daten für Männer. Selbst die geschlechtsspezifische Hierarchisierung in der Arbeitswelt, die zu DDR-Zeiten zumindest teilweise beseitigt war, wirkt von neuem. Verschiedene Studien zeigen, dass Männer in der Dynamik der Umbruchsmobilität zwei- bis dreimal häufiger aufsteigen als Frauen; Frauen erleiden dagegen die höheren Abstiegsrisiken. Bei einem Positionswechsel haben sie doppelt so häufig wie Männer Statusverluste hinzunehmen (Geißler 2000). Die spiegelt sich auch auf

dem Ausbildungsmarkt: Mädchen nehmen deutlich häufiger an überbetrieblichen Ausbildungsmaßnahmen teil, und sie sind häufiger in traditionellen als in zukunftsorientierten Ausbildungsberufen anzutreffen. Dies war sogar schon seit den 70-er Jahren in der DDR so; die Offensive „Frauen in die Technik“ der 50-er und 60-er Jahre hatte keinen nachhaltigen Erfolg (Frauenreport 1990,48f).

Eine empirische Untersuchung (Meier/Müller 1997), durchgeführt in zwei Landkreisen Mecklenburg-Vorpommerns bzw. Sachsen-Anhalts, zeigte einen starken Zusammenhang zwischen dem Geschlecht und der Migrationsbereitschaft. **Mädchen waren eher als Jungen der Ansicht, in Folge mangelnder Ausbildungs- und Arbeitsplätze ihren Wohnort verlassen zu müssen.** Dieses Ergebnis bestätigt auch eine Studie des Deutschen Jugendinstituts von 1998. Jungen und Mädchen unterscheiden sich demnach im Wunsch nach einem Wohnortwechsel. Dieser spielt in den Überlegungen der Mädchen und jungen Frauen eine erheblich größere Rolle als bei den Männern (59 gegenüber 41%), und zwar als Reaktion der Mädchen auf die für sie schlechtere Ausbildungs- bzw. Arbeitsmarktlage (Bertram 1994).

Neben solchen ausbildungs- und arbeitsmarktbezogenen Erklärungsansätzen spielen jedoch noch weitere Faktoren eine Rolle für die Wegzugsentscheidungen junger Frauen. Bertram fand in ihrer Untersuchung, dass private Gründe, insbesondere der Zuzug zum Partner, für Mädchen und junge Frauen ein größeres Gewicht haben als für Männer (Bertram 1994). Andere Untersuchungen gerade für Sachsen-Anhalt legen nahe, dass die im ländlichen Raum Sachsen-Anhalts oft zu findende dominante **rechtsgerichtete Jugendkultur gerade für besser qualifizierte junge Mädchen keine attraktiven weiblichen Rollenmodelle** bietet. **Weibliche Jugendliche, die nicht als „Mädel“** zum Mann aufschauen wollen, sondern gleichgewichtige Beziehungen anstreben, finden möglicherweise in manchen Regionen des Landes wenig Anschluss an Jugenddeliquen und letztlich auch keinen für sie attraktiven Partner. Dies kann die Neigung zum Wegzug stark fördern. Der Heirats- bzw. Partnersuchemarkt spielt vermutlich neben dem Arbeitsmarkt - so eine zweite Hypothese - eine weniger leicht erfassbare, aber wichtige Rolle für den vermehrten Wegzug junger Frauen, auch wenn sie vermutlich eher selten als konkretes Motiv benannt wird.

Die Studie von Frauke Mingerzahn (**s. dazu den nachfolgenden Auszug**) in diesem Band entwirft ein Bild der Lebenslage junger Mädchen in Sachsen-Anhalt heute. Dabei zeigt sich eine erstaunliche Einheitlichkeit der Lebensentwürfe von Schülerinnen quer über alle Schulformen: sie wünschen sich Beruf und Kinder und legen eine zielstrebige Berufsorientierung an den Tag. Aber die konkreten Lebensrealitäten der Mädchen fallen schichtspezifisch, geradezu „entlang der Klassengrenze“ auseinander. Mädchen aus niedriger

sozialer Schicht verfügen über wesentlich weniger biografische Spielräume zur Verwirklichung ihrer Pläne und verzichten insbesondere dann, wenn sie frühe Elternschaft realisieren, auf ihre berufliche Zukunft. Umgekehrt führt **die hohe Bildungsneigung der Gymnasiastinnen** dazu, dass sie in ihrem alltäglichen Leben eine große Distanz zur Familiengründung, ja zumeist nicht einmal einen Freund haben.

Abwanderung ist traditionell auch ein Land-Stadt-Phänomen gewesen. Die Ost-West-Wanderung wird unterstützt und überlagert durch eine **ausgeprägte Land-Stadt-Wanderung** in Ostdeutschland. Denn die Lebenslage Jugendlicher steht **auf dem Land** noch stärker als anderenorts unter dem Vorzeichen **potenzieller Chancenlosigkeit** und Ausgrenzung bzw. des Zwangs zur Migration. Darüber hinaus sind durch den Abbau von Arbeitsplätzen in den LPGs die Eltern stärker von Arbeitslosigkeit betroffen als Eltern von Großstadtjugendlichen (DJI 1998). So lässt sich die **Situation von Jugendlichen auf dem Land vor allem durch die Ambivalenz** von regionaler Verbundenheit und äußerst unsicherer Zukunft charakterisieren. Mädchen und junge Frauen in ländlichen Regionen haben noch schlechtere berufliche Entwicklungschancen als ihre männlichen Altersgefährten, leisten mehr unbezahlte Arbeit, haben weniger Einkommen und ein höheres Armutsrisiko als Männer. Auch sind sie im öffentlichen Raum weniger präsent. Erschwerend kommt hinzu, dass traditionelle Rollenklischees aufgrund des Zusammenlebens mehrerer Generationen unter einem Dach hier wesentlich leichter übertragen werden (Böhnisch u.a. 1991, Funk 1993). Auch diese dritte These zur besonderen Situation weiblicher Jugendlicher in ländlichen Regionen bedarf der Untersuchung.

Die regionalgeografischen Folgen der Bevölkerungsentwicklung in Ostdeutschland haben noch kaum Eingang in die Diskussion gefunden. Denn wir haben es - wie der Beitrag von Bernhard Köppen zeigt - **mit durchaus widersprüchlichen Entwicklungen** zu tun: Auf der einen Seite steht der öffentlich viel beklagte Leerstand von Wohnungen, auf der anderen Seite ein fortgesetzt intensiver Flächenverbrauch im Zuge von Suburbanisierungsprozessen. Die Struktur ländlichen Lebens in Ostdeutschland ist in raschem Umbruch begriffen: Dörfliche Lebensformen weitab von urbanen Zentren scheinen zum Untergang verurteilt, während gleichzeitig Stadtrandlagen und Landkreise im Einzugsbereich von Wachstumszentren die einzigen Regionen sind, in denen Bevölkerungswachstum zu verzeichnen ist.

Gegenüber den zahlreichen Studien über Abwanderung aus Ostdeutschland ist die Zahl von **Arbeiten über Haltefaktoren**, welche Menschen an ihre Region binden, vergleichsweise gering. Einige Aufschlüsse geben hier regionalsoziologische Untersuchungen und Theorien zur Herkunftsgebundenheit. Untersuchungen zeigen, dass selbst in der mobilen Gesellschaft

die Bindung an die Herkunftsheimat nicht ausstirbt, aber häufig vervielfacht wird durch Bindungen an weitere „Kontrasträume“, z.B. Urlaubsregionen (Meier-Dallach 2002). Das **Heimatgefühl**, die Gebundenheit des modernen Menschen, ist **vielfältiger und flexibler geworden**, und damit potentiell auch gefährdeter.

So gehört es zu den spezifischen Strategien der Lebensbewältigung auf dem Land, dass Jugendliche immer wieder die besondere Qualität des Wohnens im eigenen Haus, die größere Ruhe in den Dörfern und Kleinstädten, die geringere Verkehrsdichte, die saubere Umwelt, die Nähe zur Natur in Form von Seen und Wäldern, die intakten Freundeskreise und verwandtschaftlichen Beziehungen und die Überschaubarkeit des öffentlichen Lebens als besondere Vorzüge ihrer Situation hervorheben (Böhnisch/Funk 1989), gleichzeitig aber auf die Defizite dieses Lebens reagieren.

Politische Versuche, gezielt Anreize zum Im-Lande-Bleiben oder Rückwandern zu schaffen, stecken noch in den Kinderschuhen. Ein breites Presseecho fand Mecklenburg-Vorpommern, wo seit November 2001 eine Kontaktagentur arbeitet, um vor allem junge abgewanderte Landeskinder regelmäßig mit individuell zugeschnittenen Daten zu versorgen, vor allem mit passenden Jobangeboten, die den Fortzüglern eine Rückkehr ermöglichen könnten. Dieses Kontaktnetz arbeitet im Internet unter dem Titel "mv4you". Aktuelle Daten über Jobs, Gehaltsniveau, Verkehrsanbindung, Kindergartenplätze in bestimmten Regionen sollen den Adressaten auf Wunsch per E-Mail oder Telefon zugesandt werden. Formulare zur Teilnahme an dieser Kontaktbörse liegen in Melde- und Arbeitsämtern aus. Ein ähnliches Programm gibt es z.B. auch für Nordfranken („Let's go Oberfranken) und für Sachsen („Sachse-komm-zurück“).

### **Konzeptionelle Ansätze der Sachsen-Anhalt-Studie**

Insgesamt zeigt sich, dass unser Verständnis des Bevölkerungsrückgangs in Ostdeutschland noch nicht sehr tief geht. Hinzu kommt ein Paradox: Auf der einen Seite wird in der öffentlichen Diskussion die Bedeutung von Mobilität für eine effiziente Standortpolitik betont und auf die USA mit ihrer - bezogen auf die Bevölkerungszahl - doppelt so hohen Rate an jährlichen Umzügen geblickt. Auf der anderen Seite weist unter den deutschen Bundesländern Berlin die höchste Umzugsquote der Haushalte auf, ohne dass dies nennenswert die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Berlin fördern würde. Insofern ist **Mobilität per se kein positiver Wirtschaftsfaktor, sondern weist auch auf die Abnahme von Bindekräften aller Art (Familie, Vereine, Kirche, Normalarbeitsverhältnis etc.).** Die



hohe Mobilitätsbereitschaft junger Menschen in Ostdeutschland ist kein positiver Standortfaktor, sondern gefährdet im Gegenteil den Standort.

Der Überblick über den state of the art hat deutlich gezeigt, dass bisher auf die regionalen Rahmen biografischer Entscheidungen kaum rekurriert wird. Bezogen auf das hier interessierende Studienobjekt, die Bevölkerungsentwicklung im Bundesland Sachsen-Anhalt, musste ein Weg gefunden werden, Modelle zur Erklärung der

Abwanderung und Modelle zur Erklärung der Familiengründungsentscheidungen in einen gemeinsamen Rahmen einzuordnen und regional zu erten. Das Thema „Raum“ hat in der Soziologie zu Recht seit einigen Jahren Konjunktur. In dieser Studie wurde deshalb gefragt: Welche regionalen Faktoren bestimmen die Zukunftserwartungen von Menschen und damit ihre biografischen Entscheidungen?

**Ökonomisch geprägte Abwanderungs-Theorien vernachlässigen**, dass in der postindustriellen Gesellschaft der Zusammenhang zwischen dem individuellen Lebenslauf, der durch eigene Entscheidungen gesteuert wird, und den ökonomischen und sozialen Rahmenbedingungen flexibler und komplexer geworden ist. Sie lassen sich auch auf der empirischen Ebene nur schwer mit den Befunden in Einklang bringen. So zeigt die empirische Erfahrung der EU mit ihrer innergemeinschaftlichen Freizügigkeit, die zu Beginn nur für Arbeitskräfte galt und heute für Personen generell gilt, dass trotz teilweise stark divergierendem Lebensstandard und trotz teilweise enorm unterschiedlichen Beschäftigungsniveaus zu geografisch nahe gelegenen, wirtschaftlich weit erfolgreicherer Regionen die **grenzüberschreitende Migration innerhalb der EU ein quantitativ marginales Phänomen** bleibt. Erklärungsbedürftig erscheint vielmehr, **warum Menschen nicht wandern** (Straubhaar 2000). Hierfür musste ein Konzept der **Binde- und Haltefaktoren** entwickelt werden.

Die hierbei nahe liegenden Faktoren (Arbeitsmarkt, Lebensbedingungen, Image der Region) **erklären nicht befriedigend**, warum der eine bleibt und die andere geht. Denn - das zeigen die Daten - selbst bei einer als ungünstig eingeschätzten Arbeitsmarktlage wandert stets nur ein kleiner Teil der jungen Menschen ab. Auswandererquoten von 30 und mehr Prozent wie etwa in Irland sind die große Ausnahme. Die Mehrzahl der jungen Menschen bleibt also trotz der Rahmenbedingungen im Land. Denn für die Entscheidung abzuwandern sind politisch nicht beeinflussbare, in der Persönlichkeit der **jungen Menschen liegende (endogene) Faktoren**, wie etwa das Maß an Initiative und Selbstbewusstsein, die schulischen, beruflichen und sozialen Kompetenzen und die Ausrichtung der persönlichen

Lebensplanung noch wichtiger als die Arbeitsmarktlage. Das heißt aber auch: Die, die sich zum Gehen durchringen, sind oftmals gerade die mit dem Potential, auch vor Ort etwas zu bewegen. Ein Beitrag von Sibylle Peters in dem Band von Dienel zeigt, wie stark Mobilität und die Sehnsucht nach Aufbruch und sozialem Aufstieg verbunden sind.

Wenn also junge Menschen einerseits in der Lage wären abzuwandern, und andererseits äußere Bedingungen dahin drängen, findet ein Entscheidungsprozess statt, in dem die Individuen die Gründe zum Bleiben und die Gründe zum Gehen abwägen. Den Entschluss zum Verbleib in einer Region und noch mehr zur Rückkehr nach einigen „Wanderjahren“ treffen junge Menschen nur dann, wenn sie Gründe zum Bleiben haben, wenn sie durch **„Haltefaktoren“** an ihren Wohnort gebunden sind und diese Faktoren stärker wiegen als die für eine Abwanderung.

Regionale Haltefaktoren können sein:

- langfristige Ansässigkeit (auch der Vorfahren)
- Grundbesitz
- sprachliche und kulturelle Identität (das Heimatgefühl)
- regionale Verantwortlichkeit (in Politik, Verein, Ehrenamt, Kirche)

Zu den personalen Bindekräften bzw. Haltefaktoren gehören z.B.:

- Bindung an die Herkunftsfamilie
- Bindung an den Partner
- Bindung an den Freundeskreis
- Bindung an räumlich verortete Netzwerke, z.B. Nachbarn

Das entwickelte Forschungsdesign musste also einen schwierigen Spagat bewältigen: einerseits eine repräsentative empirische Studie, zweitens qualitative, hermeneutisch ausgerichtete Verfahren, um das Verstehen der Bevölkerungsentwicklung zu fördern, drittens Arbeitsschritte, die auf umsetzbare politikberatende Ergebnisse zielen, und viertens eine europäische Ausrichtung, um den transnationalen Charakter der EU-geförderten Studie deutlich zu machen. In dieser konkreten Fragestellung zeigt sich aber auch die Innovationskraft anwendungsorientierter Forschung. Sie erzwang eine breite disziplinäre Ausrichtung und methodische Integration (Latniak/Wilkesmann 2004). Der vorliegende Sammelband spiegelt dies.

Im Ergebnis, so das positive Fazit Dienels, trug diese wissenschaftliche Breite und Offenheit dazu bei, demografische Überlegungen als Aufgabe der Regionalpolitik zu verankern. Im Rahmen der Studie haben wir ausführlich begründete Maßnahmenvorschläge entwickelt (siehe <http://www.menschen-fuer-sachsen-anhalt.de>), die in sechs Expertenworkshops in ganz Sachsen-Anhalt zur Diskussion gestellt wurden. Alle Befragungen im Rahmen der Studie, die Telefoninterviews, Gruppengespräche und Expertenworkshops, verdeutlichten das erhebliche Interesse der BürgerInnen und lokalen Akteure an demografischen Fragen, ihre große Frustration über Abwanderung und Geburtenrückgang, die nicht als unabänderliches Schicksal, sondern als Reaktion auf politische Rahmensetzungen erlebt werden. Das große öffentliche Interesse an der Studie und ihren Ergebnissen ist nur ein Teilaspekt des offensichtlichen Wandels im öffentlichen Diskurs über Bevölkerung und Bevölkerungspolitik in Deutschland. Wir stehen offenbar - nicht nur in dieser Hinsicht - an einem Punkt, an dem die Nachkriegszeit als definitiv abgeschlossen erlebt und damit die Enttabuisierung bevölkerungspolitischer Fragen möglich wird. Dies bedeutet neue Handlungsspielräume für Politik, gewiss nicht im Sinne einer eingleisigen Geburtenförderung, aber als Möglichkeit zur neuen Thematisierung des Privaten im öffentlichen Kontext.

Auf der anderen Seite steht regionale Bevölkerungspolitik, insbesondere im Hinblick auf Wanderungsbewegungen, unter dem Druck eines ökonomisch dominierten, marktorientierten Diskurses, in dem regionale Bevölkerungsdisparitäten lediglich als unverzichtbare Ausgleichsmechanismen der Arbeitsmärkte gesehen werden. Dem gegenüber zeige die eigene Studie, besonders im europäischen Vergleich, dass eine Politik, die ihre Verantwortung zur Gestaltung der Region als Lebensraum für Bürger ernst nimmt, solchen arbeitsmarktbedingten Wanderungen nicht tatenlos zusehen darf. **Der Mensch lebt nicht vom Brot allein, und die wenigsten wollen und können jederzeit den Arbeitsplätzen folgen.** Regionalpolitik hat die Aufgabe, die Haltefaktoren einer Region zu erkennen und zu stärken, und diese liegen nicht ausschließlich in der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, sondern vor allem in der Funktionsfähigkeit der Gesellschaft auf der MikroEbene von Nachbarschaft über Verein bis zur Kommune.

Drittens ist ein prominentes Ergebnis dieser Studie, den von Ökonomen so genannten **Faktor „Humankapital“ zu konkretisieren und seine zentrale Rolle für politisches Handeln zu verdeutlichen. Die Ergebnisse der empirischen Studie zeigen sehr deutlich, dass nicht die Arbeitslosen das Land verlassen. Gerade die Menschen mit Arbeit, mit Qualifikationen und Zukunftsaussichten gehen als erste.** Vor allem die so genannten „weichen Standortfaktoren“ halten Menschen mit Arbeit im Land. Nicht Quantität, sondern

Qualität der Abwanderung ist die wichtigste Gefahr unausgeglichener regionaler Migration, **nicht Quantität, sondern Qualität der Sozialisation von Kindern muss das Hauptziel einer kinder- und familienfreundlichen Regionalpolitik sein.** Deshalb muss - dies ist vielleicht das wichtigste Ergebnis dieser Studie - **die Investition in „Köpfe“, und, so sollte man vielleicht ergänzen, in die „Herzen“, den Mut und die Bürgerschaftlichkeit der Bürger** mindestens gleichgewichtig neben den Investitionen in „Beton“, in Infrastrukturen regionaler Entwicklung stehen.

Die zentrale Rolle eines funktionierenden Arbeitsmarktes für eine nachhaltige regionale Bevölkerungsentwicklung soll damit nicht geleugnet werden. Vordergründig würde das Thema Abwanderung vom Tisch sein, wenn es gelänge, die Arbeitslosigkeit in Ostdeutschland auf ein Niveau wie in Dublin zu senken. Allerdings zeigt auch die demografische Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland insgesamt, dass damit weder der Geburtenrückgang noch die regionalen Disparitäten in der Bevölkerungsentwicklung zu beeinflussen wären. Und auch für die Arbeitsplätze selbst gilt: Nicht die **bloße Zahl der Arbeitsplätze** ist als Haltefaktor für die Besten entscheidend, sondern die **Qualität dieser Arbeitsplätze**, gemessen an Lohnniveau, Fortbildungs- und Karrieremöglichkeiten. **Deshalb darf sich Politik nicht verengen auf das rein quantitativ bemessene Schaffen von Arbeitsplätzen. Eine nachhaltige regionale Bevölkerungspolitik muss - anders als Sozialpolitik klassischen Zuschnitts - die räumlichen Faktoren der sozialen Wirklichkeit** und die Gesellschaft vor Ort zukunftsfähig gestalten.

Bähr, J. (1997): Bevölkerungsgeographie. Verteilung und Dynamik der Bevölkerung in globaler, nationaler und regionaler Sicht. Stuttgart.

Beck, U. (1994): Jenseits von Klasse und Stand? In: Beck/ Beck-Gernsheim (Hrsg.): 1994:43-60.

Beck, U./Beck-Gernsheim, E. (1990): Das ganz normale Chaos der Liebe. Frankfurt. Beck-Gernsheim, E. (1998): Was kommt nach der Familie? Einblicke in neue Lebensformen. München.

Bertram, B.: Unterschiedliche Lebenswege und Chancen für die Geschlechtergruppen (1994). In: Bertram u.a. 1994.

Birg, H. (2001): Die demografische Zeitenwende: der Bevölkerungsrückgang in Deutschland und Europa. München.

Böhnisch, L./Funk, H. (1989): Jugend im Abseits? Zur Lebenslage Jugendlicher im ländlichen Raum. Weinheim.

Böhnisch, L./Funk, H./Huber, J./Stein, G. (Hrsg.) (1991): Ländliche Lebenswelten. Fallstudien zur Landjugend. München.

Böltken, F./Bucher, H./Janich, EL: Wanderungsverflechtungen und Hintergründe räumlicher Mobilität in der Bundesrepublik seit 1990 (1997). In: Informationen zur Raumentwicklung 1997: S. 1/2.

Bucher, H. (2000): Entwicklungstrends der ostdeutschen Bevölkerungs- und Siedlungsstruktur, in: BBR (Hrsg.). Berichte, Bd. 4. 2000.

Bührer, S. (1997): Soziales Kapital und Wanderungsentscheidungen, Hamburg.

Burkart, G. (1994): Die Entscheidung zur Elternschaft. Eine empirische Kritik von Individualisierungs- und Rational-Choice-Theorien. Stuttgart.

Deutsches Jugendinstitut (DJI)/Institut für angewandte Familien, Kindheits- und Jugendforschung (IFK) (1998): Lebenslagen und -perspektiven junger Menschen in ländlichen Regionen des Landes Brandenburg. Forschungsbericht, DJI-Arbeitspapier 1145. München - Leipzig - Vehlufanz.

Diekmann, A. (1987): Determinanten des Heiratsalters München: Habilitationsschrift.

Dienel, C. (2002): Familienpolitik. Eine praxisorientierte lungsfelder und Probleme. Weinheim.

Engstler, H./Lüscher, K: (1991): Späte erste Mutterschaft. Ein neues Muster der Familiengründung? In: Zeitschrift für Bevölkerungswissenschaft 17 (4). S. 433-460.

Frauenreport '90 (1990). Im Auftrag der Beauftragten des Ministerrates für die Gleichstellung von Frauen und Männern, Dr. Marina Beyer, hrsg. v. Gunnar Winkler. Berlin.

Fuchs, H.-W. (1999): Schule ohne Schüler? Zur demografischen Entwicklung in den neuen Bundesländern und ihren Folgen für das allgemeinbildende Schulwesen. Hamburg (=Beiträge aus dem Fachbereich Pädagogik der Universität der Bundeswehr)

Funk, H. (1993): Mädchen in ländlichen Regionen. München.

Geissler, B./Oechsle, M. (Hrsg.) (1998): Die ungleiche Gleichheit. Junge Frauen und der Wandel im Geschlechterverhältnis. Opladen.

Geißler, R. (2000): Nachholende Modernisierung mit Widersprüchen. Eine Vereinigungsbilanz aus modernisierungstheoretischer Perspektive. In: Aus Politik und Zeitgeschichte (B 40/2000).

Gericke, T./Karig, U. (1996): Projekt „Mobilität junger Erwachsener des Freistaates Sachsen“. Abschlussbericht. Leipzig.

Gibbons, M. u.a. (1994): The New Production of Knowledge. The dynamics of science and research in contemporary societies. London: Sage.

Harris, J., Todaro, 7. (1970): Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis. In: American Economic Review 60, S. 126-142.

Hellwig, J. O. (2001): Berufswelt und Familienbildung. Zur Abhängigkeit privater von beruflichen Entscheidungen. In: Zeitschrift für Familienforschung 13, S. 45-67. Hunt, J. (2000): Why Do People Still Live in East Germany. NBER Working Paper 7564 (<http://www.nber.org/papers/w7564>), Cambridge (February 2000).

Keddi, B., u.a. (1999): Lebensthemen junger Frauen. Die andere Vielfalt weiblicher Lebensentwürfe. Opladen.

Kühn, T. (2001): Die Planung der Familiengründung - verschiedene Entwicklungsverläufe in den ersten Berufsjahren. In: Zeitschrift für Familienforschung 13, S. 29-48. Latniak, E./Wilkesmann, U.: Anwendungsorientierte Sozialforschung. Ansatzpunkte zu ihrer Abgrenzung von Organisationsberatung und akademischer Forschung. In: Soziologie 34, Heft 1. 2005, S. 65-82.

Linnemann, H. (1966): An Econometric Study of International Trade Flows. Amsterdam: North-Holland.

Lucas, R.E.B. (1997): Internal migration in developing countries, in: Rosenzweig/Stark (Eds.) Handbook of Population and Family Economics, North-Holland, Amsterdam. S.721-798.

Meier, A./Müller, J. (1997): Die letzte Generation? Jugend und Familie auf dem Lande in Ostdeutschland und in den USA. Ein empirischer Vergleich während der Agrarrevolution. Berlin.

Meier-Dallach, H.-P. (2002): Konsum oder Kontrast? Freizeitverkehr als Beziehung zwischen urbanen und ländlichen Räumen, in: ifmo, Berlin (im Druck).

Meng, X. (2000): Labour Market Reform in China. Cambridge. Cambridge University Press.

Meyer, W.(1996): Die demografische Entwicklung in den neuen Bundesländern und ihre Auswirkungen auf Kinder. In: Bien (Hrsg.)

Mincer, J. (1978): A Dynamic Model of Interregional Migration Flows in Great Britain. In: Journal of Political Economy 86: S. 749-773.

Morje Howard, M. (2003): The Weakness of Civil Society in Post-Communist Europe. Cambridge 2003.

Müller-Schneider, T. (2003): Wertintegration und Mobilität. Theorie der Migration in modernen Gesellschaften. Bamberg. efms.

Münz, R./Ulrich, R. (1994): Was wird aus den Neuen Bundesländern? Demografische Prognosen für ausgewählte Regionen und für Ostdeutschland, Berlin (Demografie aktuell, Nr. 3).

## 8.2. Lebenslagen und Lebenswünsche: Übereinstimmungen und Diskrepanzen

Frauke Mingerzahn (2005) „Ich will beides. Beruf und Familie“ - Lebenslagen von Mädchen in Sachsen-Anhalt zwischen Wunsch und Wirklichkeit. In: Dienel (Hrsg.).

Dieser Beitrag fasst die Ergebnisse einer qualitativen Erhebung zu den Lebenslagen von Mädchen in Sachsen-Anhalt zusammen. Anlass für die Untersuchung war die Feststellung im Zwischenbericht der Studie „Zukunftschancen junger Frauen in Sachsen-Anhalt“ (vgl. Dienel 2002), dass besonders junge Frauen zwischen 18 und 25 Jahren dieses Bundesland verlassen. Ziel der Untersuchung war deshalb zum einen, eine IST- Analyse der Lebenslagen von Mädchen und jungen Frauen in Sachsen-Anhalt auf qualitativer Grundlage vorzunehmen. Zum anderen wollte man der Frage nachgehen, ob sich Abwanderungstendenzen und - motive bereits bei den unter 18 jährigen Mädchen aufzeigen lassen und welches Fertilitätsverhalten sich bei den Mädchen andeutet. Für die Untersuchung befragten Studentinnen der Hochschule Magdeburg/Stendal, unter Berücksichtigung der Kategorien Alter, Schicht, Region, Ethnie und Behinderung 50 Mädchen und 13 Expertinnen in Sachsen-Anhalt mit qualitativen Leitfadenterviews. Der Untersuchung lag das **Lebenslagenkonzept** zugrunde.(vgl. Ender- Dragässer, Sellach 1999) Im Folgenden greift die Autorin die beiden Aspekte der Lebenslage der Mädchen in Sachsen-Anhalt heraus die für die Abwanderungsthematik zentral erscheinen: zum einen das Lebenskonzept der Mädchen, zum anderen die Lebensrealität.

### **Lebenskonzepte von Mädchen in Sachsen-Anhalt**

Die Lebenskonzepte der Mädchen waren in zweierlei Hinsicht überraschend. Zum einen zeichnete sich eine überraschende Kontinuität zu älteren Untersuchungen in den neuen Bundesländern ab. So stellte Hempel bereits 1995 für die Mädchen in den neuen Bundesländer fest, dass ihre Lebenskonzepte durch das Streben nach ökonomischer Selbständigkeit, nach sinnstiftender Integration in den Erwerbsarbeitsmarkt und nach weitgehend gleichberechtigter Aufteilung von Berufs- und Familienarbeit zwischen den PartnerInnen gekennzeichnet waren. Jene Gruppe von Mädchen und jungen Frauen, die ihre Selbstbestätigung im alleinigen Dasein für Mann und Kinder suchen, kommt fast ausschließlich aus Westdeutschland (vgl. Hempel 1995). Nach Conen (1995) wollen sich nur drei Prozent der Mädchen und jungen Frauen aus den neuen Bundesländern als Hausfrau und Mutter orientieren (vgl. Focks 2000, S. 80). Diese Aussagen könne durch die eigene Leitfadentbefragung der Mädchen bestätigt werden. Offenbar erfolgt im Lebenskonzept der

Mädchen auch 15 Jahre nach der Wende weiterhin ein Rückgriff auf das Leitbild der Müttergeneration, das die Vereinbarkeit von Beruf und Familie favorisiert.

Die zweite Überraschung stellte die *Einheitlichkeit des Lebensentwurfs* der befragten Mädchen dar. Da es „das Mädchen“ nicht gibt, sondern die Kategorie Geschlecht neben anderen Kategorien wie Schicht, Ethnie und Behinderung steht, wurde vor allem entlang der Achse soziales Kapital eine größere Ausdifferenzierung der Lebensentwürfe erwartet. Das Bildungsniveau ist von zentraler Bedeutung für die Wahrnehmung von Chancen. Hier haben Mädchen deutlich aufgeholt, z.T. bei der Schulbildung die Jungen überholt (vgl. Hurrelmann, Albert 2002). Die Shell Jugendstudie zeigt auch, dass das Bildungsniveau in Deutschland nach wie vor in hohem Maße „vererbt“ wird. Der Faktor soziale Ungleichheit hat Einfluss auf alle Lebensbereiche. (vgl. Hurrelmann, Albert 2002) Er führt jedoch bei den befragten Mädchen kaum zu unterschiedlichen Lebenskonzepten. 48 von 50 befragten Mädchen wählen für sich das Lebenskonzept der Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Überraschend war, dass das für alle untersuchten Untergruppen, unabhängig vom Bildungs- und Migrationshintergrund, für Mädchen mit Behinderungen und auch für die befragten jugendlichen Mütter zutrifft.

Die beiden wesentlichen Aspekte dieses Lebenskonzepts Beruf und Familie sollen im Folgenden kurz skizziert werden: Es konnte festgestellt werden, dass die beruflicher Perspektive im Lebensentwurf fast aller befragten Mädchen den höchsten Stellenwert einnimmt. Eine berufliche Perspektive stellt das wichtigste unmittelbare Lebensziel dar. Sie wollen einen Beruf erlernen und darin arbeiten. Das trifft für alle untersuchten Untergruppen zu: alle Schultypen, Mädchen mit Behinderungen oder Migrationshintergrund und mehrheitlich auch für die minderjährigen Mütter. Schule und Berufswahl spielen für die Mehrheit der befragten Mädchen eine zentrale Rolle. Die Mädchen sind sich bewusst, welche hohe Bedeutung schulischen Leistungen für eine Berufs- und Studienwahl zukommt. Die beiden Mädchen, für die der Beruf im Lebenskonzept keine oder eine untergeordnete Rolle spielt, sind jugendliche Mütter, die ihren Schulabschluss an der Lernbehinderten- und Hauptschule nicht geschafft haben. Sie haben bewusst das Konzept der Mutterschaft als Lebenskonzept gewählt.

Auch *Familie* besitzt im Lebenskonzept der befragten Mädchen einen hohen Stellenwert, wobei hier unter Familie das Leben mit Kindern verstanden wird. Zu diesem Ergebnis kommt auch die 14. Shell-Jugendstudie: „Weibliche Jugendliche und solche aus den neuen Bundesländern bejahen deutlich häufiger die Frage nach dem Kinderwunsch als dies männliche Jugendliche bzw. solche aus den alten Bundesländern machen.“ (vgl. Hurrelmann, Albert 2002, S. 58) Das Lebenskonzept von Mädchen aus Sachsen-Anhalt und anderen neuen



Bundesländern unterscheidet sich damit von dem westdeutscher Mädchen. Mädchen im Osten Deutschlands geben zu 92% an, dass sie eine eigene Familie möchten, dagegen aber nur 79,2% der westdeutschen Mädchen. (vgl. Cornelißen 2002).

Die Untersuchungen haben auch nach einer Schichtspezifik des Kinderwunsches gefragt. Focks (2000) führt aus, dass der *Kinderwunsch* nach wie vor *in allen Schichten hoch* ist. Interessant ist deshalb, dass sich alle in den Interviews befragten Gymnasiastinnen vorstellen können, Kinder zu haben, während ein großer Teil der Berufsschülerinnen (43 %) dem Kinderwunsch skeptisch gegenüber steht bzw. ihn bislang nicht in die Zukunftsplanung einbezieht. Ein Ausschnitt aus einem Interview soll dies beispielhaft verdeutlichen: „Ich würde gern Karriere machen. Ähm Kinder möchte ich nicht. Naja, aber sonst so Partnerschaft OK...“. (Landsmann 2005, S. 43) Der Kinderwunsch der Gymnasiastinnen ist oft aufgrund der Altersstrukturierung (12 bis 18 Jahre) sehr vage, während sich bei den Berufsschülerinnen (16 bis 18 Jahre) eine größere Konkretheit in der Lebensplanung abzeichnet. Trotzdem verwundert diese Tendenz, vor allem dann, wenn Kinderwunsch und dessen Umsetzung schichtspezifisch betrachtet werden.

Zusammenfassend lasse sich aus den Interviews der Mädchen sagen, dass sie das Vereinbarkeitskonzept von Beruf und Familie favorisieren. Unabhängig von Alter, Schichtzugehörigkeit und Region ist bei den Mädchen ein einheitlicher Lebensentwurf zu erkennen. Beide Wünsche sind annähernd gleich stark vorhanden: Beruf und Familie, wobei in dieser Lebensphase mehrheitlich der beruflichen Orientierung der Vorrang gegeben wird. Die Lebensrealität der Mädchen sieht jedoch anders aus. Sie differenziert sich **entlang der Achse soziales Kapital**.

### **Lebensrealität**

Zeichnet sich der Lebensentwurf der Mädchen durch eine erstaunliche Einheitlichkeit aus, dokumentiert die Beschreibung der Lebensrealitäten ein schichtspezifisches **Auseinanderfällen der Lebenswelten**. Während bei der Berufsorientierung besonders geschlechtsspezifische Faktoren eine Rolle spielen und sich schichtspezifische Unterschiede nur andeuten lassen bzw. weiterer Untersuchungen bedürfen, zeigen sich in allen anderen Lebensbereichen **schichtspezifische Segmentierungen**. In den Lebensbereichen Schule, Freizeit, Partnerschaft, Kindorientierung, Geschlechterrolle existieren kaum Übereinstimmungen in der realen Lebenssituation der **befragten Mädchen verschiedener Schichten**. Um eine Vergleichbarkeit mit dem Lebenskonzept zu gewährleisten, werden in diesem Beitrag ausschließlich die Faktoren berufliche Situation bzw. Berufsorientierung und aktuelles Partnerschaftsverhalten ergänzt durch die Realisierung des Kinderwunsches beschrieben.

## **Berufswahlverhalten der Mädchen**

Mädchen und junge Frauen in Sachsen-Anhalt sind durch die gesellschaftlichen Veränderungsprozesse und Probleme wie z.B. anhaltend hohe Arbeitslosigkeit besonders betroffen. Die Lebensmuster von Mädchen und Frauen, so die Sachverständigenkommission zum neunten Jugendbericht, zerbrechen häufig an den neuen Verhältnissen (1995). Von allen Untergruppen der im Rahmen der 12. Shell-Studie (1997) befragten Jugendlichen, sind es daher auch vor allem Mädchen und junge Frauen in Ostdeutschland, die **zu fast zwei Dritteln gemischte Gefühle** in Bezug auf die eigene Zukunft äußern. (vgl. Focks 2000, S. 81). Wie stark gesellschaftlich-strukturelle Benachteiligungen die Lebensplanung von Mädchen und jungen Frauen beeinflussen und ihre Lebensentwürfe behindern, werde an dem nach 1989 feststellbaren dramatischen Geburtenrückgang.

Die Mädchen wählen ein sehr eingeschränktes Berufsspektrum und bevorzugen Die gewählte Bandbreite reicht von Bürokauffrau über Verkäuferin, Friseurin, bis zur Restaurantfachfrau. Die Interviews unterstreichen diese Berufswahl. Die Motive für diese Berufswahl sind sehr vielfältig. Lischka (2004) hat das Berufs-

Berufswahlverhalten explizit für Studierende untersucht. Dieser Zuwendung zu traditionell weiblichen Berufen liegt ihrer Meinung nach durchaus rationales Verhalten zugrunde, das der Kenntnis des ostdeutschen Arbeitsmarktes geschuldet interpretiert werden kann. So haben Studentinnen nach der Wende erlebt, dass mehr Ingenieurinnen und Naturwissenschaftlerinnen als ihre männliche Kollegen in berufs- und qualifikationsfremde Berufsfelder wechseln mussten. Sie rechnen sich deshalb in Natur- und Ingenieurwissenschaften kaum Chancen aus. Es ist davon auszugehen, dass dies nicht nur für Studentinnen und Gymnasiastinnen, sondern auch für Mädchen anderer Schulformen zutrifft, bedarf aber weiterer Untersuchungen.

Schichtspezifische Elemente der Berufswahl bei den Befragten zeigen sich vor allem in der Wahl der Vorbilder. Während bei den Gymnasiastinnen neben weiblichen Vorbildern besonders Väter Einfluss auf die Berufsorientierung ihrer Töchter nehmen, fehlt diese Gruppe bei den anderen Befragten. Diese Väter scheinen die Berufswahl ihrer Töchter aber in weniger traditionelle Richtung zu lenken. Auch in einem weiteren Punkt zeigt sich eine Schichtspezifik. Das Leistungsvermögen bzw. -unvermögen schränkt gerade Mädchen mit niedrigen Bildungsabschlüssen ein. Sieben von 13 Expertinnen gaben vor allem Beschränkungen im Leistungsvermögen der Mädchen an. Mädchen müssen ihre Wünsche nicht nur auf Grund der Ausbildungs- und Arbeitsplatzlage, sondern auch durch die dem Berufsziel nicht

gewachsenen schulischen Leistungen der Realität anpassen. Besonders bei den lernbehinderten Mädchen sehen die Expertinnen Schwierigkeiten, ihren Traumberuf in der Realität umzusetzen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Mädchen zwischen ihren (gegenüber bei ihren Müttern als lebbar und positiv wahrgenommenen) Lebensentwürfen, die mehrheitlich synchrone Vereinbarung von eigener Erwerbsarbeit und Familie/ Kind(ern) präferieren, und den gesellschaftlichen Möglichkeiten, diese zu realisieren, stehen. Als Lösung erfolgt eine Konzentration auf zwei Alternativen: die Entscheidung für ein Kind in sehr jungem Alter (insbesondere untere Bildungsschicht) oder das gänzliche Verwerfen des Kinderwunsches (insbesondere höhere Bildungsschicht) zugunsten der Karriere. (vgl. Förster 2002):

### **Partnerschaft und Kinder in der Lebensrealität der Mädchen**

Die Gruppe der Mädchen, die sich ihren Wunsch nach Kindern bereits in jugendlichem Alter erfüllt, stammt bei den Befragten ausschließlich aus einem Milieu mit niedrigem Bildungshintergrund. Diese Gruppe der Mädchen ist sehr partnerorientiert. Ihre Beziehungsorientierung führt bei den Mädchen zu einer starken

Beeinflussung durch den Partner hinsichtlich Werten und Normen bis zur Abkehr und Aufgabe von eigenen Bedürfnissen. Über die Mutterrolle streben sie die gewünschte gesellschaftliche Anerkennung an. Mit der Übernahme der Mutterrolle geben diese Mädchen die angestrebte egalitäre Vorstellung von Partnerschaft zumeist auf und leben ein traditionelles Rollenmodell. So kann sich keine der befragten jugendlichen Mütter vorstellen, dass der Partner Erziehungsurlaub nimmt. Die Verteilung von Haus- und Erziehungsarbeit erfolgt ausgesprochen traditionell. Die berufliche Perspektive verschiebt sich in die Zukunft. Zwar streben die befragten Mädchen nach der Elternzeit mehrheitlich eine Ausbildung an, die Expertinnen sehen aus ihrer Erfahrung heraus bei nicht wenigen dieser Mädchen einen Teufelskreis aus beruflichen Rehabilitationsmaßnahmen, Sozialhilfe und wachsender Kinderzahl, der eine berufliche Qualifikation in den Hintergrund rücken lässt. Die Expertinnen sind auch der Meinung, dass ein Teil dieser Mädchen bewusst in die Mutterrolle flüchtet, weil sie keine Chancen auf dem Ausbildungs- bzw. Arbeitsmarkt für sich sehen. Ein Mädchen bringt es für sich so auf den Punkt: „Ich hätte mit meinem Hauptschulabschluss und den ewigen BV-Jahren sowieso keine Topchancen auf eine Ausbildung. Ein Kind ist doch was Schönes und der Staat braucht doch Kinder. Meine Mutter macht schon die sechste Piddelpaddelumschulung.“ (Berthold 2004, S. 14)

Dieser Gruppe stehen die Mädchen aus höheren Bildungsschichten gegenüber. Während die Mädchen mit hohen Bildungsaspirationen zwar einen Wunsch nach Partnerschaft und Kindern angeben, wird er in der Lebensrealität jedoch in der Biografie weiter nach hinten verlagert.

Die Aussagen der **befragten Gymnasiastinnen zum Thema Heirat und Partnerschaft waren zumeist vage**, Partnerschaft und Kinder wurden zwar gewünscht, aber die Realisierung weit hinausgeschoben. Zwar findet sich im Lebensentwurf 12 bis 18 jähriger Gymnasiastinnen der Wunsch Familie **und** Beruf. Die Prioritäten werden aber in dieser Lebensphase eindeutig auf Schule und Beruf gesetzt. So hatte z.B. keine der befragten Gymnasiastinnen aktuell eine/n Partner/in. Die Ursache dafür, warum Gymnasiastinnen kaum feste Partnerschaften eingehen, wurde von den Expertinnen mit dem **knapp bemessenen Zeitkontingent dieser Mädchen begründet. Hier erfolgt eine Konzentration auf schulische Aufgaben und die Orientierung auf Studium und somit letztlich auf Karriere**. Der Kinderwunsch wird in die Zukunft verschoben und nach Expertinnenaussagen von vielen hoch qualifizierten Mädchen nicht realisiert werden. Dies bestätigen auch die Interviews: „erst möchte ich meinen Job und alles hinter mir haben, und dann kommen für mich erst die Kinder.“ (Landsmann 2005, S.44)

Zusammenfassend könne festgestellt werden, dass zwar ein **einheitlicher Lebensentwurf** der Mädchen existiert, der sich am Leitbild der Müttergeneration orientiert, sich in der **Lebensrealität** jedoch eine **Schere öffnet bei der Verwirklichung** der beiden Lebensperspektiven Beruf und Familie. Die **Grenze zwischen beiden verläuft schichtspezifisch** und zwar so, dass die Gymnasiastinnen sich zwar häufiger als die Berufsschülerinnen Kinder wünschen, aber diesen sehr viel weniger realisieren als die Letztgenannten. In den Abwanderungswünschen vs. Abwanderungsverhalten der Mädchen kommt dieser Widerspruch zwischen Wunsch und Wirklichkeit zum Tragen.

### **Abwanderungsabsichten der Mädchen**

Die Mehrzahl der Mädchen würde gern in Sachsen-Anhalt bleiben, befürchtet aber geringe Zukunftschancen. Als Hauptgrund für einen Wegzug wird von den Mädchen die unsichere berufliche Zukunft benannt. Das Nachdenken über den Wegzug zieht sich durch alle Schulformen, auch in der Stadt-Land-Verteilung können keine gravierenden Unterschiede festgestellt werden. Diese allgemeinen Befunde sollen für einige Befragtengruppen spezifiziert werden.

Die Gruppe mit der stärksten Abwanderungsoption stellt die Gruppe der Gymnasistinnen und der Mädchen mit Migrationshintergrund dar. Auf die zweitgenannte Gruppe soll an dieser Stelle eingegangen werden, da sie in diesem Beitrag bisher keine Berücksichtigung fand, für das Thema Abwanderung aber sehr wichtige Befunde liefert. Die **Mädchen mit Migrationshintergrund geben mehrheitlich** an, dass sie vor allem in die alten Bundesländer abwandern wollen, weil sie dort bessere Bedingungen der beruflichen Entwicklung und ein multikulturelles Umfeld sehen. Ein multikulturelles Umfeld würde ihr Gefühl der Bedrohung und Diskriminierung verringern. Sie wollen vor allem in große Städte ziehen, explizit genannt wurden Stuttgart und Berlin. Sachsen-Anhalt wird von den Mädchen mit Migrationshintergrund nicht als neue Heimat gesehen, sondern im wesentlichen als Durchgangsstation.

Überraschend sind die Ergebnisse für zwei Befragungsgruppen und zwar für die jugendlichen Mütter und für die Mädchen mit Behinderungen. Die jugendlichen Mütter wollen Sachsen-Anhalt mehrheitlich verlassen, wenn es ihnen nicht gelingt, nach der Elternzeit in diesem Bundesland eine Lehrstelle zu bekommen. Die dabei entstehenden Schwierigkeiten werden nur von einer der jungen Mütter antizipiert, die glaubt, ohne Unterstützung durch die Herkunftsfamilie eine Ausbildung oder Arbeitsstelle in einem anderen Bundesland parallel zur Mutterschaft nicht zu bewältigen.

Auch die älteren Mädchen mit Behinderungen würden für bessere Lebensverhältnisse, einen Arbeitsplatz oder mehr Lohn Sachsen-Anhalt verlassen. Hier sei schlaglichtartig noch ein Blick auf diese sonst oft vergessene Gruppe gestattet. Mädchen mit Behinderungen wollen vor allem eines: „normal sein“. Neben einem Beruf schließt das auch Partnerschaft und Kinder ein. Sie wünschen sich Autonomie und Integration. Doch die Realität sieht anders aus. Noch immer werden Mädchen und Frauen mit Behinderungen ihr Weiblich-sein abgesprochen, Partnerschaften und Kinder wenig zugetraut oder zugestanden. Oft erfolgen Stigmatisierung und Ausgrenzung.

Zusammengefasst: Alle befragten Gruppen wollen Sachsen-Anhalt mehrheitlich verlassen, wenn sie ihre Berufsorientierung hier nicht verwirklichen können. In der Realität zeigt sich jedoch, dass eher **Mädchen und junge Frauen mit hoher Bildungsaspiration Sachsen-Anhalt** den Rücken kehren, somit ihren Berufswunsch weiterhin beibehalten und den Kinderwunsch zurückstellen und den Realitäten anpassen. Mädchen mit einem niedrigen Bildungsniveau verschieben oder modifizieren in der Tendenz eher ihren Berufswunsch und verwirklichen den zweiten Teil ihres Lebenskonzepts die Familienorientierung eher.

## **Literatur:**

Berthold, H. (2004): Frühe Mutterschaft- eine besondere Herausforderung. Unveröffentlichte Diplomarbeit an der Hochschule Magdeburg/Stendal.

Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (Hrsg.) (1994): Neunter Kinder- und Jugendbericht: Bericht über die Situation der Kinder und Jugendlichen und die Entwicklung der Jugendhilfe in den neuen Bundesländern. Bericht der Sachverständigenkommission. Bonn.

Conen, C. (1995): Lebenssituationen von Mädchen und Frauenaufbrüche und Rückschritte. Ergebnisse und Perspektiven des 9. Jugendberichts. In: Jugendhilfe Jg. 33/4 Cornelißen, W. (2002): Junge Frauen - junge Männer. Daten zu Lebensführung und Chancengleichheit - eine sekundäranalytische Auswertung. Verlag Leske+Budrich. Opladen.

Dienel, C. (2002): Zukunftschancen junger Frauen in Sachsen-Anhalt. Wie kann durch Umsteuerung von Fördermitteln das Querschnittziel Chancengleichheit besser verwirklicht werden?: 1.Zwischenbericht 4.Dezember 2004. [www.menschen-fuersachsen-anhalt.de](http://www.menschen-fuersachsen-anhalt.de)

Enders-Drägässer, U./ Sellach, B. (1999): Der „Lebenslagen-Ansatz“ aus der Perspektive der Frauenforschung. In: Zeitschrift für Frauenforschung. (Hg.) Forschungsinstitut Frau und Gesellschaft. 17.Jahrgang.Heft 4

Fischer, A., Jugend (1997): Zukunftsperspektiven, Gesellschaftliches Engagement, politische Orientierungen. 12. Shell Jugendstudie 1997. Verlag Leske+Budrich. Opladen.

Focks, P. (2000): Benachteiligungs- und Privilegierungsdimensionen im Jugendalter: Lebenswelten von Mädchen und jungen Frauen zwischen geschlechtsspezifischen, ethischen, ökonomischen und regionalen Benachteiligungen und Privilegierungen. Voraussetzungen für und Anforderungen an eine geschlechterdifferenzierende und lebensweltorientierte Soziale Arbeit mit Mädchen und Jungen in benachteiligten Räumen. In: Mädchen in sozialen Brennpunkten: Dokumentation eines Fachforums im Rahmen des Aktionsprogrammes „Entwicklung und Chancen junger Menschen in sozialen Brennpunkten, des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Berlin. Fata Morgana Verlag.

Förster, P. (2002): Junge Ostdeutsche auf der Suche nach Freiheit. Eine systemübergreifende Längsschnittstudie zum politischen Mentalitätswandel vor und nach der Wende. Leske+Budrich. Opladen

Hempel, M. (1995): Verschieden und doch gleich: Schule und Geschlechterverhältnis in Ost und West.Klinkhardt. Bad Heilbrunn.

Hurrelmann, K./ Albert, M. (Hg.) (2002): Jugend 2002: Zwischen pragmatischem Idealismus und robustem Materialismus. 14.Shell-Jugendstudie 2002. Fischer Taschenbuch Verlag. Frankfurt/M.

Landsmann, J. (2005): Lebenslagen von Mädchen und jungen Frauen in Sachsen-Anhalt: Eine qualitative Untersuchung aus der Perspektive von Mädchen. Unveröffentlichte Diplomarbeit an der Hochschule Magdeburg/Stendal.

Lischka, I. (2004): Weibliche Jugendliche wieder selbstbewusster und selbständiger: Studienabsichten in Sachsen-Anhalt, den neuen und alten Bundesländern. In: Claus (Hrsg.) 2003. Verlag Dr. Ziechten. Oschersleben

Slomka, Ch. (2004): Frauen und Männer auf dem Ausbildungs- und Arbeitsmarkt. In: Claus (Hrsg.) 2003. Verlag Dr. Ziechten. Oschersleben

## **9. Die Übernahme der Perspektive des Managements als subtiler Sozialisationsprozess: Eine spannende empirische Untersuchung zur Mentalität von Aktionären**

Legnaro, Aldo / Birenheide, Almut / Fischer, Michaela (2005). Kapitalismus für alle. Aktien, Freiheit und Kontrolle. Münster: Westfälisches Dampfboot

### **Kurzübersicht und Bedeutung**

Der Klappentext verspricht u.a.: Die drei Autoren beleuchten hier den Terror der Ökonomie von einer Seite aus, von der aus er eigentlich als Freiheit erscheint; aus der Perspektive des kleinen Aktionärs. Anhand der Auswertung von Interviews mit Kleinaktionären skizzieren sie ein Bild von deren Handlungen und Einstellungen. Sie erscheinen als prototypisch für die Entwicklungen von der industriellen und rigide normierten Disziplinar- zur projektorientierten und flexibel normierten Kontrollgesellschaft, die auf die freie Eigenverantwortung ihrer Mitglieder setzt. So entsteht eine Mentalitätsanalyse der deutschen Gesellschaft, die ökonomische und sozialwissenschaftliche Aspekte verbindet.

In ihre ersten Teil der Ausarbeitung profilieren die Autoren Marktkapitalisierungen der Lebenswelt heraus; ausgehend von einem historischen Prolog zum Tulpen-Hype in den Niederlanden bis hin zu den hier näher darzulegenden Responsibilisierungen, also Verantwortungszuschreibungen an die Individuen, selbst Altersvorsorge zu betreiben.

**Unmissverständlich legen die Autoren dar, dass durch dieses System die Akteure an die Unvorsehbarkeiten der Kapitalmarktlogik gefesselt** werden – eine weitere Form der Ökonomisierung der Lebenswelten, die im folgenden den Schwerpunkt des Textauszuges bilden wird.

## **Optionalismus und die Gefahr der falschen Entscheidung**

Im Vergleich zu den institutionalisierten Formen der Alterssicherung bietet der private Anlagesektor eine Vielzahl an Produktoptionen, mit denen die unterschiedlichsten Finanzdienstleistungsunternehmen wie Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen, Pensionskassen und Kapitalanlagegesellschaften um die Gunst der Anleger konkurrieren. Zu den staatlich geförderten, privaten Anlagemöglichkeiten gehören Banksparpläne, private Rentenversicherungen, Kapitalisierungsprodukte im Sinn des Versicherungsaufsichtsgesetzes und Investmentfonds. Um förderungsfähig zu sein, müssen die Altersvorsorgeprodukte bestimmte Anforderungen erfüllen, die zum einen den Schutz (Eigentumsrechte, Unpfändbarkeit) und zum anderen bestimmte Beschränkungen (Kapitalstock nur begrenzt nutzbar, nicht veräußerbar, nicht übertragbar, nur eingeschränkt beleihungsfähig) der Anlage betreffen. Die förderungsfähigen Alterssicherungsverträge werden nach dem Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetz von der Zertifizierungsstelle des Bundesaufsichtsamts für Versicherungswesen zertifiziert und damit als förderungsfähig anerkannt. Am 17.12.2001 versandte das Bundesaufsichtsamt für Versicherungswesen insgesamt 3461 Zertifikate für förderfähige Vorsorgeprodukte an unterschiedliche Banken, Versicherungs- und Investmentgesellschaften, die entsprechende Anträge gestellt hatten. Zwar stellt sich bei genauerem Hinsehen heraus, dass ein Großteil der zertifizierten Produkte untereinander weitgehend identisch ist. Denn beispielsweise 3184 zertifizierte Angebote von Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken basieren auf nur 12 Mustervorschlägen ihrer Verbände. Von den 22 Produkten aus dem Haus von Investmentgesellschaften stützen sich 12 auf den einzigen Mustervertrag, den der Bundesverband Deutscher Investmentgesellschaften (BVI) vorgelegt hatte" (Stiftung Warentest 2002, S. 102).

Allerdings setzt die Fähigkeit zu erkennen, auf welchem Mustervertrag ein Altersvorsorgeangebot beruht, ein gewisses Expertenwissen voraus. Das gilt auch für die Überprüfung des Angebots hinsichtlich der Seriosität des Anbieters, des Auszahlungsmodus, der Rentabilität, der Hinterbliebenenabsicherung, der Abschluss- und Vertriebskosten und der Zusatzversicherung für Erwerbslosigkeit. Das Zertifikat bestätigt lediglich, dass der Vorsorgevertrag die formellen Voraussetzungen erfüllt, die der Staat an die Förderfähigkeit stellt. Es stellt jedoch für die betreffenden Altersvorsorgeprodukte kein wirtschaftliches Gütesiegel hinsichtlich wirtschaftlicher Tragfähigkeit und Rentabilität dar. Entsprechend ist es Aufgabe des privaten Anlegers, die Qualität der Altersvorsorgeprodukte vor Abschluss des Versicherungsvertrags zu prüfen. Das erweist sich jedoch als sehr schwierig, da es in der Regel undurchschaubar bleibt, auf welcher Kalkulationsbasis die Renditeprognosen der Versicherungsanbieter beruhen und Renditeverschiebungen möglich werden können. Hier wie



so oft konstituiert der Optionalismus der freien Wahl eine Pseudo-Freiheit, die sich mangels Übersicht über die Vielfalt des Angebots kaum sinnvoll nutzen lässt.

Neben der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge besteht darüber hinaus für jeden Arbeitnehmer die Möglichkeit, den Förderungsweg der betrieblichen Alterssicherung im Sinne einer arbeitgeberfinanzierten Betriebsrente oder einer Entgeltumwandlung zu nutzen. Mit der Entgeltumwandlung wurde neben der arbeitgeberfinanzierten betrieblichen Altersvorsorge eine vom Arbeitnehmer finanzierte, betriebliche Alterssicherung neu eingeführt. Sieht nämlich der Arbeitgeber keine Betriebsrente vor, besteht mit der Verabschiedung der Rentenreform 2001 künftig für jeden Arbeitnehmer ein Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung. Ziel der Entgeltumwandlung ist es, Arbeitnehmer ohne eine betriebliche Altersvorsorge gegenüber Arbeitnehmern mit einer solchen Zusage gleichzustellen. Das Betriebsrentengesetz sah bisher vier Modelle vor, die in der rechtlichen Qualität, in der Art der Finanzierung, in der steuerlichen Behandlung ihren Beitragshöchstgrenzen und in der Wirkung auf die betriebliche Liquidität teilweise erheblich variieren. Zu den Formen der betrieblichen Altersvorsorge gehören die Direktzusage, die Unterstützungskasse, die Direktversicherung sowie Pensionskasse. Als fünfter Durchführungsweg sind mit der Rentenreform die Pensionsfonds neu hinzugekommen. Bei der klassischen Betriebsrente entscheidet grundsätzlich der Arbeitgeber, dass und nach welcher Art und Weise, d.h. nach welchem Durchführungsweg und in welcher Höhe die betriebliche Altersvorsorge für seine Arbeitnehmer angelegt wird. Bei der Entgeltumwandlung hingegen entscheidet der Arbeitnehmer, dass ein Teil seines Bruttogehalts ihm nicht als Barlohn zufließen soll, sondern in einen Durchführungsweg der betrieblichen Altersvorsorge eingezahlt wird. Allerdings verbleibt auch hier die Wahl des Durchführungswegs beim Arbeitgeber, jedoch können sich Arbeitnehmer und -geber auf einen oder mehrere Durchführungswege einigen.

Mit der Entgeltumwandlung ist neben der betrieblichen Altersvorsorge und der Riester-Rente eine weitere Möglichkeit mit diversen Anlageoptionen geschaffen worden, eine staatlich geförderte, zusätzliche Rente zu erhalten. Die staatliche Fördermöglichkeit gestaltet sich dabei ähnlich der arbeitgeberfinanzierten Betriebsrente und hängt vom Durchführungsweg ab. Der Arbeitnehmer kann sowohl die arbeitgeberfinanzierte, betriebliche Altersvorsorge als auch die Entgeltumwandlung für seine Zusatzrente nutzen, allerdings darf für die steuerliche Förderung die Summe beider Vorsorgemaßnahmen die jeweilige Höchstgrenze in dem betreffenden Durchführungsweg nicht überschreiten." Andernfalls ist für die Entgeltumwandlung ein anderer betrieblicher Durchführungs- und damit Förderungsweg zu wählen. Neben der betrieblichen Förderung besteht bei der

Entgeltumwandlung darüber hinaus die Möglichkeit, falls noch keine andere private, staatlich geförderte Altersvorsorge vorliegt, die Riesterförderung zu nutzen. Grundsätzlich kann neben der gesetzlichen Rentenversicherung zusätzlich eine arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersvorsorge, eine Zusatzrente aus einer freiwilligen Entgeltumwandlung und eine staatlich geförderte private Alterssicherung abgeschlossen werden. Bei all den Kombinations- und Produktmöglichkeiten an privater und betrieblicher Altersversicherung muss selbst der Geschäftsführer des Deutschen Aktieninstituts zugeben: „Die Möglichkeiten der betrieblichen Altersvorsorge und ihre Verknüpfung mit der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge sind sehr komplex und schwer zu durchschauen“ (von Rosen 2002, S. 92). Will man der Versicherungs- und Beratungsindustrie Glauben schenken, ist diese Fülle an Anlagemöglichkeiten für eine Altersvorsorge offenbar immer noch nicht ausreichend. Empfohlen wird zusätzliches privates Sparen, dem im Gegensatz zu den mehr oder weniger regulierten Formen der gesetzlichen, betrieblichen und der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge alle Möglichkeiten des Anlegens offen stehen, die von Gläubigeranlagen wie Sparbriefe, festverzinsliche Rentenfonds über Aktien und Immobilien hin zu Optionen und Futures reichen und in ihren Renditen je nach Risiko unterschiedlich ausfallen. Nicht selten wird seitens der Versicherer mit hohen Renditeversprechungen gelockt, was - genügend Sparzeit oder Spargeld vorausgesetzt - die Hoffnung, als Millionär in den Ruhestand zu treten, als nicht unwahrscheinlich erscheinen lässt.

Eine sinnvolle Entscheidung für den richtigen Durchführungsweg der Altersvorsorge, Versicherungsanbieter und Anlagealternative ist angesichts dieser Vielfalt an Optionen für den Laien kaum zu leisten. Die Komplexität erscheint hier vielmehr als „...unbekannte und gerade dadurch wirksame Größe, als Angstfaktor, als Begriff für Unsicherheit und Risiko, als Planungs- und Entscheidungsproblem“ (Luhmann 1984, ). Etwas pointiert ließe sich sogar behaupten, dass die **Vielfalt Entscheidungsunfähigkeit** mit sich bringt und eben darin ihr sozialer Sinn verborgen liegt, indem ökonomisch-rationale Abwägungen nicht mehr möglich sind. Zudem lassen sich viele Entwicklungen nicht im Vorhinein kalkulieren, selbst die notwendige Zeit für die Arbeit der Informationsbeschaffung und -auswertung, die Fähigkeit des rationalen Prüfens und Abwägens und Kenntnis der Fachtermini vorausgesetzt. Schicksschläge und Brüche in der individuellen Lebensbiographie, die die Vermögenslage, berufliche Situation, Familienplanung, Gesundheitszustand und Vorstellung des Altersruhestands betreffen, sind genauso wenig bestimmbar wie die Entwicklung des an den Kapitalmärkten angelegten Vermögens, das vielfältigen Anlage- und Kursrisiken etwa durch wirtschaftlichen Strukturwandel, politische Entwicklungen und die Volatilität der Börse ausgesetzt ist. Darüber hinaus unterliegt der abgeschlossene Alterssicherungsplan stets einem spezifischen Vermögensverwaltungsrisiko des ausgewählten Versicherungsunternehmens. So

kann das bei einem bestimmten Unternehmen angelegte Vermögen sich durchaus konträr zu anderen Vermögensverwaltern oder der allgemeinen Markttendenz entwickeln, und gleiche Beitragszahlungen an verschiedene Unternehmen können zu deutlich unterschiedlichen Rentenleistungen im Alter führen. Das im Fonds angesparte **Rentengeld hängt damit von der Effektivität des Finanzmanagements** ab. Insgesamt bleibt die Höhe des individuellen Kapitalvermögens bei Renteneintritt entsprechend in hohem Maße unsicher und von unkalkulierbaren Risiken bestimmt, denn nicht mehr die bezahlte Arbeitsleistung ist Grundlage der Höhe, sondern der Erfolg am Kapitalmarkt. Auch die optionale Vielfalt der zur Verfügung stehenden Anlagemöglichkeiten" erleichtert nicht die Entscheidung und verringert nicht die Unsicherheit, auf den falschen Altersvorsorgeplan gesetzt zu haben. Dies schließt letztlich an die Luhmann'sche Unterscheidung zwischen Gefahr als extern attribuierte negative Folge und Risiko als zukünftige negative Folge der eigenen Entscheidung an. Zur Minimierung von Anlagerisiken steht ein bunter Strauß von Optionen zur Verfügung, der es zugleich aufgrund der Unüberschaubarkeit und Unbeeinflussbarkeit der ökonomischen Entwicklung nahezu unmöglich macht, diese Minimierung tatsächlich vorzunehmen, sodass das Ganze bei negativer Entwicklung von Lebensversicherungen und Pensionsfonds zwar in Gefahr umschlägt, jedoch subjektiv als *Risiko* verarbeitet werden muss. „Auch hier spielt natürlich eigenes Verhalten eine Rolle, aber nur in dem Sinne, dass es jemanden in eine Situation führt, in der dann der Schaden eintritt. (Hätte man einen anderen Weg genommen, wäre einem der Dachziegel nicht auf den Kopf gefallen.)" (Luhmann 1991, S. 31). Trotz der unbeeinflussbaren Gefahren, denen die Anleger auf dem Kapitalmarkt ausgeliefert sind, bleiben die **negativen Folgen**, etwa durch Kursschwankungen verursacht, im Bereich der eigenen Verantwortung.

Im **neoliberalen Politikmodus** erscheint die optionale Vielfalt weniger mit extern attribuierten Gefahren verknüpft denn vielmehr mit Freiheitsspielräumen. In dieser **Freiheit** liegt das dominante Lenkungsinstrument der neoliberalen Marktgesellschaft, im Sinne eines governing by freedom. Die Angebotsvielfalt auf dem Markt der Altersvorsorge bietet zwar einerseits für jeden individuellen Anspruch das geeignete Anlageprodukt mit den passenden Gewinnchancen, zwischen denen das unternehmerische Selbst frei auswählen kann. Befreit zu Akteuren ihrer selbst, werden die Individuen jedoch zugleich in diesem Freiheitsspielraum effektiv eingegrenzt, sodass die optionale Vielfalt vielmehr als wirkungsvoll arrangierte Freiheits-Illusion erscheint. Das Individuum hat, sollte es nicht vermögend sein, zur Existenzsicherung im Alter einzig die Option, sich für eine zusätzliche private Altersvorsorge zu entscheiden, wenn es nicht das Risiko laufen will, im Alter zu verarmen. Damit kaschiert der Optionalismus nicht nur die Begrenztheit des vermeintlich unendlichen sozialen

Territoriums, sondern auch die Sinnggebung, die sich weniger einer Logik der Freiheit als vielmehr einer Logik der Notwendigkeit verdankt.

### **Responsibilisierung und Marktverflechtung der Individuen**

Die Autoren machen also unmissverständlich deutlich: Mit der **partiellen Privatisierung der Altersvorsorge verbindet sich eine sukzessive Verschiebung von Verantwortlichkeiten**. Sozialstaatliche Aufgaben, die vormals in die Zuständigkeit von spezialisierten und autorisierten Staatsapparaten fielen, werden zunehmend an den **individuellen Zuständigkeitsbereich** delegiert. Dabei wird den Individuen nicht nur Eigenverantwortung und -aktivität zugeschrieben, sondern ihnen werden auch jegliche Risiken, die sich mit den Unwägbarkeiten des Marktes und eigenen Lebensverlaufs verbinden, auferlegt. Wurden im Rahmen der gesetzlichen Rentenversicherung noch biographische Unberechenbarkeiten, wie Berufsunfähigkeit, Todesfall, hohe Lebenserwartung und unvollständige Versicherungskarrieren gemeinschaftlich durch Umverteilungsmaßnahmen abgedeckt, müssen diese nun im Rahmen einer kapitalgedeckten Privatrente von jedem selbst getragen werden. Mit der Etablierung der privaten Altersvorsorge wird die Maxime der paritätischen Finanzierung der Alterssicherung aufgegeben. An deren Stelle tritt das Versicherungs- bzw. Äquivalenzprinzip. **Rentenzahlungen** sind danach nicht mehr eine Aufgabe des Sozialstaates, sondern stehen in Abhängigkeit von der internationalen Wirtschaftsdynamik. Die Verbindung der individuellen ökonomischen Zukunftssicherung mit den Kapitalmärkten und damit auch Börsenkursen konstituiert damit im Prozess der Ökonomisierung sozialer Lebenswelten eine neue Qualität.

Entsprechend der Notwendigkeit zur Selbstvorsorge wird mit der privaten Alterssicherung ein Großteil der Bevölkerung in seinen Eigeninteressen an die dominanten Entwicklungen des globalen Finanzmarktes gebunden und zu wirtschaftlichem Handeln gezwungen. Ähnlich wie vor 40 Jahren, als mit der Etablierung des Girokontos die Bevölkerung zunehmend gezwungen wurde, an einer bankgestützten Geldwirtschaft teilzunehmen (bis zum heute diskutierten Recht auf ein Girokonto für Mittellose auch dann, wenn die Banken absehbar daran keinerlei Gewinn machen können), erzwingt die **partielle Privatisierung der Altersvorsorge die Teilnahme am (Finanz-)Marktgeschehen**. Die Entwicklung des Aktienmarktes, die einem bisher weitgehend gleichgültig sein durfte, wirkt nun über die private kapitalgedeckte Alterssicherung direkt auf die eigene ökonomische Situation ein. Die privaten Anleger werden freiwillig oder unfreiwillig zu Verbündeten unternehmerfreundlicher Politik und shareholder-value Interessen. Damit sind Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nicht mehr nur über Lohnsteigerungen an Unternehmensinteressen gebunden, sondern auch über ihre Altersvorsorge, die am Aktienmarkt in Unternehmensanteile investiert ist. Auf diese

Weise werden die Rentenanwärter über den Aktienbesitz noch enger mit den Unternehmensrisiken verknüpft.

Die Sozialisierung von Risiken löst sich im neoliberalen Politikmodus zunehmend auf, die dabei entstehenden Kosten werden auf die Individuen übertragen. Verbunden sind hiermit neue Anforderungen an die Verantwortlichkeit der Individuen unter der Bedingung von Unsicherheit, die als finanzielles Risiko in die eigene Lebenswelt transportiert wird. Bei Strafe radikaler Verarmung wird damit eine zunehmende Subjektivierung im Modus effizienter Marktteilnahme erzwungen. Die Individuen werden anhand ihrer Interessen an die kapitalbildende Altersversicherung gebunden und **in ihrer Selbstregierung zu einer Ökonomisierung der eigenen Lebensführung** gedrängt, da sie dem Effizienzdruck zu ökonomischem Verhalten, das sich nach Kosten-Nutzen-Abwägungen richtet, unterliegen. Nicht zuletzt befördert dies den Mechanismus der Erfolgsgesellschaft, in der Egoismus zu einer bestimmenden Überlebensbedingung wird.

Dass die Verantwortlichmachung der Individuen hinsichtlich der Sorge um die Zukunft bereits weit fortgeschritten ist, lässt sich anhand der Bereitschaft der Bevölkerung erkennen, zusätzlich private Vorsorge zu betreiben. „Jeder zweite Bundesbürger im Alter von 30 bis unter 60 Jahren ist bereit, einen Teil seines verfügbaren Einkommens für eine private Zusatzversicherung bei Krankheit, Arbeitslosigkeit oder im Alter zu verwenden. Zum Vergleich: Nur jeder Fünfte würde dafür höhere Steuern und Abgaben zahlen wollen. Für eine rein staatliche Vorsorgestrategie spricht sich in allen betrachteten Bevölkerungsgruppen nur eine kleine Minderheit aus“ (Bulmahn 2003, S. 48).

Das Vertrauen in die Fähigkeit des Sozialstaates, Risiken wie Arbeitslosigkeit, Krankheit und Alter abzusichern, hat offenbar sehr abgenommen. Einzig der Kapitalmarkt scheint die Hoffnung zu erfüllen, im Alter von einer auskömmlichen Rente zehren zu können, entsprechend verfügen bereits zwei Drittel der Bevölkerung über eine private Altersvorsorge; 31 % würden eine rein private Lösung des Problems vorziehen. Mit dem Börsianismus reagiere jeder Einzelne auf die zunehmende Prekarität sozialer Sicherung, indem er versucht, eine möglichst effiziente Vorsorge als künftige Alterssicherung zu betreiben.

### **Ökonomische Ungleichheiten privater Alterssicherung**

Im Gefolge dieses Prozesses von Verantwortlichmachung erhöhen sich die Kosten für den Einzelnen und damit brechen **neue Formen sozialer Ungleichheit** auf. Werden bei der gesetzlichen Rentenversicherung die Beitragszahlungen von Arbeitnehmer und Arbeitgeber noch anteilig getragen und die Rentenzahlungen staatlich bezuschusst, bleibt die private

Altersvorsorge maßgeblich alleinige Aufgabe der Bevölkerung. Zudem kommen in den Genuss der staatlichen Förderung nur vornehmlich rentenversicherungspflichtige Arbeitnehmer; von der Förderung ausgenommen bleiben freiwillig Versicherte, geringfügig versicherungsfrei Beschäftigte, Sozialhilfebezieher ohne versicherungspflichtiges Einkommen und bis auf einige Ausnahmen auch alle Nichterwerbstätigen. Gegen die Altersarmut von Langzeitarbeitslosen oder schlecht verdienenden Selbständigen hilft die staatliche Förderung folglich nicht. Zudem ist die Bezuschussung der Riester-Rente in vollständiger Höhe an Zahlungen von Mindestbeiträgen gebunden, **welche für Haushalte mit schwankendem Einkommen schwer aufzubringen** sind (vgl. Bertelsmann Stiftung 2003). Es sind vor allem Besserverdienende, die von der staatlichen Förderung zur privaten Altersvorsorge profitieren, da über den Versorgungsausgleich Steuerersparnisse in erheblichem Umfang geltend gemacht werden können. Spitzenverdiener erreichen auf diese Weise Förderquoten von bis zu 50%. Laut einer Informationsbroschüre der Postbank hat beispielsweise ein 30-jähriger Single mit einem Bruttoeinkommen von 40.000 € bis zum Rentenbeginn mit 65 Jahren 18.400 € Steuern gespart. Eine 35-jährige Alleinerziehende hingegen mit einem Bruttoeinkommen von 20.000 € hat bis zum Rentenbeginn mit 65 Jahren lediglich 1.200 € Steuern gespart (vgl. Informationsbroschüre der Postbank zum PB Rentenkonto).

Mit der **privaten Altersvorsorge** wird die spätere Rentenzahlung noch enger mit dem verfügbaren Einkommen verknüpft. Denn statistisch gesehen ist es nur ein bestimmter Bevölkerungsteil, der **tatsächlich private Eigenvorsorge** betreibt. „Neun von zehn zur gesetzlichen Rentenversicherung sehr viel höher und reduzieren die Rendite der Anlage erheblich.

Steuergelder umverteilt wurden auch im Zusammenhang mit den Änderungen von Bilanzvorschriften und Steuerregeln für Versicherungsunternehmen, als mit der Börsenbaisse die gesamte Lebensversicherungsbranche und mit ihr rund 90 Millionen Verträge der in Deutschland beliebtesten und meistverkauften Form der privaten Altersvorsorge mit einer Anlagesumme von 540 Milliarden Euro ins Wanken geriet (vgl. ZEIT 45/2003). Die Lebensversicherer gehören heute zu den Big Playern an den Kapitalmärkten, denn Staatspapiere, Pfandbriefe oder ertragssichere Immobilien sind längst nicht mehr die wichtigsten Anlagebereiche, hinzugekommen sind Aktien, Direktbeteiligungen in Form von GmbH- oder Kommanditanteilen oder Genußscheine. Laut Vorschrift der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) können Versicherer bis zu 35 % des Deckungskapitals in Aktien investieren, zudem bis zu 50 o/o des Deckungsvermögens in Unternehmensanleihen, die, wie die Konkurse von Enron und Worldcom gezeigt haben, ebenso risikoreich sind, und weitere 7,5 % in Kreditderivate, d.h. in Bankschuldverschreibungen. Darüber hinaus kann der Deckungsstock über die so genannte

Öffnungsklausel mit weiteren risikoreichen Anlageoptionen bestückt werden. Das Freie Vermögen der Versicherer, das Polster für schlechte Zeiten, dürfen sie sogar anlegen, wie sie es wollen (ZEIT 11/2003). Damit die Bevölkerung das Vertrauen in das Kapitaldeckungsverfahren nicht verliert, beschloss die Bundesregierung, rückwirkend zum 1.1.2003 die 2001 verabschiedete Steuerreform für die Lebensversicherer aufzuheben, **ein Geschenk in Form von Steuerausfällen, das auf fünf bis zehn Milliarden Euro** geschätzt wird. Die Steuerreform 2001 schaffte die Steuern auf die Gewinne bei Beteiligungsverkäufen ab und damit auch die Möglichkeit, Kursverluste steuerlich geltend machen zu können, was nun, bei fallenden Aktienkursen, die Bilanzen der Lebensversicherer belastet (vgl. ZEIT 45/2003). Eine staatliche Rettung der Betriebsrenten ist von Seiten der Bundesregierung hingegen nicht geplant. Zur Verbesserung ihres Aktienkurses sahen sich Anfang 2004 Unternehmen wie die Commerzbank und der Gerlingkonzern dazu veranlasst, ihre Betriebsrente einzufrieren, denn laut deutschem Finanzrecht gelten Verpflichtungen aus der Betriebsrente als Verbindlichkeiten und haben demnach den gleichen Stellenwert wie Schulden gegenüber Dritten, was sich in der Bilanz des Unternehmens entsprechend nicht gut macht (FTD 12.1.2004).'

Die sich mit der Etablierung **privater Alterssicherung erhöhende Sparleistung** der privaten Haushalte steigert die Liquidität der Kapitalmärkte erheblich und führt zu einer beträchtlichen Konzentration von Kapitalsummen bei einzelnen Banken und Versicherungsgesellschaften, wodurch sich deren ökonomische Einflussmöglichkeit deutlich erhöht. Mächtige Pensionsfonds können nach day trading-Manier oder durch langfristige Anlagen bei bestimmten Firmen die Entwicklung von Kursen beeinflussen. Auch über den direkten Druck des Fondmanagement auf die Unternehmensleitung etwa durch den Verkauf von Anteilen und den damit ausgelösten Preiseffekt können Investmentfonds höhere Eigenkapitalrenditen erzielen. Im Zentrum der Anlagepolitik von Pensionsfonds stehen aufgrund der herrschenden Konkurrenzsituation am Kapitalmarkt kurzfristige Dividenden- und Aktienkursmaximierung Die Folge sind Rationalisierungs- und Entlassungswellen. Sollten neben Großbritannien und den USA weitere Industrieländer auf das Kapitaldeckungsverfahren umstellen, wird sich die Geldmenge der Kapitalsammelstellen weiter vergrößern. Durch die beträchtlichen Geldmengen der Kapitalsammelstellen, die international auf der Suche nach Anlagemöglichkeiten sind, kann die Stabilität der Finanzmärkte tangiert und können ganze Volkswirtschaften in den Ruin getrieben werden. Um die Renditeversprechungen einhalten zu können, müssen Fondsmanager auf Entwicklungsländer oder Schwellenländern ausweichen, denn die Aktienrendite fällt in Industrieländern aufgrund der zunehmenden Kapitalschwemme tendenziell geringer aus. Wenn in solchen Ländern das Kapital jedoch schnell abgezogen wird, bedeutet dies einen

erheblichen Einbruch auf dem nationalen Kapitalmarkt. So geschehen bei der Peso-Krise Mitte 1990er Jahre, als US-Pensionsfonds ihre Positionen in Mexiko bei den ersten Anzeichen von Problemen abzogen und damit die Lawine erst ins Rollen brachten (vgl. vor allem Huffschmid 2002).

Insbesondere in den USA und in Großbritannien, wo die Kapitalisierung der privaten Haushalte weit fortgeschritten ist, hat sich ein riesiger Sektor mächtiger privater Pensionsfonds gebildet, die zu den größten Investoren an den weltweiten Aktien- und Bondmärkten zählen und wesentlichen Einfluss auf das Wirtschaftsleben, Unternehmensführung und Politik ausüben. Auch in Europa tragen zunehmende wirtschaftliche Verknüpfungen zur Anhäufung von Kapitalsummen bei. So hat sich jüngst die EU auf einheitliche Regeln für Pensionsfonds geeinigt, sodass multinationale Unternehmen, die in mehreren EU-Staaten vertreten sind, auf einen Versicherungsanbieter für die gesamte EU zurückgreifen können, der ihre betriebliche Altersvorsorge organisiert (FTD 14.5.2003). Pensionsfonds haben nun die Möglichkeit, ihre Leistungen für betriebliche Altersvorsorge europaweit anzubieten. Demokratische Einflussmöglichkeiten durch staatliche Aufsicht oder Gesetzgebung wie bei den gesetzlichen Rentenversicherungsträgern werden bei den privaten Pensionsfonds außer Kraft gesetzt. Vielmehr haben sich die Einflussmöglichkeiten umgekehrt. Aufgrund der Konzentration von Kapital und Macht liegt die Einwirkungskraft auf die demokratischen Organe nun bei den privat organisierten Versicherungen. Die Konzentration von Kapital und Macht wurde auch schon 1889 mit der Einführung der Alterssicherung kritisiert, allerdings fand die Konzentration auf Seiten des Staates statt und nicht wie heute bei einzelnen privaten Pensionsfonds.

„Der vollen Kapitaldeckung hingegen standen schon in den 80er und 90er Jahren des 19. Jahrhunderts jene Bedenken über die Missbrauchsmöglichkeiten und möglichen volkswirtschaftlichen Verwerfungen entgegen, die ein großer staatlich angesammelter Kapitalstock in sich berge. Dies ist bis heute ein zentrales Argument der Gegner des Kapitaldeckungsverfahrens geblieben" (Manow 2000, S. 150 f.).

So erscheint die zumindest **partielle Umstellung der Altersversorgung auf eine individuell angesparte Kapitaldeckung** als der möglicherweise bedeutsamste Motor der Kapitalisierung von Lebenswelt, die zugleich **als ein Signal von Freiheit** daherkommt.

### **Blitzlichter auf die Empirie: Die subtile Sozialisation zum Börsenkopf**

Die Analysen des Börsenhandelns basieren auf 37 Leitfadengesprächen mit privaten Anlegern. In den Interviews ging es nicht um die Höhe der angelegten Summen, sondern um die Mechanismen des Handelns selbst. Es gehe sowohl um Autonomie und Subjektivierung wie um deren Fremdbestimmung und heteronome Einpassung, um Börsenhandeln als eine



Form des Handelns, in der Gesellschaften der späten Moderne sowohl ihre Freiheiten wie Verantwortungen rahmen.

### **Zwischen Gier und Verantwortung**

Pierre Bourdieu (1998) hat eine allumfassende Prekarität des sozialen und ökonomischen Lebens, eine **Verunsicherung der alltäglichen Perspektiven** und einen stetigen Kampf gegen die damit verbundenen Gefährdungen als **Signum der Zeit** ausgemacht. Eben diese Prekarität bzw. der durch sie **ausgeübte Druck, Handlungen zu vollziehen oder zu unterlassen, in jedem Falle aber sich zu mühen**, hindere die Subjekte daran, eine irgendwie geartete Zukunftsorientierung zu entwickeln. Deswegen gebe es auch **keinen Widerstand gegen die Verhältnisse der Gegenwart**, da dieser einzig im Namen einer vorgestellten Zukunft erfolgen könne.

Diagnostisch ist das gar nicht zu bestreiten - die Prekarität der Lebensverhältnisse im allgemeinen und der Arbeitsverhältnisse im besonderen ist gut dokumentiert (vgl. Castel 2001) und zugleich ein lebendiger Bestandteil von Alltagserfahrung. Auf die politischen (schlanker Staat, Neuorientierung der sozialpolitischen Leitlinien im Hinblick auf ein unternehmerisches Selbst, Rückbau und Begrenzung sozialstaatlicher Sicherungen), ökonomischen (Flexibilisierung und Zunahme von Zeitarbeit, projektförmig gestaltete Arbeitsverhältnisse, Standortkonkurrenzen etc.) und kulturellen (Betonung des eigenverantwortlichen unternehmerischen Handelns, Idealisierung der Selbstverantwortung im Erfolg und im Scheitern, Prämissen einer erfolgsgesellschaftlichen Orientierung) Hintergründe dieser Entwicklung werden hier kurz in Erinnerung gerufen.. Nicht mehr allerdings produziert diese Prekarität eine industrielle Reservearmee, wie Marx das benannt hätte - ein Terminus, den auch Bourdieu, wenngleich ohne Adjektiv, noch verwendet. Alle drei Termini - industriell, Reserve, Armee - treffen heute nicht mehr zu. Zwar werden Brot, Butter und Stahl nach wie vor gebraucht, doch die (ökonomisch und kulturell) bedeutsame Produktion findet nicht mehr ausschließlich, teilweise nicht einmal mehr vorrangig, in der Industrie statt, sondern in den Tertiärsektoren, in denen Symbole und Lebensstile ebenso wie die conveniencies des alltäglichen Gebrauchs angeboten werden. Dieses zentrale Angebot, in dem sich die Dienstleistungs- und Wissensgesellschaft mit Vorliebe wieder erkennt, wird sowohl ergänzt durch diverse Formen der Selbständigkeit wie durch dem klassischen Lumpenproletariat strukturell analoge Dienstleistungen manueller Art. Diejenigen, die derart als Reserve anmuten, befinden sich jedoch einerseits in einer internationalen Konkurrenz um die optimalen Bedingungen des Standorts - das betrifft die nicht mobilen Teile der Bevölkerung -, während andererseits von einer Reserve schon deswegen kaum noch gesprochen werden kann, weil es sich nicht um einen Ersatz handelt, den man gegebenenfalls noch braucht, sondern größtenteils schlicht um die Population jener Überflüssigen, die für die

Aufrechterhaltung einer Gesellschaft des heutigen technologisierten Typs entbehrlich sind. Und um eine Armee handelt es sich erst recht nicht, suggeriert doch der Begriff geschlossene Reihen und kampfbereite Entschlossenheit, wovon überhaupt nicht die Rede sein kann. Dies mag mit der von Bourdieu konstatierten mangelnden Zukunftsorientierung zusammenhängen, welcher Mangel ja zudem befördert wird durch die scheinbare Alternativlosigkeit des einen Weltmodells.

Wenngleich die Marx'sche Terminologie also seltsam verbraucht scheint, so sind die für das 19. Jahrhundert beschriebenen Effekte auf einem ungleich höheren materiellen Niveau weiterhin aktuell. Die erhöhte Konkurrenz um Erwerbsarbeit, wie sie die Begleiterscheinung der Prekarität bildet, senkt tendenziell die Arbeitspreise (Löhne), lässt den Krankenstand sinken und führt allgemein zu einem Klima des ängstlichen Festhaltens am Besitzstand, wie gering er sein möge, zugleich jedoch auch - und das ist der teilweise neuartige Effekt, den neoliberale ökonomische Theorie vor allem betont - **zu einer gesteigerten Findigkeit im Ausmachen von Marktlücken, zu einer Selbstkonzeption**, die weniger auf Ansprüchen und erworbenen Zertifikaten beharrt denn die Fähigkeiten des eigenen Selbst marktgerecht zu optimieren sucht, was zur Nutzung jeglicher Handlungsoption und jeglichen Spielraums anreizt, in der Summe zur Ökonomisierung des Sozialen also, was die große Erzählung der Zeit allerdings als ein Agieren persönlicher Freiheit vor dem Hintergrund der ungeahnten Vermehrung der gegebenen Optionen verklärt.

Nicht gedacht hat Bourdieu an die Bedeutung von Aktien als Finanzinstrument bzw. die Bedeutung des Börsianismus für die mentalen Strukturen. Denn auch in ihrem Börsianismus reagieren die Einzelnen auf Prekarität, indem sie versuchen, eine möglichst effiziente - und das bedeutet eine durchgehend ökonomisch optimal ausgerichtete - Vorsorge zu betreiben, sei es tatsächlich als künftige Altersvorsorge, sei es eher gegenwärtig als die Gewährleistung von konsumtivem Luxus. Dieser individuellen Strategie liegt zugleich eine Zukunftsorientierung zugrunde, ohne die der Aktienhandel gar nicht denkbar wäre: wenn sich nicht - zumindest plausibel, wenngleich nicht verlässlich - davon ausgehen ließe, dass Aktien im Wert steigen werden und dass diese Wertsteigerung die anderer Geldanlagemöglichkeiten übersteigen wird, so erübrigte sich ihr Kauf. Schon diese Grundbedingung verdeutlicht allerdings, dass es sich dabei nicht im Sinne Bourdieus um die Orientierung auf eine Zukunft handelt, aus deren Vorstellung heraus die Misere der Gegenwart bekämpft werden könnte. Zwar ist auch für den Börsianismus die Vorstellung einer besseren Zukunft prägend, aber die Parameter dessen, was dieses Besser-Sein ausmacht, sind ökonomisch-kühl und einzig an der Rendite orientiert. Dem **Börsianismus ist eine Zukunftsorientierung eigen, die den status quo der Gegenwart** verteidigt und diesen fortzuschreiben sucht Als besser erscheint dabei eine quantitative

Vermehrung, nicht eine qualitative Veränderung. So lassen sich die **Dispositionen der Unterwerfung**, die Bourdieu in Hinsicht auf Prekarität konstatiert, ergänzen durch **Dispositionen der Eigenverantwortung**, die allerdings einen ähnlichen politischen Effekt haben. Wenn Bourdieu Prekarität als eine neue Herrschaftsform versteht, die auf einer **allgemeinen Unsicherheit** basiert und derart Unterwerfung und die Hinnahme von Ausbeutung erzwingt, so bedeutet dies nur eine Seite der Medaille. Die andere Seite besteht in jener Forderung nach Eigenverantwortung, die die Prekarität begleitet und aus ihr erwächst, und aus den Handlungsoptionen bzw. -notwendigkeiten, die sich daraus mehr oder weniger zwingend ergeben. Diese Eigenverantwortung legt, nicht zuletzt veranlasst durch die Notwendigkeiten des prekären Lebens, ein **materiell orientiertes Handeln** nahe, das als solches durchaus auf Zukünftiges orientiert ist. **Paradoxe Weise gewinnt es aus eben dieser Orientierung heraus seine Fixierung auf die politökonomischen Konstellationen der Gegenwart und trägt damit - bei dramatischen Auswirkungen auf die Verfasstheiten des Sozialen - eine zutiefst konservative Akzentuierung.**

Bauman (2000) richtet das Augenmerk auf einen anderen Effekt, der sich in diesem Zusammenhang ergibt. „What is the sense of `common interests' except letting each individual satisfy her or his own?“ (S. 36), fragt er und stellt fest, es gebe in diesem Sinne **keinen common cause mehr, keine Agenda, die kollektiv verhandelt und entschieden** werde, da alle Beteiligten des Geschehens die Verfolgung eigener Interessen in den Mittelpunkt stellen - ganz rational angesichts eben der Prekarität, die ihr Leben bestimmt. Zwar scheint dies, betrachtet man das politische Geschehen der letzten Jahre, nur mit einigen Körnchen Salz zu stimmen; globalisierte Information kann auch globalisierte Widerstände schaffen, sei es in der Form von Attac, sei es 2003 in der Form weltweiter Demonstrationen gegen den Irakkrieg. Doch sind solche **common causes eher punktuell**, und als generelle Beschreibung der privaten Politiken der Individuen ist Baumans Diagnose sicherlich stimmig. Diese Beschreibung richtet sich, bei Bauman wie bei Bourdieu, immer auf die Widerstände gegen den Widerstand, also auf die Frage nach den Hemmnissen, die einer gedanklichen und aktiven Veränderung der Dinge im Wege stehen, auf einen common cause des Dagegen. Doch gibt es, anders herum gesehen, durchaus einen common cause des Dafür, das Interesse nämlich an der Prolongierung gegenwärtiger Zustände im Modus stetigen Wachstums - keine kollektive Handlung, die ein Wir konstituieren könnte, sondern die gleichgerichteten Handlungen vieler einzelner Ichs. Dieser common cause ist paradigmatisch im Aktienhandel exemplifiziert. Wenngleich es sich hierbei nicht um eine Massenbewegung im eigentlichen Sinne handelt, so stellt er doch weitaus mehr dar als eine jener verstreuten, um ein partikulares Interesse zentrierten communities, wie sie als eine intermediäre Quasi--Regierungsinstanz einerseits den Individuen das Gefühl vermitteln, mit ihren Bedürfnissen

und Interessen, wie speziell auch immer diese geartet sein mögen, Gleichgesinnte zu kennen, wie sie andererseits in dieser emotionalen Vergemeinschaftung auch eine politisch zu nutzende Instanz bilden. Doch typischerweise gibt es eben nicht - bzw. kaum - die Gemeinschaft der Aktienbesitzer, also den Aktienbesitz als ein Instrument mikrosozialer Vergemeinschaftung, sondern lediglich den Besitz an einer Gesellschaft, und die Besitzer sind alleine mit sich selbst im Erlauschen und Erspüren der Marktbewegungen (was Kommunikation selbstredend nicht ausschließt, doch die Entscheidungen sind die eigenen, ebenso wie die Konsequenzen positiver oder negativer Art).

Ein solch vereinzelnder, als kulturelle Handlungsaufforderung gleichwohl gegebener common cause ist der Handel mit Aktien, dass er geradezu idealtypisch in eine Gesellschaft passt, die vor lauter Einzelinteressen keinen common cause mehr kennt (wenngleich auch dies lautstarke Beschwerden der Vielen, sofern sich Aktionäre um erwartete Kurssteigerungen betrogen fühlen, beispielsweise bei der Hauptversammlung der Telekom 2002, ebenso wenig ausschließt wie temporäre Interessenzusammenschlüsse, um gemeinsam um Schadenersatz zu kämpfen). Doch ex negativo (von Bauman aus gesehen) kennt diese Gesellschaft eben doch einen common cause, der als Imperativ des Reichwerdens die Verhaltensweisen und auch die politischen Einstellungen auf eine Weise dominiert, dass er selbst zu einer politischen Einstellung wird.

### **Die Privatisierung der Ethik**

Die mit dem Imperativ des Reichwerdens verbundene politische Einstellung wird allerdings kaum als politisch begriffen, wengleich ihre Wirkungen eminent politisch sind. Denn **im Verlauf des eigenen Aktienhandelns wird für viele Befragte der Erfolg dieses Handels, also das Mehren von Geld, zu einem dominanten Interesse**, dem politische Einstellungen untergeordnet sind. Anders gesagt: die politische Einstellung bezieht sich auf die Interessen der Geldmehrung und spaltet gesellschaftliche Rahmenbedingungen von Produktion und Produzieren radikal ab. Das bedeutet keineswegs, dass der Aktionär dazu keine Meinung hätte - entscheidend ist, dass ihn diese Meinung für seine eigene Anlagepolitik nicht interessiert und er sie insoweit für irrelevant und eben deswegen nicht für handlungsleitend hält, weil sie seine Anlageentscheidungen in einer Weise verändern müsste, die die Rendite negativ beeinflussen könnte. Dazu gesellt sich **typischerweise eine Ignoranz gegenüber allen Formen ethisch bestimmter Anlage**, der ausnahmslos geringere Renditen zugeschrieben werden, ohne dass man dies tatsächlich nachgeprüft hätte. Wengleich die Aussagen der Literatur zu diesem Punkt durchaus uneinheitlich sind, so lässt sich doch keine systematische Unter-Performance jener Fonds feststellen, die soziale oder ökologische Restriktionen berücksichtigen (von Rosen/von Flotow 2003), und die prinzipielle

Zuschreibung von geringeren Renditen erscheint eher als ein Vorurteil denn als eine strukturell gegebene ökonomische Rahmenbedingung.

Das Muster zeigt sich besonders prägnant in der Aussage eines Unternehmers, der eine Schreinerei betreibt:

*I:* Identifizieren Sie sich schon mal mit den Firmen, deren Aktien Sie haben?

*B:* Nein, grundsätzlich nicht. Interessiert mich nicht. Mir ist das auch völlig egal, was die Firmen produzieren. Äh, wir hatten in einem Club allerdings eine Dame, nicht wahr, äh, die ist deswegen ausgetreten, weil wir X-Aktien gekauft haben, das war dieses Jahr im August, September [2002], da ging die nach oben, wir sind ja, äh, das ist eine Firma die Kriegswaffen herstellt, und die war eben halt anders angehaucht, links rot und grün, nicht wahr, die hatte gesagt, dann mache ich nicht mit. Dann habe ich gesagt, dann willst du Geld verdienen oder den Club verlassen, eins von beidem. Da ist sie gegangen. Die hat also jetzt zum Jahresende gekündigt. Mich interessiert das nicht, was eine Firma herstellt, ob die Computer machen, oder, äh, wenn der Kurs steigt, gehe ich mit. Der Trend ist mein Freund.

*I:* Ja, also dass, das erübrigt sich fast schon, Sie äh, ethisches Investment nicht interessiert?

*B:* Nein überhaupt nicht. Ich muss Geld verdienen, genauso wie wenn ich hier bei einer Firma arbeite, dann muss ich mich nicht mit der Firma verheiraten, oder mit dem Chef oder sonst irgendwas. Sondern dann gehe ich morgens hin, und mache meinen Job, hoffentlich gut, der Chef bezahlt mich dann entsprechend, und abends gehe ich nach Hause. Und so ist das da auch. Ich interessiere mich nicht für die Firma als solches. Ob die nun Autos bauen, oder Granaten dreht, man soll das ja nicht sagen, aber der Kurs muss laufen. Ob die nun Computer herstellen, oder ...“

(Int. 9; m., 65 Jahre, Unternehmer)

Die Abspaltung von allem, was der Privatperson wichtig und wünschenswert sein könnte, von dem, was der Anleger für wichtig hält, fällt hier besonders stringent aus. Zwar artikuliert der Befragte durchaus ein Bewusstsein davon, dass sein Handeln moralisch verpönt sein könnte (man soll das ja nicht sagen), aber eben dieses soll verweist auch auf den Status einer eher unverbindlichen Handlungsmaxime bar jeder verinnerlichten Notwendigkeit. Deswegen kann er dies auch weniger als Abspaltung wahrnehmen denn als notwendige Funktionsbedingung ökonomischer Prozesse - wenngleich er sich mit dem Beispiel des seine Arbeit zwar gut verrichtenden, an der Firma selbst aber komplett desinteressierten Arbeitnehmers keineswegs auf der Höhe moderner Managementtheorien befindet, wie Boltanski und Chiapello (2003) zeigen. Diese präferieren heute die primär intrinsisch, durch Verantwortungsübergabe, partielle Autonomie und Lockung durch Incentives hergestellte

Motivation der Firmenangehörigen, halten extrinsische Motivationen allein jedoch für wenig tragfähig. Aus Sicht von Anlegern aber artikuliert der Befragte die dominante Meinung: „Der Kurs muss laufen“, in welche Richtung, steigend nämlich, versteht sich von selbst, aber welche externen Effekte das mit sich bringt, ist völlig gleichgültig. Wobei der hier verwendete Terminus **externe Effekte**, beste volkswirtschaftliche facon de parler, schon das gesamte Syndrom enthält: extern sind die Effekte allenfalls aus einem Blickwinkel heraus, der sich der Einsicht in komplexe Rückkoppelungen gesellschaftlicher wie ökologischer Art verweigert. In diesem Falle sind die damit verbundenen Kosten dem Portemonnaie und Portfolio des Anlegers zwar extern, allerdings nur solange, bis sie als Folgekosten zurückkehren und dann durchaus intern sind.

So ist eine **Betrachtungsweise vorherrschend, die einzig auf Kurs und Rendite fixiert ist und die Rahmenbedingungen konsequent ausklammert**. Das kann reflektiert sein und eine bewusst formulierte Prämisse darstellen oder eher eine nicht reflektierte Selbstverständlichkeit:

„... es ist eben mein Geld, und wenn es um Geld geht, gibt es keinen Glauben. Da zählen nur Tatsachen - Gewinn und Verluste. Das ist es, was zählt.“

(Int. 31; m., 31 Jahre, ohne Berufsangabe)

Für mich muss eine Aktie Geld bringen. Und nicht, äh, irgendwie ethische Bedingungen halten, das interessiert mich wirklich nicht. Ehrlich nicht. Topf und Deckel drauf tut das nicht. (Int. 14; f., 59 Jahre, wissenschaftliche Angestellte)

„I: Ja, darunter verstehe ich, dass Firmen nicht-ökonomische Kennziffern mit berücksichtigen. Also zum Beispiel Arbeitsbedingungen, Frauenförderungen, Umweltstandards. Ob das beim Aktienkauf mit eine Rolle spielt für Sie?

B: Also, da muss ich Ihnen ganz ehrlich sagen, bisher habe ich mich in dem Maße noch nicht damit auseinander gesetzt.

I: Ja. Das ist Ihnen auch nicht so wichtig?

B: Bis zu dem Zeitpunkt, wo Sie mir das sagen, habe ich mich damit noch gar nicht befasst. Wo Sie mir das jetzt so sagen, ist es vielleicht eine Perspektive, in Zukunft darüber nachzudenken. Aber, sage ich mal, hat mich noch nie jemand so drauf hin gestoßen, ob mir das wichtig ist oder nicht. Ich meine, der Laie oder der normale Privatmann oder wer auch immer, der geht in erster Linie davon aus erst einmal, wenn ich ein paar Aktien kaufe, womit verspreche ich mir, Gewinn zu machen. Es muss ja nicht das Maximale an Gewinn sein, sondern, wichtig ist ja, dass man keinen Verlust, sondern irgendwo einen Gewinn macht. Von daher sieht man sich die Aktien an und denkt dann, welche Aktie könnte Gewinn machen. Da ist, sage ich mal, die Gewinnprämisse an erster Stelle.“

(Int. 32; f., 44 Jahre, Hausfrau)

Das sind nach der Ansicht von Legnaro u.a. gewissermaßen defensive Strategien des Wissens oder Nicht-Wissens, die das Ignorieren der Rahmenbedingungen zur Maxime des eigenen Handelns erklären. Offensive Strategien hingegen sehen zwar den Kontext, finden jedoch plausible Gründe, ihn ignorieren zu können. So sind entweder die eigenen Einflussmöglichkeiten zu gering oder die Abgrenzungen zwischen Rüstung und Nicht-Rüstung so unscheinbar, dass jegliches Produkt für dual use geeignet scheint:

„I: Berücksichtigen Sie bei ihren Anlageentscheidungen auch nicht-ökonomische Fragen. Also wie man das vielleicht z. B. im ethischen Investment tut, dass man sich um Umweltstandards oder Arbeitsbedingungen und solche Dinge noch kümmert?“

B: Ehrlich gesagt nicht, weil ich mir sehr bewusst bin, dass ich mit meinen Aktienkäufen und -verkäufen die Kurse so gut wie nicht beeinflusse und mein Anlageziel ja ausschließlich dazu da ist, um meinen Vermögensstand zu vermehren. Das ist mir relativ egal, über welche Titel das letztendlich geht.“

(Int. 17; m., 47 Jahre, Angestellter)

I: Kam es bei Ihnen auch schon mal vor, dass Sie irgendwelche außerökonomischen Fragen in der Anlageentscheidung mitberücksichtigt haben, wie man das z. B. im ethischen Investment macht? Dass man jetzt um Umweltstandards sich kümmert, oder um Arbeitsbedingungen? B: Ja. Eigentlich bis jetzt nicht. Weil wo will man da die Grenze ziehen. Ich bringe da diesen klassischen Spruch, der mich da so ein bisschen geprägt hat, was ethisches Investment angeht. Im Prinzip dürfte man sich nicht an einem Unternehmen beteiligen, das Schubkarren herstellt. I: Wie kommt das mit den Schubkarren?

B: Ja, weil mit einer Schubkarre kann man auch, auf eine Schubkarre kann man eine Bombe legen, die man zu einem Flugzeug transportiert, um sie unten in die Einrichtung einzuhängen, um sie scharf zu machen, und um sie zu einem Kriegsgerät zu machen. Also, es ist jetzt ein bisschen überspitzt, verstehen Sie? Aber ...

I: Sie meinen, alle Produkte lassen sich ....?

B: Im Prinzip alle. [...] Aber wo wollen Sie auch auf Grund von Verflechtungen, die uns ja im Prinzip nie 100 % klar werden, wo wollen Sie denn da eine Grenze ziehen, ob da nicht doch eine internationale, eine indirekte Verbindung zwischen bestimmten Unternehmen ist, von denen wir gar nichts ahnen? Das ist sehr schwer.

(Int. 21; m., 51 Jahre, Angestellter öffentlicher Dienst)

Solche Begründungen lassen sich zwar als Rationalisierungen des eigenen Verhaltens werten, eine interne Konsistenz kann man ihnen aber nicht absprechen. Deren Essenz ist zusammengefasst in der geradezu **aggressiven Vorwärtsverteidigung**, mit der ein anderer zwar durchaus Grenzen setzt, das Ziel jeglichen Wirtschaftens allerdings einzig ökonomisch definiert und ethische Belange dabei als störend empfindet; sie bilden eine extraökonomische Perspektive, die die Effizienz der Mittelallokation behindert:

B: Shareholder Value heißt für mich knallhart, Firma auf Effizienz drillen, und entsprechend Profitabilität rein holen. Eben halt auch Leute rausschmeißen.

I: Und das Gegenteil wäre ja letztendlich ethisches Investment.

B: Das ist Scheiße. Das lehne ich ab.

I: Warum?

B: Weil darunter regelmäßig nur Kapital verschwendet wird. Also gut es mag natürlich ethische Fonds geben, und so weiter, nur ich finde es Unfug, das äh, Firmen, na ja gut in der Waffenproduktion, gut da gibt es bei mir auch noch `ne Grenze. Aber ganz ehrlich, ethische Prinzipien, davon halte ich wenig.

I: Also so jetzt nicht-ökonomische Kennziffern wie Arbeitsbedingungen.

B: Na ja, das ist natürlich ein typisch deutsches Phänomen, aber `ne Firma ist dafür da, dass sie Profit bringt, Punkt. Da muss man eben halt leider Gottes auch mal Leute rausschmeißen. Wenn ich der Leidtragende bin, als Arbeitnehmer, dann würde ich das natürlich ganz anders sehen. Das ist korrekt. Nur **ich als Aktionär will Profit sehen**, nicht mehr.

I: Warum ist das ein typisch deutsches Problem?

B: Na weil in Amerika sone Diskussion weniger stark geführt wird, das hab' ich schon mitbekommen.“

(Int. 8; m., 28 Jahre, Student)

Immerhin sind die potenziellen mikrosozialen Interessenkonflikte hier deutlich angesprochen. Und auch die makrosozialen Interessenkonflikte werden gesehen, jedoch ebenfalls eindeutig aufgelöst: das **Ziel des Wirtschaftens ist einzig die Gewinnerzielung**, Jegliche Verantwortungszuschreibung an die Firmen darüber hinaus von Übel. Ökonomie ist hier als ein eigenständiges Subsystem in der Form einer Parallelinstitution zu Gesellschaft etabliert, die keinerlei Verpflichtungen über die Grenzen dieses Subsystems hinaus unterliegt. Gewinne sind Gewinne, auf welche Weise sie erzielt werden, vergleichsweise irrelevant, und die Vorstellung, Ökonomie könne eine über sie selbst hinausweisende Bedeutung haben oder gar daraus entspringende Verpflichtungen, wird stringent abgelehnt, ja vielmehr als regelrechtes Funktionshindernis betrachtet. Mit dieser Betrachtungsweise spiegeln die Anleger eine nach wie vor dominante, inzwischen jedoch sogar von manchen börsennotierten Firmen in Frage



gestellte Sicht. Immerhin sieht ein knappes Drittel von befragten Unternehmen einen Zusammenhang zwischen ihrer **Nachhaltigkeitsperformance** (womit die eigenen Bemühungen um eine sozial verträgliche und ökologisch angepasste Produktionsweise und entsprechende innerbetriebliche Praktiken gemeint sind) und ihrem Shareholder Value, der davon positiv beeinflusst werde. Eine gute Hälfte will sich zwar zu einer solch klaren Aussage nicht entschließen, hält einen solchen Zusammenhang aber doch für tendenziell gegeben. Dem korrespondiert, dass gut 40 % meinen, solche Themen spielten auch bei klassischen Analysten zunehmend eine Rolle - sodass die Firmen sich angesichts deren Vermittlungsfunktion zu den Anlegern auch zunehmend gehalten fühlen werden, diesen Anforderungen nachzukommen (von Rosen/von Flotow 2003).

Festzuhalten ist allerdings: Für die Mehrheit der Unternehmen wie auch für die überwältigende Mehrheit der Anleger haben solche Überlegungen keine Bedeutung, und so liegt der Marktanteil ethisch ausgerichteter Publikumsfonds - wenngleich es davon inzwischen in der Bundesrepublik ca. 100 gibt - bei lediglich rund einem Prozent. Dass es sich bei den Argumentationen, die die Berücksichtigung solcher Faktoren bei der Anlageentscheidung für irrelevant halten, um eine Form der politischen Blindheit handelt, einen **Ökonomismus besonderer Art**, ist den meisten Aktionären in ambivalenten Anklängen dabei durchaus bewusst:

„Äh, ja, ich hab, wo ich gegen bin, an für sich diese ganze Gensachen, da bin ich aber schwach geworden, da hab ich auch gekauft, sollte ich nicht, aber jetzt hab ich es dann doch gemacht.“ (Int. 3; f., 55 Jahre, Verwaltungsangestellte)

In dieser Aussage ist der Widerspruch explizit formuliert und als Widerspruch explizit erkannt, ebenso allerdings seine Folgenlosigkeit, die auf einer Abwägung unterschiedlicher Attraktionen beruht: Gewinnmöglichkeiten versus die Konsistenz mit eigenen politischen Wertvorstellungen. Die Prämien auf Konsistenz sind sichtlich nicht sonderlich hoch, und so belässt man solche Probleme lieber in einem nicht weiter reflektierten Schwebezustand:

„I: In den letzten Jahren wird ja viel vom Shareholder Value geredet. Bedeutet Ihnen persönlich der Begriff was? Also verbinden Sie damit etwas?

B: Ja, das ist ja das Zocken.

I: Ja dass eben eine Firma in erster Linie ...

B: ... ja auf den Gewinn ...

I: ... ja nur auf den Gewinn achtet. B: Das finde ich nicht so gut.

I: Können Sie dazu noch ein bisschen sagen?

B: Nee, geht nicht.

I: Warum Sie das nicht so gut finden. Was bleibt denn unberücksichtigt, wenn so eine Firma...

B: Ja es geht ja nur ums Geld und nicht um die Firma und die Mitarbeiter, die Menschen bleiben immer außen vor.

I: Also Sie kümmern sich auch so um ethisches Investment?

B: Ja so ein bisschen, ja ...

I: Haben Sie auch in so eine Firma investiert, die auf Arbeitsbedingungen achtet oder Umweltstandards?

B: Nee eigentlich, glaube ich, nicht. (Int. 18; f., 62 Jahre, Hausfrau)

B: Ja mittlerweile wenn man sieht wie viele Entlassungen sind, ist das auch so, ist das so ein sehr kritisch, also, aber klar, also ein Aktionär will Gewinn machen, aber wenn man, Sie bringen mich jetzt in eine Gewissensfrage, wenn man bedenkt, dass dann viele Leute entlassen werden sollen, um den Gewinn zu machen.

I: Ja, wie sind Sie denn mit dieser Gewissensfrage umgegangen, in Ihrer eigenen Anlagepolitik?

B: Äh, da hab ich nicht so sehr nach gefragt.“

(Int. 7; f., 55 Jahre, kaufmännische Angestellte, Rentnerin)

Insgesamt belegen aus Sicht der Autoren (S. 118), diese und weitere Aussagen, dass die **Orientierung am ökonomischen Geschehen, insbesondere aber durch den Aktienhandel der Stellenwert, vielleicht sogar die Funktionsweise von Politik auf der Ebene der Individuen verändert**. Politik bezieht sich demnach dann nicht mehr auf gesellschaftliche Aushandlungen darüber, was kollektiv als das gute Leben angesehen und angestrebt werde. Immer mehr setzt sich das Denken in individuellen Vertraglichkeiten durch, determiniert die Erwartungen, Die Erwartungen an das Steigen der Aktien und damit an das Unternehmen, alles zu tun, dass diese steigen, ist ein Element des privaten managerialism. Das damit verknüpfte **sofortige Abstrafen**, wenn Erwartungen nicht erfüllt werden, fördert die **Kurzfristigkeit der Orientierungen** beim Management und unterbindet den Aufbau einer Beziehung zwischen Aktionär und Firma – von Interesse sind einzig und allein die Kurse.

Einschlägige potenzielle Selbstsozialisationseffekte solcher eintrainierter Erwartungen werden unter der Überschrift „Der Weg vom Bürger zum Anleger“ abgehandelt (S. 198 ff).

### **Der Weg vom Bürger zum Anleger**

Die Herausbildung der beschriebenen Entwicklungen lässt sich nicht nur als eine Verschiebung vorherrschender Betrachtungsweisen und als eine Neudefinition der hegemonialen großen Erzählungen auffassen, sondern auch als eine Wandlung individueller

Präferenzen und Sichtweisen - Grundlage ist die Entwicklung vom Bürger zum Anleger, oder, historisierend ausgedrückt, die Entwicklung vom citoyen zum bourgeois. Das ist keineswegs eine Entwicklung, die erst mit der New Economy beginnt; ihre Anfänge lassen sich in das frühe 19. Jahrhundert zurückverfolgen, wie sich an der Geschichte des liberalen Denkens erkennen lässt (vgl. Fach 2003). Über die Parole des enrichissez-vous hinaus, wie sie der französische Bürgerkönig Louis Philippe formulierte, ist sie heute allerdings zu einer Regierungstechnik und Anleitung im Umgang mit sich selbst entfaltet: „Es geht nicht nur darum, staatliche Aufgabenbereiche zu veräußern, sondern die Individuen als Bürger einzubeziehen, sie aus der Distanz zu regieren, indem man sie in die Verantwortung für soziale Probleme einbindet" (Krasmann 2003, S. 185). Nicht zuletzt auch in die **Verantwortung für, positiv formuliert, das eigene Reichwerden**, oder die Verantwortung für, eher negativ formuliert, die eigene Lebensstandardsicherung bei Alter, Krankheit und Erwerbslosigkeit. Beides legt den Weg vom Bürger zum Anleger nahe. Korrespondierend verbindet sich damit die von Bauman (2000) konstatierte Privatisierung des Öffentlichen, die in diesem Zusammenhang vor allem als eine Ökonomisierung des Öffentlichen daherkommt. Es geht um eine **Tyrannie des ökonomischen Kalküls**, die die Formen politischer Bürgerlichkeit - ein Interesse an der res publica und das Engagement an den öffentlichen Dingen – aus den Angeln hebt und lediglich individualisierte und individualisierende Interessen als einzigen common cause für relevant hält. Auch der Bürger kann sich in Geschäften engagieren, doch im Gegensatz zu ihm geht es dem Anleger nicht um den sozialen Kontext seines Tuns oder ein irgendwie definiertes öffentliches Wohl, sondern ganz primär um den eigenen Profit, gleichgültig wie er zustande kommen kann.

Die **persönliche Wandlung zum Anleger** lässt sich als eine Entwicklungsgeschichte der eigenen Individualisierung verstehen. In den Worten von Bauman: „To put it in a nutshell, 'individualization' consists of transforming human 'identity' from a 'given' into a 'task' and charging the actors with the responsibility for performing that task and for the consequences (also the side-effects) of their performance." (2000, S. 31f.). Diese **Responsibilisierung der Identitätsbildung** ist eine Aufgabe, die erhebliche Anstrengungen erforderlich macht, das ist bei der Verpuppung des Bürgers zum Anleger nicht anders als bei allen anderen Individualisierungen auch. Sie erfordert Zeit und Lehrzeit, Einsatz von Geld und Verlust des Einsatzes, eine enge Fokussierung der Interessen und in der Folge eine Akkumulation von Wissen. Das Erlernen möglicher Konsequenzen und der damit verbundenen Verantwortungszuschreibungen ist diesem Prozess bereits inhärent, und die Wandlung vom Bürger zum Anleger geht nicht nur notwendig mit der Herausbildung spezifischer Interessen einher, sondern auch mit der Akzeptanz der darin eingelassenen Verantwortlichkeitsstrukturen:

„B: Das war so ziemlich der Anfang, als das Internet auch für Privatanleger interessant wurde. Das ging damals.... Das fing... über die Hochschulrechnung konnte ich das dann machen. Ja, und später war das dann so, dass ich das von zu Hause machen konnte. Dann gab's so langsam Datenverbindung von zu Hause aus. Und da... Durch Zufall rutschte ich dann in diese electronic news communication-Netzwerke, die in Amerika aufgebaut und über Aktienhandel betrieben wurden.

I: Hm.

B: Ja, und das fand ich ganz interessant und äh, aufregend. Und dann wurde ich neugierig. Da habe ich mir die Literatur besorgt. Da gab es an und für sich in Europa wenig. Es gab es viel in Amerika. Das habe ich mir dann bestellt und habe die Bücher verschlungen. Und dann bin ich da... an und für sich da dann zum Aktienhandel gekommen. Hab' meine ersten großen Fehler gemacht. Hab' das Ersparte verloren. Und, nun ja, aber mit der Zeit war das so, äh, ich hab' mir das Wissen angeeignet, um erfolgreich zu sein.

(Int. 4; m., 50 Jahre, selbständig)“

Der **Emotionalisierung des Ökonomischen** dürfte bei diesem Prozess eine gewichtige Rolle zukommen; das Ökonomische ist **interessant, aufregend, macht neugierig**, entalltäglicht somit das Lebensgefühl und verleiht ihm jenen Hauch des Abenteuerlichen, der bereits beschrieben worden ist und sich durch finanzielle Verluste eher verstärkt:

„I: Und wie ist so die emotionale Komponente dabei. Spielt da auch so der Thrill ein bisschen eine Rolle, dass man auch verlieren kann? Oder...

B: Ne, das ist es dann... das ist nur der Spaß, wenn man sieht, dass man richtig gelegen hat. Und auch dann der Spaß daran, wenn man falsch gelegen hat zu analysieren, warum und daraus zu lernen.

(Int. 28; m., 48 Jahre, Angestellter)

I: Es ist in dem Sinne ein Spiel, damit sich ein gewisser Nervenkitzel verbindet, oder?

B: Ja, man freut sich, wenn man 20 Prozent Gewinne gemacht hat, wenn man 20 Prozent Verlust gemacht hat, na gut, das ist mein Risiko, mein Zeitvertreib.“

(Int. 31; m., 31 Jahre, keine Berufsangabe)

Die Zeit, die hier vertrieben wird - in aller Doppeldeutigkeit sowohl als Medium des Kaufens und Verkaufens genutzt wie in die Flucht geschlagen - ist dieselbe Zeit, die von einer anderen Befragten als erfüllt gekennzeichnet wurde. Beides widerspricht sich nicht notwendig: es ist die Zeit, die verbracht wird mit dem eigenen Engagement an den eigenen Interessen (auch dies in aller Doppeldeutigkeit als Engagement am Interessanten wie als Engagement an den eigenen sozialen Handlungswünschen und nicht zuletzt an interests = Zinsen), und in diesem Sinne ist sie zugleich mit Tätigkeit erfüllt wie auch an den Markt verkauft, vertrieben,

auf dass sie sich bezahlt machen möge. Wenn sich diese Hoffnung nicht bewahrheitet, dann fällt, auch dies belegen diese Zitate, der Lerneffekt solcher hoch bezahlten Erfahrungen um so nachdrücklicher aus und führt zu einem persönlichen Fingerspitzengefühl, das als Wissen nur unzulänglich bezeichnet ist. Denn das **Wissen, wie man Erfolg hat, ist ein kaum mitteilbares Wissen**, wie die Börsenköpfe gelehrt haben, immerhin lässt es sich offenbar doch erlernen, allerdings weniger durch Anleitung als durch eigenen Versuch und Irrtum über längere Zeit. Dieses Wissen ist eine wesentliche Voraussetzung, um sich im eigenen Selbstbild als Anleger konzipieren zu können. Im engeren Sinne handelt es sich dabei um ein Wissen über die Regeln des Kaufens und Verkaufens, im weiteren Sinne aber um ein Wissen um ökonomische Kontexte und ökonomisierte Zusammenhänge, das mit Verständnis und partieller Identifikation einhergeht. **Die Welt wird als Standort gesehen, gespiegelt durch die Interessen der Industrie**, die qua Aktie zu den eigenen geworden sind. Es geht vorrangig um den Einzelnen alleine mit seinem Eigentum, doch weist diese Art der Arbeit an der Individualisierung eine spezifische Note auf. Sie besteht nicht nur im Begreifen von Funktionsmechanismen und Verantwortlichkeitsstrukturen, sondern auch in einer **gewissen Vergesellschaftung der Perspektive**, die sich durch das Bewusstsein ökonomischer Verflechtungen sowohl als Kontextbedingung objektiviert wie als Betrachtungsweise subjektiviert:

„I: Haben Sie schon mal das Gefühl gehabt, dass das Handeln mit Aktien Ihre Weltsicht verändert hätte?

B: Ja, ich denke, dass man sehr viel stärker sich mit den Belangen oder mit der Perspektive auf seine Lebenssicht identifizieren kann. Ähm, wenn man, sonst hat man eher so das Gefühl, ich bin ja der kleine Mann auf der Straße, Otto-Normal-Verbraucher, in der Rolle des Konsumenten und Steuerzahlers, ähm, und die Perspektive der Unternehmen ist einem fremd. Wenn man aber als Aktionär, gerade wenn man sich damit beschäftigt mit Aktien, nicht wie Lotteriescheine betrachtet, dann kann man sich stärker in die Situation des Unternehmers hineinversetzen. Also Stichwort, Kosten Standort Deutschland, ähm, dass man dann eben sehr wohl nachvollziehen kann, wenn das Unternehmen sagt, also jetzt tut es mir langsam Leid, jetzt ist die Produktion in Deutschland zu teuer, machen wir das Werk hier zu und machen eins in Ungarn auf. Das kann man als Aktionär dann besser verstehen, **wenn** man das nicht sieht.“

(Int. 5; m., 34 Jahre, Börsenjournalist)

Dieses Sehen ist **mehr ein kognitives Begreifen** von betriebswirtschaftlichen Zwängen und volkswirtschaftlichen Interdependenzen. Zugleich scheint damit ein Perspektivenwechsel verbunden, der **Politik reduziert auf Standortentscheidungen, Renditemaximierung und Kurspflege**, also den Standpunkt des Managements einnimmt und das Begreifen ökonomisch

oder sogar ökonomistisch orientiert. Die Perspektive dieses Begreifens färbt dann selbst periphere Konsumententscheidungen und konstituiert ein Insiderwissen veralltäglichter Art:

„I: Und haben Sie jemals den Eindruck gehabt, dass der Handel mit Aktien auch ansonsten in gewisser Weise Ihre Weltsicht verändert hat, oder Ihr Verhalten, Ihr Denken in anderen Bereichen, beeinflusst hat?

B: Es ist nur so, ähm, wenn man einkaufen geht, und man sieht irgendwo auf irgendwelchen Produkten Kraft Foods, dann weiß man den aktuellen Aktienkurs, nebenbei, wenn man die Produkte sich in den Wagen packt, nee, das eigentlich weniger, also man merkt, dass man ein größeres Allgemeinwissen hat, was vielleicht so die Wirtschaft anbetrifft, und auch diese, diese ganzen Sachen die halt zusammenspielen, wenn man ein Shampoo von Wella kauft, dann weiß man auch, ok, Procter & Gamble hat jetzt ein Übernahmeangebot abgegeben und mal schauen wie das so sich auswirkt, und wenn man dann Spee von Henkel holt, sagt man, ah ja die halten auch sieben Prozent an Wella, die werden auch davon profitieren, aber sodass man dadurch irgendwie, nein, das ist halt nur ein Interesse und der, oder der Horizont was die Wirtschaft betrifft, der vergrößert sich dadurch etwas.“

(Int. 22; m., 24 Jahre, Student/selbständig)

Das entwickelt einen **avancierten Konsumismus**, der nicht auf Werbung und deren Versprechungen reagiert, sondern auf Aktienkurse und deren Versprechungen, sodass der **Einkaufswagen im Supermarkt wie ein Portfolio** erscheint. Das mag als Ökonomisierung des Sozialen eher skurril wirken, verweist jedoch auf die alltägliche Relevanz einer solchen Anleger-Perspektive und der darin einbegriffenen Veränderung des subjektiven Horizonts.

### **Literatur:**

Baumann, Zygmunt (2000). Liquid Modernity. Cambridge. Cambridge University Press.

Boltanski, Luc / Chiapello, Eve (2003). Der neue Geist des Kapitalismus. Konstanz: Universitätsverlag.

Bourdieu, Pierre (1998). Prekarität ist überall. In derselbe, Gegenfeuer. Wortmeldungen im Dienste des Widerstands gegen die neoliberale Invasion. Konstanz: Universitätsverlag, 96-102.

Bulmahn, Thomas (2003). Zur Entwicklung der privaten Altersvorsorge in Deutschland. Vorsorgebereitschaft, Vorsorgeniveau und erwartete Absicherung im Alter. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 55, 1, 29-54.

Castel, Robert (2001). Überlegungen zum Stand der sozialen Frage heute: Aushöhlung, Zusammenbruch oder Reorganisation der sozial abgesicherten Erwerbsarbeit. Mitteilungen des Instituts für Sozialforschung, 12, 1, 81-117.

Fach, Wolfgang (2003). Die Regierung der Freiheit. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Huffschmid, Jörg (2002). Politische Ökonomie der Finanzmärkte. Hamburg: VSA.

Krasmann, Susanne (2003). Die Kriminalität der Gesellschaft. Konstanz: Universitätsverlag.

Luhmann, Niklas (1984). Soziale Systeme. Grundriss einer allgemeinen Theorie. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Luhmann, Niklas (1990). Risiko und Gefahr In. Soziologische Aufklärung 5. Konstruktivistische Perspektiven. Niklas Luhmann (Hrsg.). Opladen, Westdeutscher Verlag, 131-169.

Rosen, Rüdiger von / von Flotow, Paschen (2003) (Hrsg.) Nachhaltigkeit und Shareholder Value aus Sicht börsenorientierter Unternehmen. Frankfurt: Deutsches Aktieninstitut.

## **10. Biologische und psychologische Grundlagen von Familie, Kindheit und Jugend: Investitionen von Eltern in ihre Kinder – eine soziobiologische Perspektive**

Scheunpflug, Annette (2006). "Elterninvestment - eine Annäherung an für Erziehung relevantes Verhalten aus soziobiologischer Perspektive." Zeitschrift für Erziehungswissenschaft **Beiheft 5-06**: 117-132.

### **Forschungskontext und Forschungsfrage**

Lange Zeit wurden kulturelle Phänomene geisteswissenschaftlich erklärt. Allerdings beschäftigen sich seit geraumer Zeit auch Naturwissenschaften mit kulturellen Phänomenen. Diese Annäherung vollzog sich insbesondere im Rahmen der evolutionären Theorie. Innerhalb dieses referenzrahmens werden kulturelle und natürliche Grundlagen menschlichen Verhaltens nicht mehr länger dichotom gegenüber gestellt, sondern die Fähigkeit zur Kultur als Resultat der biologischen Anpasstheit des Menschen an seine Umwelt interpretiert. Kultur wird als ein Ausdruck menschlicher Natur beschrieben; mit anderen Worten. Die Kulturfähigkeit wird über die biologische Evolution erklärt und damit nach dem biologischen Anpassungswert von Kulturausprägungen gefragt. Gemeinsam ist den verschiedenen Strömungen die Frage nach dem Anpassungswert und dem Selektionsvorteil von Verhalten und vor allem **die Distanz zu dem simplen genetischem Determinismus**, der häufig biowissenschaftlicher Argumentation unterstellt wird.

Ganz deutlich formuliert Scheunpflug: **Biowissenschaftliche Erklärungsmuster stellen geistes- und sozialwissenschaftliche Theorien zur Beschreibung und Erklärung kultureller Phänomene nicht grundsätzlich in Frage** oder treten gar mit dem Anspruch auf, diese Theorien abzulösen. Vielmehr könne man das Verhältnis der einen zu der anderen Theorietradition in Hinblick auf unterschiedliche Zugänge beschrieben werden. Der biologische Anpassungswert von Kulturausprägungen ist in einer Reihe von Aspekten beleuchtet worden; zum Beispiel kulturell bedingte Nahrungsbeschaffungsstrategien (Hill/Hurtado 1996), Formen der Ehe (im Überblick Voland 2000) sowie der Erbschaft (Bossong 1998) und kulturell vermittelte reproduktive Entscheidungen (Voland 1998). Kultur wird als Teil der biologischen Angepasstheit des Menschen verstanden (vgl. Vogel 2000). Sie dient „in letzter Analyse der möglichst gewinnbringenden Gestaltung reproduktiver Ressourcen, also: Gesundheit, Sexualpartner, Besitz, Kinder, andere Verwandte, Freunde, Prestige, Status, Gruppenzugehörigkeit - all jener Facetten einer menschlichen Gemeinschaft also, deren Handhabung mit Konsequenzen für den persönlichen Lebensreproduktionserfolg verbunden sind" (Voland 2002, S. 278).

Scheunpflugs Anliegen ist es, einen solchen Theoriezugang auch für erziehungswissenschaftlich relevante Fragestellungen zu erproben. Als Untersuchungsfeld hat sie das Investment von Eltern in ihre Kinder gewählt. Der Zusammenhang zwischen sozioökonomischen Status der Eltern und deren Bildungsniveau bzw. kulturellem Kapital einerseits sowie dem Kompetenzerwerb ihrer Kinder andererseits ist gut belegt (vgl. im Überblick Baumert u.a. 2003). Aus **sozialwissenschaftlicher Perspektive** wird in Hinblick auf das Investment von Eltern in ihre Kinder überwiegend danach gefragt, wie und durch welche Mechanismen der soziale und kulturelle Status über Bildungsstrategien erhalten wird bzw. in welcher Form sich soziale Disparitäten in der Institution Schule fortsetzen. Aus einer **soziobiologischen Perspektive** lässt sich die Fragestellung erweitern. Hier steht die Frage im Mittelpunkt, **warum** Eltern ihren Kindern den Zugang zu sozialem Aufstieg über schulischen Kompetenzerwerb ermöglichen bzw. nicht ermöglichen. Diese Frage ist motiviert durch die grundlegende Annahme der Soziobiologie, dass sich Eltern **gegenüber ihren Kindern differenziell** verhalten. Danach sollten Eltern dann mehr in ein Kind investieren, wenn sie sich von diesem Kind durch Bildung einen höheren Reproduktionserfolg erwarten. Es wird also nicht davon ausgegangen, dass Eltern gemäß ihrer finanziellen und sozialen Möglichkeiten in **jedes Kind gleich investieren**, sondern aus genegoistischem Interesse innerhalb ihrer Möglichkeiten differieren.

## **Reproduktives Investment im Kontext von Bildung**

### **Theoretische Basis**



Die Kernthese der Soziobiologie zum Verständnis des Verhältnisses von Eltern und Kindern lautet, dass alle Lebewesen reproduktive Interessen verfolgen, die in bestimmten Umwelten bestimmte Verhaltensweisen bedingen. Menschen werden - wie alle Säuger - als **Reproduktionsstrategen** interpretiert. Der Hintergrund dieser Annahme liegt in der Funktionslogik biologischer Entwicklung. Diese ist durch drei Systemeigenschaften der Lebenswelt charakterisiert: die Begrenzung von Fortpflanzungsmöglichkeiten, die Verschiedenartigkeit von Individuen und die genetische Vererbung. Diese Faktoren ziehen zwangsläufig Anpassungsprozesse nach sich, die zur „Angepasstheit“ von Organismen an ihre Lebensbedingungen führen. Organismen sind deshalb biologisch auf **maximale Reproduktion** unter den jeweiligen Lebensumständen eingerichtet. Markl, spricht von diesem mit der Wirkweise der Evolution erklärbaren Lebenszweck der Genreplikation als „biogenetischem Imperativ“ (Markl, 1983). Der evolvierte Mechanismus der maximalen Genreplikation ist eine konditionale Strategie, die die jeweiligen Umweltbedingungen sorgfältig kalkuliert. Es geht nicht darum, möglichst viele Genreplikate zu schaffen, sondern möglichst viele solche Genreplikate, die wiederum die Chance auf Genreplikate haben. Realisieren lässt sich dies durch unterschiedliche Strategien: Man kann erstens möglichst viele Genreplikate in die Welt setzen und hoffen, dass irgendeines irgendwie überlebt. Man kann zweitens wenige Genreplikate hervorbringen und diesen durch besondere Brutpflegefürsorge gute Chancen des Weiterlebens ermöglichen. Es kann auch eine erfolgreiche Strategie sein, keine eigenen Nachkommen zu haben, sondern die eigenen Genreplikate in Nichten, Neffen und der weiteren Verwandtschaft zu unterstützen. Reproduktionsstrategisches Verhalten heißt also nicht zwangsläufig, viele eigene Nachkommen zu haben, sondern in einer bestimmten Umwelt sich unter Genreproduktionsperspektiven günstig zu verhalten.

Das **Aufziehen von Kindern** ist für Eltern ein **erhebliches Investment**. Sie bringen Kraft, Zeit, Geld, Liebe und Fürsorge für ihre Kinder auf. Eltern investieren in ihre Kinder so viel, wie sie - zumindest im statistischen Durchschnitt - für keine anderen Personen aufwenden. Jedes einzelne Kind bedeutet für die Eltern Kosten, die sie speziell für dieses Kind eingehen. In der darwinschen Theorie wird der Nutzen dieses Verhaltens in der Weitergabe der eigenen Gene gesehen. Dieser zu erwartende Nutzen steht mit der spezifischen (zukünftigen) Lebenssituation des Kindes in Zusammenhang. Das Investment in ein Kind wird nach dieser Theorie als adaptive Strategie verstanden. Nach dieser Theorie ist nicht zu erwarten, dass Eltern in gleichem Maße in ihre Kinder investieren. Vielmehr sind es folgende Faktoren, die Ungleichheit in der Ausgangslage der Nachkommenschaft bedingen und zu differierendem Investment führen:

a) Sozio-ökologische Schwankungen: Lebenssituationen unterscheiden sich hinsichtlich der zu erwartenden Lebensmöglichkeiten des Nachwuchses. Unwirtliche Zeiten durch Nahrungsmittelknappheit oder Instabilität sollten von daher zu geringerem Investment oder zum Abbruch des Investments führen.

b) Das Reproduktionspotenzial der Eltern: Männer und Frauen haben physiologisch bedingtes unterschiedliches (theoretisches) Reproduktionspotenzial (die Anzahl der theoretisch möglichen leiblichen Kinder eines Mannes sind im Vergleich zu denen einer Frau deutlich höher). Daraus leitet sich ein geschlechtsbezogenes differierendes Elterninvestment ab: Frauen investieren physiologisch durch Schwangerschaft, Geburt und Stillphase stärker in Kinder als Männer. Sie werden sich von daher potenziell auch in ihrem nachgeburtlichen Investment in Kinder unterscheiden. Bei Säugetieren mit innerer Befruchtung ist zudem zu erwarten, dass es **für Männer aufgrund der potenziellen Vaterschaftsunsicherheit weniger profitabel** sein könnte, in Kinder zu investieren. Die Kosten/Nutzen-Relation elterlichen Investments sieht für männliche Säuger statistisch ungünstiger aus als für weibliche Säuger (vgl. Buss 2004, S. 260ff.). Tendenziell ist beim Menschen zudem zu erwarten, dass Mütter in ihre Kinder und Väter in die Mütter ihrer Kinder investieren, die Großeltern mütterlicherseits mehr als die Großeltern väterlicherseits sowie matrilaterale Tanten und Onkel stärker als patrilaterale. Außerdem spielt das lebensgeschichtliche Reproduktionspotenzial für das Investment der Eltern eine Rolle. Junge Eltern, die noch die Möglichkeit zu weiteren Kindern haben, sollten weniger in diese investieren, als ältere Eltern dies nach dieser Theorie tun sollten. Gleichzeitig **ruhen auf Erstgeborenen und vor allem auf Einzelkindern in besonderem Maße die reproduktiven Erwartungen der Eltern**, und sie haben deshalb von ihren Eltern besondere materielle und immaterielle Unterstützung zu erwarten (vgl. Sulloway 1997). Einzelkinder älterer Eltern dürften damit in besonderem Maße hohes elterliches Investment erwarten können.

c) Das Reproduktionspotenzial der Kinder: Das Reproduktionsinvestment sollte auch durch das unterschiedliche potenzielle Reproduktionspotenzial der Kinder bedingt sein. Das Reproduktionspotenzial der Kinder **differiert nach deren Vitalität**. Das Risiko, dass Kinder mit angeborener Fehlbildung (wie Spina bifida, Down Syndrom etc.) von ihren Eltern umgebracht werden, ist etwa doppelt so hoch wie das nicht behinderter Kinder (Daly/Wilson 1981). Mann (1992) konnte zeigen, dass Mütter von Zwillingskindern mehr in das gesunde und vitale Kind investieren als in ein Kränkeldes, ohne dass ihnen dieses bewusst ist. Das Reproduktionspotenzial eines Kindes differiert zudem nach Geschlecht. Die Soziobiologen Trivers/Willard (vgl. 1973) formulierten die Theorie, dass Eltern, die über überdurchschnittlich viele Ressourcen verfügen, eher in männliche Nachkommen investieren, während Eltern mit begrenzten Möglichkeiten eher weibliche Nachkommen bevorzugen. Diese Erwartung wird vor dem Hintergrund formuliert, dass Ressourcen die Reproduktionsmöglichkeiten

männlicher Säuger steigern. Das differentielle Elterninvestment je nach Geschlecht des Kindes und Sozialstatus der Eltern wurde unabhängig vom kulturellen Hintergrund beobachtet und ist auch in der Tierwelt belegt (vgl. Voland 2000).

d) Genetische Beziehung: Es wird erwartet, dass die genetische Beziehung eine Rolle für das Elterninvestment spielt. Stiefelternschaft oder Vaterschaftsunsicherheit sollte das Investment senken bzw. in extremen Fällen zum Abbruch bringen. **Familien sind auf persönliche Reproduktion angelegte kooperative Systeme.** In Stieffamilien treten die evolvierten Interessen der einzelnen Mitglieder potenziell in Konflikt, d.h. hier kann es zu widersprechenden Reproduktionsinteressen kommen. Je nach Reproduktionsmöglichkeiten der Betroffenen kann es mehr oder weniger opportun sein, in Stiefkinder zu investieren. Männer sollten die Investition in Stiefkinder dann in Kauf nehmen, wenn damit die Möglichkeiten auf eigenen Nachwuchs steigen. Ebenso kann für Frauen die Fürsorge für die Nachkommen eines Mannes dann von Interesse sein, wenn damit fremde Ressourcen auch auf die eigenen Kinder umgeleitet werden. Männer werden potenziell wahrscheinlich aufgrund der zwischen Männern und Frauen unterschiedlichen Partnerwahlstrategien zudem eher in die Kinder einer Partnerin investieren, um die Gunst der Mutter zu sichern als Frauen in die Kinder eines alleinerziehenden Vaters (vgl. im Überblick Buss 2004). Grundsätzlich sind Familienformen mit Stiefverhältnissen potenziell häufiger durch Konflikte um Investment geprägt, als Familienformen mit beiden leiblichen Eltern.

Das differentielle Elterninvestment wird in unterschiedlichen **Kanälen** übertragen. Bereits in der Schwangerschaft ist das Investment von Müttern in den Fötus differentiiell, unmittelbar nach der Geburt lassen sich differentielle Effekte im Hinblick auf die Wahrscheinlichkeit von Kindstötungen (Hrdy 2000) und in der Säuglingssterblichkeit feststellen (für die Zeit der Wiedervereinigung in Deutschland Wiesner 1995). Weitere Kanäle des differentiellen Elterninvestments liegen in der Nahrungsmittelversorgung, der Zuwendung, **dem zeitlichen Aufwand**, in sozialen Rollen oder der materiellen Ausstattung durch Mitgift oder Erbe und vieles mehr.

### **Forschungsstand**

Vor diesem Hintergrund ist zu erwarten, dass auch das elterliche Investment in Kinder in Feldern, die für Erziehung und Bildung relevant sind, als Ausdruck des Genegoismus von Eltern angesehen werden kann.

Zum differentiellen Elterninvestment nach erwartetem **Reproduktionspotenzial der Kinder** liegen einige wenige Untersuchungen vor. Sie beziehen sich nur auf die basale Fürsorge, nicht aber komplexeres Erziehungsverhalten beziehen. Untersucht ist das

differentielle Investment am Beispiel der Stilldauer der Mutter. Es konnte gezeigt werden, dass das mütterliche Investment - gemessen an der Wahrscheinlichkeit, als Säugling gestillt zu werden - bei Söhnen mit dem Sozialstatus der Mutter korrelierte. Je höher der Sozialstatus der Mutter, desto wahrscheinlicher wurde der Sohn gestillt. Für Töchter ließ sich hingegen keine Abhängigkeit der Stillwahrscheinlichkeit vom Sozialstatus feststellen. Soziobiologen interpretieren dieses unterschiedliche Mütterinvestment mit dem erwarteten Ertrag des Fortpflanzungsverhaltens bzw. mit dem Versuch, dieses zu maximieren. Je höher der familiäre Sozialstatus eines heranwachsenden Sohns, desto mehr lohnt sich für eine Mutter die Investition in das Kind. Bei Töchtern spielt die soziale Herkunft für ihre Reproduktionserwartung eine geringere Rolle. von daher bleibt die Stillwahrscheinlichkeit über alle Sozialgruppen gleich bleibend. Setzt man die Stillwahrscheinlichkeit mit Aufmerksamkeit gleich, so erhalten Söhne in Familien mit geringem Sozialstatus weniger mütterliche Aufmerksamkeit als Töchter. während hingegen hoher Sozialstatus zur Bevorzugung von Söhnen gegenüber Töchtern führt Umfangreicher sind die Untersuchungen zum Elterninvestment nach genetischer Verwandtschaft bzw. dem Verwandtschaftsgrad. Das Investment von Stief- und Adoptioneltern wird geringer als das von leiblichen Eltern bei gleicher Schichtzugehörigkeit, da ein Investment in ein nicht leibliches Kind nicht die eigene genealogische Strategie unterstützt. Eine Stiefmutter wird weniger investieren als ein Stiefvater, der mit seinem Investment in die Familie primär in die Partnerin und nicht in deren Kinder investiert. Diese Zusammenhänge wurden im Hinblick auf das Bildungsinvestment in einer repräsentativen Untersuchung der Eltern US-amerikanischer High-School-Absolventen an der elterlichen Finanzierung einer Ausbildung im tertiären Sektor (unter Kontrolle des Einkommens der Eltern, der Schulleistung des Kindes und der Anzahl der finanziell abhängigen Familienmitglieder) nachgewiesen. Es ließen sich signifikante Unterschiede zwischen den Familientypen feststellen (Case u.a. 2001). Anderson/Kaplan (1999) konnten zeigen, dass die Wahrscheinlichkeit, ein College zu besuchen, für ein gemeinsames leibliches Kindes mehr als doppelt so hoch ist als für ein Kind, das ohne Vater lebt. Noch geringer war die relative Wahrscheinlichkeit für ein Kind, das mit einem Stiefvaters zusammenlebt. Ebenso dramatisch unterschied sich die mit den Kindern verbrachte Zeit zwischen leiblichen Vätern und Stiefvätern (Anderson/Kaplan 1999 S. 422f.). Als Kosten für Elterninvestment wurden Kosten für die Schule, Kosten für Kleidung, sonstige Kosten sowie die mit den Kindern nach Angaben der Eltern verbrachte Zeit erhoben

### **Hypothese**

Nach diesen Zusammenhängen wird von der Autorin erwartet, dass das von Baumert u.a. (2003) beschriebene Modell zu Disparitäten der Bildungsbeteiligung und des Kompetenzerwerbs nicht unabhängig von dem durch Bildung erwarteten Reproduktionswert

des Kindes sein sollte. Vielmehr sei zu erwarten, dass die bereits nachgewiesenen disparitätserzeugenden Effekte der kulturellen und sozialen Praxis von Familien sich zusätzlich, je nach erwartetem Reproduktionswert des Kindes, unterscheiden werden. Untersucht wird, wie sich die Bedingungen des Investment auf das geleistete Investment differentiell auswirken; und zwar konzentriert sich die Autorin auf eine der möglichen Bedingungen, nämlich **die genetische Verwandtschaft**. Nach der Theorie der genegoistischen Strategie ist zu erwarten, dass leibliche Eltern in allen Bereichen mehr in ihre Kinder investieren, als Bezugspersonen, die nicht mit Kindern verwandt sind. Schließlich nützt die Unterstützung nicht-verwandter Kinder dem eigenen Genegoismus nicht, d.h. sie trägt nicht zur Weitergabe der eigenen Gene bei.

## **Methode**

### **Stichprobe**

Als Datengrundlage diente der PISA-E-Datensatz 2000, der sich auf die 15-Jährigen bezieht. Der PISA-Datensatz zeichnet sich durch eine Mehrebenenstruktur aus: Die Stichprobenziehung erfolgte auf Basis von Schulen. In einer solchen Klumpenstichprobe sind sich Personen derselben Schule ähnlicher als Personen aus unterschiedlichen Schulen. Wird diese Ähnlichkeit innerhalb der Schulen in den statistischen Analysen nicht berücksichtigt, so kann dies zu einer Unterschätzung der Standardfehler und somit zu einer zu liberalen Signifikanztestung führen. Normalerweise wird diesen Problemen begegnet, indem interferenzstatistische Verfahren auf der Basis von Mehrebenenmodellen in entsprechenden statistischen Programmen durchgeführt werden. In dem hier verwendeten öffentlich zugänglichen Datensatz sind jedoch die Clustervariablen entfernt. Von daher lassen sich keine Mehrebenenanalysen rechnen. Um der damit verbundenen Gefahr zu liberaler Signifikanzschätzung zu begegnen, wird im Folgenden ein konservatives  $\alpha$ -Niveau von  $p = 0.001$  gewählt.

Es ist zu erwarten, dass bei Migranten jeweils auch eine Orientierung an der im Herkunftsland verlassenen sozialen Schicht besteht und der Migrationsstatus mit Sicherheitsrisiken behaftet ist, die Auswirkungen auf das elterliche Investment haben können, so dass die Gefahr einer Verzerrung der Ergebnisse bestünde. Im Folgenden werden nur Daten der Kinder berücksichtigt, die Eltern ohne Migrationshintergrund haben; es werden  $N = 26.356$  Jugendliche berücksichtigt.

### **Instrumente/Operationalisierung**

Der **Verwandtschaftsgrad** wurde im PISA-E-Datensatz durch leibliche Elternschaft sowie Stiefeltern und Pflegeeltern beschrieben. Da in postmodernen Gesellschaften die

Erziehungsberechtigung keine Rückschlüsse auf die Lebenspraxis erlaubt, wird die **Wohngemeinschaft** als Kriterium bestimmt. Dabei wurde unterschieden in leibliche Mutter und nicht leibliche weibliche Erziehungsberechtigte, leiblichen Vater und nicht leiblichen männlichen Erziehungsberechtigten. Auf Basis der Antworten wurden folgende Familienformen identifiziert: die Wohngemeinschaft mit leiblicher Mutter und leiblichem Vater (Eltern), mit leiblicher Mutter ohne Partner (alleinerziehende Mutter), mit leiblicher Mutter und nicht mit dem Kind verwandtem männlichen Partner (Mutter mit Partner), mit leiblichem Vater ohne Partnerin (alleinerziehender Vater), mit leiblichem Vater und nicht mit dem Kind verwandter weiblicher Partnerin (Vater mit Partnerin) sowie ohne leibliche Eltern (Waisen). Weitere Familienformen werden im Folgenden nicht berücksichtigt.

**Das Investment** wird über emotionales, zeitliches und wirtschaftliches Investment beschrieben. **Emotionales Investment** wird indirekt erschlossen über die Itemgruppe „akzeptierendes Familienklima“ (drei Items; Beispielitem „Zuhause fühle ich mich sehr wohl“; fünfstufige Beantwortung /1= stimmt gar nicht, 5 = stimmt ganz genau; Cronbachs  $\alpha$  0.72) (Kunter u.a. 2002, S. 233). Der zeitliche Betreuungsaufwand ist über die Zeit, die Eltern in die Versorgung eines Kindes investieren, beschrieben (sieben Items, Beispielitem „Wie oft kommt es im Allgemeinen vor, dass deine Eltern mit dir über politische oder soziale Fragen diskutieren?“; fünfstufige Beantwortung /1= stimmt gar nicht, 5 = stimmt ganz genau; Cronbachs  $\alpha$  0.72) (Kunter u.a. 2002, S. 229). Der wirtschaftliche Aufwand wird als Alltagsunterhalt (drei Items; Beispielitem „Gibt es bei Dir zuhause ein Zimmer für Dich alleine“, zweipolige Beantwortung (ja /nein); die Skala wird mit der Anzahl der Möglichkeiten gebildet) (vgl. Kunter 2002, S. 227). Die Investition in **Konsum** berücksichtigt den bereits in der PISA-Studie berechneten persönlichen Besitz der Schülerinnen und Schüler an Geräten (Handy, Computer, Videogerät, Netzanschluss; die Skala wird mit der Anzahl der Geräte ausgedrückt; vgl. Kunter 2002, S. 219f.).

**Die Instrumentierung des differentiellen Elterninvestments ist insgesamt nur bedingt befriedigend:** Für einige Bereiche (z.B. physiologisches Investment) sind nur wenige Items verfügbar. Die Items sind zum Teil aus der Perspektive der Schüler und nicht der Eltern formuliert. Die Items sind nicht familiensensibel formuliert, als dass nach den Eltern gefragt wird, wenn auch die Familie mit einem leiblichen Elternteil und einem nicht leiblichen Elternteil gemeint ist. Zudem sind die Antwortskalen so formuliert, dass sie für Industriestaaten **keine große Streuung erwarten lassen**. Etwa ist die Erwartungsnorm bei gemeinsam eingenommenen Mahlzeiten relativ undifferenziert, wenn die höchst mögliche Antwort „mehrmals in der Woche“ lautet. Bei dieser Skalierung verschwimmen die Unterschiede zwischen den Familien, die regelmäßig alle Mahlzeiten gemeinsam einnehmen

und denjenigen, die vielleicht nur zwei Mal in der Woche (etwa am Wochenende) gemeinsam essen und die Jugendlichen sich zu anderen Zeiten selbst überlassen sind.

### **Ergebnisse zur genetischen Verwandtschaft- Der Einfluss der leiblichen Elternschaft auf das Investment**

Um eine Konfundierung der Ergebnisse mit dem sozioökonomischen Status der Familie und der Kinderzahl zu vermeiden, wurden diese Variablen kontrolliert. Berechnet wurden Regressionsanalysen, in denen die Familienformen die unabhängigen, die elterlichen Investment die abhängigen Variablen darstellten. Deutlich zeigt sich dabei, dass das geringere Investment in Kinder in Stieffamilien durch die mit Stiefelternschaft verbundenen wirtschaftlichen Einschränkungen oder andere Geschwisterkonstellationen nicht erklärt werden kann.

Was die Auswertung nach physiologischem Investment und zeitlichem Investment angeht, zeigt sich, dass die Werte von den Eltern über die alleinerziehenden Mutter, den alleinerziehenden Vater bis zu Waisen kontinuierlich abnehmen.

### **Zusammenfassung und Diskussion**

Die hier beschriebenen Zusammenhänge legen nahe, dass das Investment von Eltern in Kinder durch die genetische Verwandtschaft beeinflusst wird. Demnach würde in Nachkommen mehr investiert, wenn diese Kinder potenziell der Verbreitung der eigenen Gene dienen. In Jugendliche mit beiden Elternteilen wird fast durchgängig - sieht man von einem kleinen Segment des Konsumbereiches ab - mehr investiert als in Jugendliche mit nur einem leiblichen Elternteil. In Jugendliche mit einem Elternteil wird durchgängig mehr investiert als in Waisen. Diese Unterschiede im Investment zeigen sich an verschiedenen Indikatoren (gemeinsame Mahlzeiten, Zeitbudget, emotionales Investment). Diese Unterschiede bleiben bei der Kontrolle der sozio-ökonomischen Situation und der Kinderzahl bestehen. Die durch die evolutionäre Theoriebildung nahegelegten Hypothesen **können in dem hier diskutierten Kontext ein bis drei Prozent der Varianz elterlicher Investition** aufklären.

Im Hinblick auf die Stiefelternschaft wird diese Theorie im Hinblick auf das emotionale Investment bestätigt. Das Familienklima wird von den Jugendlichen erwartungsgemäß differentiell nach den Familienformen als unterstützend bzw. weniger unterstützend erlebt. Für das Investment in wirtschaftliche Ressourcen zeigte sich, dass die Stiefelternschaft zumindest bei einigen der Befunde zu einer leichten Verbesserung der wirtschaftlichen Situation im Vergleich zum Investment des alleinerziehenden Elternteils beitrug. Hier könnten erst weitere Informationen, die der Datensatz nicht enthielt, darüber Auskunft geben, ob sich die evolutionäre Theorie damit erhärten ließe. Es könnte aber auch sein, dass in einer

modernen Gesellschaft eine hohe moralische Übereinkunft über die Versorgung von Jugendlichen besteht. Dann würden kulturelle Normen und Werte die biologischen Algorithmen überlagern. Eine andere Möglichkeit könnte auch darin liegen, dass der hier verwendete Datensatz wirtschaftliche Ressourcenunterschiede nicht fein genug abzubilden vermag. Zudem ist bei diesen Fragen auch durch die Art der Fragestellung nicht hinreichend sicher zuzuordnen, ob sich die Angabe aus dem Fragebogen auf den leiblichen Elternteil außerhalb der Wohngemeinschaft oder den Stiefelternteil innerhalb der Wohngemeinschaft beziehen.

In den hier berichteten Befunden werden auch die unterschiedlichen Investmentstrategien von Müttern und Vätern erkennbar. Alleinerziehende Mütter investieren in der Regel mehr als dies alleinerziehende Väter tun. Dieses unterschiedliche Investment kann ebenfalls als Ausdruck differentiell evolvierter Strategien der Geschlechter im Umgang mit dem eigenen Nachwuchs interpretiert werden.

### **Eine Annäherung an für Erziehung relevantes Verhalten aus soziobiologischer Perspektive?**

Überlegungen zur Bedeutung der genetischen Verwandtschaft für erzieherisch relevantes Verhalten sind für die erziehungswissenschaftliche Theoriebildung randständig. Der hier vorgelegte Zugang lässt die Fruchtbarkeit eines solchen interdisziplinären Dialogs nicht hinreichend abschätzen.

- Weitere Untersuchungen müssten zeigen, inwiefern über die genetische Verwandtschaft hinaus die weiteren Faktoren des Elterninvestments (sozio-ökologische Schwankungen, das Reproduktionspotenzial der Eltern sowie das Reproduktionspotenzial der Kinder) eine Rolle spielen. Erst dann ließe sich die Erklärungskraft einer solchen Theorie und der Einfluss dieser Variablen auf zum Beispiel Selbstwertkonzept und Schulleistungen der Kinder hinreichend diskutieren.

- Dann müsste in einem zweiten Schritt geklärt werden, in welchem Zusammenhang diese Ergebnisse zu den Erklärungsmustern geistes- und sozialwissenschaftlicher Zugänge stehen. Werden neue Zusammenhänge sichtbar?

- Mit einem solchen Zugang wird kein Hinweis auf die Möglichkeiten intentionaler Erziehung gegeben. Auch dieses wäre gesondert in den Blick zu nehmen. Können Eltern ihr differentielles Investment steuern und gegebenenfalls (zum Beispiel nach entsprechenden Bildungsveranstaltungen oder entsprechender Werbung) verändern? Und lassen sich gegebenenfalls auftretende negative Effekte fehlenden Investments durch das Investment anderer kompensieren?



Für die Beantwortung dieser zweifelsohne erziehungswissenschaftlich relevanten Fragen mit Hilfe darwinscher Theorie ist es noch zu früh. Um solche Fragen diskutieren zu können, bedarf es weitreichenderer Untersuchungen als hier vorgelegt. Gegebenfalls könnte sich die biologische Bedingtheit des Transfers kulturellen und sozialen Kapitals empirisch zeigen lassen und damit die von Toby/Cosmides (1992) beschriebenen Beschränkungen des „Standard Social Science Modell“ zugunsten einer integrierten Perspektive (Tooby/Cosmides nennen es ein „integrated causal model“), die die *conditio humana* ebenso in den Blick nimmt wie kulturelle Phänomene, aufgegeben werden. Das könnte für die erziehungswissenschaftliche Theoriebildung von Bedeutung sein, ist ihr Gegenstand - die Erziehung - wie kaum ein anderer einerseits in biologisch bedingte Prozesse des Aufwachsens und des Lebenslaufs und andererseits in die Weitergabe und Produktion von Kultur verwoben.

### **Soziobiologische Forschung und ihr Verhältnis zu normativen Aussagen**

Die zweite naheliegende Frage ist diejenige nach der Relevanz einer solchen Forschung für die pädagogische Praxis. Wie bei jeder empirischen Forschung stelle sich hier ebenso das Problem des **naturalistischen Fehlschlusses**, d.h. des Problems, aus beschreibenden Sätzen ohne unabhängige normative Prämisse keine normativen Konsequenzen ableiten zu können. **Da biologische Argumentation allzu leicht eine besondere Legitimation über den Verweis auf „quasi-natürliche“ Zusammenhänge** verliehen wird, ist die Versuchung besonders groß, normativ zu argumentieren. Es gibt schließlich genug historische Beispiele, zum Beispiel aus der Zeit des Nationalsozialismus, für eine biologisch unterfütterte Bewertung von Familienformen. Gerade eine erziehungswissenschaftliche Forschung, die mit biowissenschaftlichen Paradigmen arbeitet, ist auf eine solide normative Fundierung angewiesen, die sich nicht aus den Biowissenschaften selbst speisen kann. **Die Akzeptanz verschiedener Familienformen kann nicht durch die Biologie begründet werden.** Für den hier beschriebenen Fall bedeutet das, dass sich aus den Befunden weder eine Legitimation noch eine Kritik der differentiellen Strategien elterlichen Investments ableiten ließe. Vielmehr sind evolvierte Strategien Verhaltensformen in bestimmten Umwelten. Von daher drücken die hier beschriebenen differentiellen Formen elterlichen Investments unterschiedliche Verhaltensstrategien aufgrund persönlicher Lebensumstände aus.

Allerdings wäre diese Art der Forschung unterschätzt, wenn sie mit dem Hinweis auf die Gefahren eines naturalistischen Fehlschlusses für nicht relevant erklärt würde. Aufklärung über Erziehungskontexte (auch im Dialog mit den Biowissenschaften) trägt zu einer differenzierteren Einschätzung bei. **Diese entlässt nicht aus der normativen Frage, wozu erzogen werden soll.** Und auf diese Frage, zum Beispiel unter der Perspektive von

Chancengleichheit zu reagieren, ist eine Aufgabe erziehungswissenschaftlicher Reflexion und bildungspolitischer Verantwortung.

ANDERSON, K.G./KAPLAN, H./LAM, D. & LANCASTER, J. (1999): Paternal Care by Genetic Fathers and Stepfathers II: Reports by Xhosa High School students. In: *Evolution and Human Behavior* 20, S.433-451.

BAUMERT, J./KLIEME, E./NEUBRAND, M./PRENZEL, M./SCHIEFELE, U./SCHNEIDER, W./STANAT, P./TILLMANN, K./WEISS, M. (Hg.) (2001): PISA 2000. Basiskompetenzen von Schülerinnen und Schülern im internationalen Vergleich. - Opladen.

BAUMERT, J./WATERMANN, R./SCHÜMER, G. (2003): Disparitäten der Bildungsbeteiligung und des Kompetenzerwerbs. Ein institutionelles und ein individuelles Mediationsmodell. In: *Zeitschrift für Erziehungswissenschaft*, 6. Jg., H. 1/2003, S. 46-72.

BOESCH, C. (1997): Evidence for dominant wild female chimpanzees investing more in sons, In: *Animal Behaviour*, 54, p. 811-815.

CASE, A./LIN, L-F. /MCLANAHAN, S. (2001): Educational attainment of siblings in stepfamilies. In: *Evolution and Human Behavior* 22, S. 269-289.

COSMIDES, L./TOOBY, J.E. (1992): Cognitive Adaption for Social Exchange. In: Barrow, J. H./ COSMIDES, L./TOOBY, J.E. (Hg.): *The Adapted Mind. Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*. - New York/Oxford, S. 163-228.

DALY, M./WILSON, M. (1981): Abuse and neglect of children in evolutionary perspective. In: ALEXANDER, R.D./. (Hg.): *Natural selection and social behavior - Recent research and new theory*. Chiron, - New York, S. 405-416.

DALY, M./WILSON, M. (1988): *Homicide*. - New York.

DAWKINS, R. (1996): *Das egoistische Gen* - Reinbek.

DIETRICH, C./SANIDES-KOHLRAUSCH, C. (1994): Erziehung und Evolution. Kritische Anmerkungen zur Verwendung bio-evolutionstheoretischer Ansätze in der Erziehungswissenschaft. In: *Bildung und Erziehung*, Jg. 47, H. 4, S. 397-410.

DEUTSCHES PISA-KONSORTIUM (Hg.) (2002): PISA 2000. Die Länder der Bundesrepublik Deutschland im Vergleich - Opladen.

DUNBAR, R.: *Klatsch und Tratsch. Wie der Mensch zur Sprache fand*. München: Bertelsmann 1998.

EULER, H.A./WEITZEL, B. (1996): Discriminative grandparental solicitude as reproductive strategy, *Human Nature* 7, p. 39-59.

EULER, H./VOLAND, E. (2001): The Reception of Sociobiology in German Psychology and Anthropology. In: Peterson S. A./Somit A. (ed.); *Evolutionary Approaches in the*

Behavioral Sciences: Toward a Better Understanding of Human Nature, Volume 8. - Amsterdam/London, pp. 277-286.

GAULINS, S.J./ROBBINS, C.J. (1991): Trivers-Willard effect in contemporary North American society. *American Journal of Physical Anthropology*, 85, pp. 902-910.

HERTWIG, R./DAVIS, J.N./SULLOWAY, F. (2002): Parental Investment: How an equity motive can produce inequality. In: *Psychological Bulletin*, Vol. 128, No. 5, S. 728-725.

HILL, K./HURTADO, A.M. (1996): Ache Life History - The Ecology and Demography of a Foraging People. - Hawthorne.

HOIER, S./EULER, H./HÄNZE, M. (2001): Diskriminative verwandtschaftliche Fürsorge von Onkeln und Tanten. Eine evolutionspsychologische Analyse. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 22, S. 206-215.

HÖLTERSHINKEN, D. (Hg.) (1976): Das Problem der pädagogischen Anthropologie im deutschsprachigen Raum. - Darmstadt.

HRDY, S.B. (2000) Mutter Natur. Die weibliche Seite der Evolution. Berlin.

KAPLAN, H./HILL K. (1992). The evolutionary ecology of food acquisition, In: SMITH, E.A.(Eds.) *Evolutionary Ecology and Human Behavior*. - Hawthorne, pp. 167-201,

KAUPE-HAAS, H./SALLER, C. (1999): Wissenschaftlicher Rassismus. Analysen einer Kontinuität in den Human- und Naturwissenschaften. - Frankfurt a.M./New York.

KUNTER, M. et al. (2002): PISA 2000: Dokumentation der Erhebungsinstrumente. Berlin.

LALAND, KEVIN N./BROWN, GILLIAN (2002): Sense and Nonsense. *Evolutionary Perspectives on Human Behaviour*. - Oxford.

LENZEN, D. (1997): Lebenslauf oder Humanontogenese? Vom Erziehungssystem zum kurativen System - von der Erziehungswissenschaft zur Humanvitologie. In: LENZEN, D./LUHMANN, N. (Hrsg.): *Bildung und Weiterbildung im Erziehungssystem. Lebenslauf und Humanontogenese als Medium und Form*, - Frankfurt a.M S. 217-228.

MANN, J. (1992): Nurture or Negligence: Maternal Psychology and Behavioral Preference among Preterm Twins. In: BARKOW, J.H./COSMIDES, L./TOOSY, J.E. (Hg.): *The Adapted Mind. Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*. - New York/Oxford, pp. 367-390.

MARKL, H. (1983): Wie unfrei ist der Mensch? Von der Natur in der Geschichte. In: DERS. (Hg.): *Natur und Geschichte*. - München/Wien, S. 11-50.

MONTGOMERIE, R.D./WEATHERHEAD, P.J. (1988): Risks and rewards of nest defence by parent birds. *The Quarterly Review of Biology*, 63, S. 167-187.

NESSE, R./WILLIAMS, G.C. (1997): Warum wir krank werden. *Die Antworten der Evolutionsmedizin*. - München.

PAUL, A./VOLAND, E. (1997): Eltern-Kind-Beziehungen im evolutionären Kontext. In: KELLER, H. (Hg.): *Handbuch der Kleinkinderforschung*. - Bern/Göttingen, S. 121-147.

- PAUL, A./VOLAND, E. (1998): Die Evolution der Zweigeschlechtlichkeit. In: KANITSCHNEIDER, B. (Hg.): Liebe, Lust und Leidenschaft. - Stuttgart, S. 99-116.
- SCHAIK, C.H. (2000): Infanticide by males and its implications. - Cambridge.
- SCHEUNPFLUG, A. (2004): Der Blick auf evolvierte Verhaltensstrategien: Anregungen aus der Soziobiologie. In: GLASER, E./KLIKA, D./PRENGEL, A. u.a. (Hg.): Handbuch Gender und Erziehungswissenschaft, Klinkhardt: Bad Heilbrunn 2004, S. 201-215.
- SHERMAN, P./BILLING, J. (1999): Darwinian Gastronomy: why we use spices. *Bio Science* 49: pp 453-463.
- SKAMEL, U./VOLAND, E. (2001): Vom 'ewigen Kampf der Geschlechter' zu Solidarität in Partnerschaft und Familie. Eine soziobiologische Annäherung. In: HUININK, J./STROHMEIER, K./WAGNER, M. (Hg.): Solidarität in Partnerschaft und Familie - Zum Stand familiensoziologischer Theoriebildung. - Würzburg, S. 85-102.
- SULLOWAY, F.J. (1997): Der Rebell der Familie. Geschwisterrivalität, kreatives Denken und Geschichte. - Berlin.
- TEMRIN, H./BUCHMAYER, S./ENQUIST, M. (2000): Step-parents and infanticide: new data contradict evolutionary predictions. In: *Proceedings of the Royal Society of London*, S. 943-946.
- TOOBY, J.E./COSMIDES, L. (1992): The Psychological Foundations of Culture. In: BARKOW, J./COSMIDES, L./TOOBY, J.E. (Hg.): *The Adapted Mind. Evolutionary Psychology and the Generation of Culture*. - New York/Oxford, S. 19-135.
- TREML, A.K. (1996): „Biologismus“ - Ein neuer Positivismustreit in der deutschen Erziehungswissenschaft. In: *Erziehungswissenschaft*, 7. Jg., H. 14, S. 85-98.
- TRIVERS, R.L. (1972): Parental investment and sexual selection. In: CAMPBELL, B. (Hg.): *Sexual selection and the descent of man 1871-1971*. - Chicago, S. 136-179.
- TRIVERS, R.L./WILLARD, D. (1973): Natural Selection of parental ability to vary the sex ratio of offspring. *Science* 179, pp.90-92.
- VAIHINGER, H. (1986/1927): *Die Philosophie des Als Ob*. Aalen 1986. Neudruck der 9./10. Auflage. - Leipzig 1927.
- VOGEL, C. (2000): *Anthropologische Spuren - Zur Natur des Menschen* (hg. von Volker Sommer). - Stuttgart/Leipzig.
- VOLAND, E. (1998): Evolutionary ecology of human reproduction. *Annual Review of Anthropology* 27, pp. 347-374.
- VOLAND, E. (2000): *Grundriss der Soziobiologie*. - Heidelberg/Berlin (2., überarbeitete Auflage).
- VOLAND, E. (2003): Die Natur der menschlichen Kultur - Sechs Antworten der Soziobiologie auf fünf Fragen der Kulturrethologie. In: LIEDTKE, M.(Hg.): *Orientierung in Raum, Erkenntnis, Weltanschauung, Gesellschaft*. - Graz, S. 275-286.

VOLAND, E./BEISE, J. (2002): Opposite effects of maternal and paternal grandmothers on infant survival in historical Krummhörn. In: *Behav Ecol Sociobiol*, 52, pp. 435-443.

VOLAND, E./CHASIOTIS, A. (1989): How female reproductive decisions cause social inequality in male reproductive fitness: evidence from eighteenth- and nineteenth-century Germany. In: STRICKLAND, S.S. (Hg.): *Human Biology and Social Inequality*. - Cambridge 1998, S. 220-238.

WEINGART, P./MITCHELL, S.D./RICHERSON, P.J./MAASEN, S. (eds) (1997): *Human by Nature. - Between Biology and the Social Sciences*. - Mahwah/London.

WIESNER, G./TIETZE, K.W./CASPER, W. (1995): Zur Entwicklung der perinatalen und Säuglingssterblichkeit nach der Wiedervereinigung Deutschlands. In: *Bundesgesundheitsblatt* 38, 5.13-21.

WILLIAMS, G.C. (1966): Natural selection, the costs of reproduction, and a refinement of Lack's principle. In: *American Naturalist* 100, pp. 687-690.

ZVOCH, K. (1999): Family Type and Investment in Education: A Comparison of Genetic and Stepparent Families. In: *Evolution and Human Behavior*, 20, pp. 453-464.

## **11. Markt/Infos/Vermischtes: Die Macht der Gefühle und das weite Forschungsfeld Musikpsychologie**

### ***11.1. Kaufen und Fühlen***

In unserem Bemühen immer mal wieder in diesem Literaturbrief Emotionalität als wichtige Facette von Handeln und Sozialität anzuzeigen, sind wir diesmal wiederum fündig geworden in einem Gebiet, das uns alle mehr oder weniger auch als Privatmenschen angeht: Nämlich in unserem Kaufverhalten. **Hannah Wilhelm** berichtet in *EMOTION*, April 2006, S. 109 ff. über die tiefe affektive Durchtränkung unserer Kaufhandlungen. Demnach sind wir nicht allein, wenn wir vor einem Supermarktregal stehen, nicht allein. Sehnsüchte, Wünsche, Erfahrungen sind dabei und greifen ins Kaufverhalten ein. Das wurde aufgrund der lange anhaltenden Orientierung am homo oeconomicus lange Zeit übersehen. Der nämlich kennt keine Sehnsüchte und Dummheiten – ergo keinen Frustkauf nach einer harten Arbeitswoche. Der Münchner Konsumpsychologe Hans-Georg Häusel hat nun eine auf diesem Spiel der Emotionen basierende Käufertypologie entwickelt, die wir Ihnen nicht vorenthalten wollen:

#### **Der Hedonist**

Seine Kaufentscheidungen werden vom Grundgefühl der Stimulanz gesteuert. Der Hedonist ist neugierig, innovativ, kreativ und individuell gesteuert. Seine Produkte müssen

vielseitig und außergewöhnlich sein, daher kauft er mit Vorliebe neue Marken, Unikate, Mode, Schuhe und dekorative Kosmetik. Hedonisten sind vorwiegend weiblichen Geschlechts. Ihre Farben sind gelb und orange. Sie streben nach Genuss, Glückserfüllung, Lustgewinn und lieben das Neue, Schrilte, die nächste schnelle Belohnung, Sie mögen IKEA, Segafredo, Müllermilch oder H & M. Hedonisten sind tendenziell eher jünger und fahren gern Cabrio.

### **Der Bewahrer**

Ihn treibt beim Kauf die Grundemotion Balance. Das Gefühl gibt ihm vor, auf Sicherheit, Stabilität, Qualität und Zuverlässigkeit zu achten. Er möchte Produkte, die problemlos sind, bei denen es kein Risiko gibt. Deshalb bevorzugt er Marken, die man kennt: Nivea, C& A, Weihenstephan oder Landliebe. Er kauft gern beim Edeka-Markt um die Ecke oder auch im Reformhaus Naturheilprodukte oder Tees. Der Bewahrer fährt oft Kleinwagen. Seine Naturfarben sind Naturtöne wie Grün und Braun. Jeden Kauf wägt er ab. Dabei setzt er auf Altbewährtes und versucht sein Geld zusammenzuhalten. Von den demographischen Grundtendenzen ist dieser Käufertyp eher älter.

### **Der Offene**

Geleitet wird er vom Grundgefühl der Offenheit (Toleranz, Fantasie, Flexibilität, Fürsorge). Er genießt passiv und kauft Latte Macchiato, Wellnessprodukte, Lindt-Schokolade, Bebe für das Baby, Whiskas für die Katze, guten Wein oder Onken, aufgrund der Naturwerbung auch Krombacher-Bier, Wenn er raucht, dann Camel oder Gauloises. Die Farben: Lila, Türkis. Dem Offenen kann eine freimütige und lebensbejahende Einstellung zugeschrieben werden. Er mag Marken mit Erlebnischarakter und liebt es, shoppen zu gehen. Der Drogeriemarkt dm ist seine Welt (Hier bin ich Mensch, hier kauf ich ein), außerdem die Parfümkette Douglas.

### **Der Disziplinierte**

Diese werden beherrscht vom Grundgefühl Kontrolle. Disziplinierte faszinieren Produkte aufgrund ihrer nachgewiesenen Wirtschaftlichkeit. Sie kaufen wenig Mode und tragen einen Anzug, bis er auseinanderfällt. Sie mögen keine Innovationen und sind Handyverweigerer, sind tendenziell älter und leben tendenziell asketisch. Logischerweise achtet er auf den Preis, setzt auf Handelsmarken. Die Farben des Disziplinierten stehen für Technik/Naturwissenschaften (Blau) und für Reinheit (Weiß). Er kauft nach längerem Abwägen und nur stets nur das, was er braucht. Gern geht der Disziplinierte zu Aldi – wegen des eingeschränkten Sortiments.

### **Der Abenteurer**

Sein Konsumverhalten wird bestimmt durch das Grundgefühl Revolution – Regelbruch, Risikobereitschaft. Diese Emotion geht hervor aus der Kombination von Stimulanz und Dominanz. Der Abenteurer trinkt viel Kaffee, aber nicht wegen des Genusses, sondern wegen des Kicks. Er fährt Sportwagen und ist auch sonst oft sportlich (Mountainbiken, Snowboarden). Die passende Farbe: Rot. Er ist eine kämpferische Natur; ihm geht es um Spaß, Stimulanz, Mehrleistung und Risiko. Hingegen sind ihm Qualität und Beratung weniger wichtig.

### **Der Performer**

Bei ihm herrscht das Grundgefühl Dominanz vor. Es geht um Durchsetzung, Leistung, Macht und Status. Der Performer ist um Effizienz bemüht. Produkte werden dann gekauft, wenn sie einen Wettbewerbsvorteil versprechen. Der Performer ist tendenziell männlich und fährt Audi. Er kauft insgesamt statusorientierte und exklusive Produkte: teure Uhren und Handys, Ledersofas und Flachbildschirmfernseher. Die Farbe des Performers ist Schwarz und er geht gern ins Fitness-Studio. Dieser Kauftypus ist ehrgeizig und will nach vorn. Er liebt überlegene Leistung und technische Perfektion. Gut aufgehoben fühlt er sich im Media Markt oder bei Saturn.

### **11.2. Musizieren psychologisch durchleuchtet**

Was hinter dem Konsumverhalten wirkt, sollte auch für die Musik galten. Und richtig; auch hier sind Emotionen mehrfach involviert. **Anne Otto** berichtet im aktuellen Maiheft 2006 von Psychologie von musikwissenschaftlichen Experimenten an der Hochschule für Musik und Theater in Hannover. Das dortige Team um Eckart Altenmüller und Reinhard Kopiez hat danach gefahndet, wo in Musikstücken die „Gänsehautverdächtigen“ Stellen sind. Mittels aufwändiger psychophysiologischer Apparaturen zeigte sich, dass sich bei „Gänsehautstellen“ die Herzrate und der Hautwiderstand ändern – bei Musik, die als angenehm, begeisternd oder bittersüß empfunden wird. Formal gesprochen beim Beginn eines neuen Abschnitts in der Musik, beim Einsetzen einer Solostimme etc. das wird auch damit in Zusammenhang gebracht, dass das sozial-symbolisch codiert sei; etwas Einsames oder Gefährliches gleichermaßen. Kopiez und sein Team betonen aber auch, dass persönliche Faktoren und individuelle Vorlieben nicht außer Acht bleiben dürfen. Ferner gibt es neue Hinweise darauf dass beim bloßen Hören von Musik im Gehirn solche Bereiche aktiv sind, die auch eine motorische Aktivität im Kehlkopf vorbereiten. Das Gehirn scheint sich demnach beim Hören von Musik direkt aufs Mitsingen vor. Zudem gibt es Hinweise darauf, dass die sogenannten Spiegelneurone, also die Nervenzellen, die im Gehirn das nachahmen, was wir

bei anderen Menschen an Bewegungen und Aktivitäten beobachten –auch beim Musikhören aktiv sind.

## **11.2. Musik –psychologische seziert**

Einen erschöpfenden Überblick zu den Facetten der Musik liefert die „Spezielle Musikpsychologie“, ein Band der monumentalen Enzyklopädie der Psychologie. Hier geht es im Unterschied zur allgemeinen Musikpsychologie um Unterschiede zwischen Individuen, Gruppen und Kulturen, aber auch um die Anwendungen. Der Band gliedert sich in die übergreifenden Bereiche **Musikalische Entwicklung und Sozialisation, differenzielle und persönlichkeitspsychologische Aspekte, sozialpsychologische Aspekte sowie angewandte Musikpsychologie.**

**Sandra Trehub** befasst sich mit der Rolle von Musik in der frühen Kinderbetreuung und der Musikwahrnehmung von Kleinkindern. Sie arbeitet heraus, dass das Interesse schon von Säuglingen an Musik und ihre Fähigkeit, subtile Veränderungen in musikalischen Mustern zu erkennen, bemerkenswert sind. Ebenso bemerkenswert; Pflegepersonen bieten ohne Kenntnis dieser Wahrnehmungsfähigkeit eine reichhaltige musikalische Umgebung an, nämlich häufiges Singen und gesprochenen Sing-Sang. Ntuitiv böten sie damit Dinge an, die zu den kindlichen Fertigkeiten und Präferenzen passen. **Rainer Dollase** bettet die Forschung ein in einen übergreifenden Rahmen musikalischer Sozialisation. Die intrikate Interaktion der Einflüsse von Medien, Eltern, Schule Peers sowie die selbsozialisatorischen selektiven Aktivitäten können demzufolge ohne theoretische Ordnungsanläufe nicht verstanden werden. Ein wichtiger Zugang besteht dann auch darin, die relativen Einflussgewichte von historischer wie individueller Zeit herauszupräparieren. Erst auf diesem Weg kann die soziale Bedeutung der musikalischen Sozialisation herausgearbeitet werden. **Adam Kormann** fügt dem Puzzle der differentiellen Erforschung von Musikkompetenz und –präferenz ein wichtiges Teilstück hinzu; er befasst sich mit Musiktests. Nach einer Darstellung der Qualität der Testgüteriterien beschreibt er einzelne Tests. Dabei verweist er auch auf sehr innovative Ansätze des dynamischen computerunterstützten Testens – beispielsweise dem „Wiener Test für Musikalität“. Eine umfassende Kartographie musikalischer Jugendsubkulturen breitet **Wilfried Ferchhoff** aus. Er erinnert daran, dass neben der Amerikanisierung is heute Großbritannien der zentrale Zulieferer für die jugendkulturellen Musikströmungen und –szenen der Bundesrepublik Deutschland darstellt.



### **11.3. Glück macht erfolgreich – so das Ergebnis einer Metaanalyse**

Lyubomirsky, Sonja/ Laura King/ Ed Diener (2005). "The Benefits of Frequent Positive Affect: Does Happiness Lead to Success." Psychological Bulletin **131**(6): 803-855.

Startpunkt sind diejenigen Befunde, die aus der Wohlbefindensforschung stammen und nachweisen, dass gesellschaftlich hoch bewertete Güter mit Wohlbefinden hoch korrelieren: angefangen von der Ehe, ein gewisses Mindesteinkommen, langes Leben. „Such associations between desirable life outcomes and happiness have led to assume that success makes people happy.“ Die Autoren selbst sind in mehreren Beiträgen und Forschungen diesem Pfad nachgegangen. Im vorliegenden Aufsatz gehe es darum zu zeigen, dass der alternative Pfad ebenso seine Berechtigung hat also Glück, und hier wiederum der damit verknüpfte positive Gefühlshaushalt, zu Erfolg in verschiedenen Lebensfeldern führe. Folgende vermittelnde Prozesse werden dafür in Anschlag gebracht: „The characteristics related to positive affect include confidence, optimism, and self-efficacy; likability and positive construals of others; sociability, activity, and energy; prosocial behavior; immunity and physical well-being; effective coping with challenge and stress; and originality and flexibility. That these attributes share is that they all encourage active involvement with goals pursuits and the environment.“ (S. 804). Insgesamt machen die Autoren zwei Pfade ausfindig. Erstens, weil glückliche Menschen oftmals positive Gefühle erfahren, ist es wahrscheinlicher, dass sie aktiv bereit und fähig sind sich für neue Ziele einzusetzen. Zweitens können glückliche Menschen gewissermaßen auf eine Art Erfolgsgeschichte zurückblicken, innerhalb derer sie schon öfters diese produktive Verbindung für sich nutzen konnten. Zur Prüfung ihres konzeptuellen Modelles stützen sich die Autoren auf bereits existierende Studien: Querschnittsarbeiten, Längsschnittstudien und schließlich eine Reihe von experimentellen Arbeiten. Das Ergebnis untermauert die Notwendigkeit, die oftmals noch als randseitig belächelte Glücksforschung etwas ernster zu nehmen: „First, as indicated by the consistently strong average effect sizes, we discovered a vast number of correlational studies showing positive associations between happiness and successful outcomes within all of the major life domains ... Second cross sectional work indicated copious positive relations of happiness and positive affect with an array of desirable attributes, propensities, and behaviors (e.g. positive perceptions of self and others, sociability, prosocial behavior, likability, creativity, and coping, among others). Third, although the longitudinal literature was found to be quite limited – especially when compared with the cross-sectional body of evidence – it was persuasive in showing that many of the correlations we had documented were replicated within the temporal sequence predicted by our model. That is, a number of studies demonstrated that a) long-term happiness precedes the

successful outcomes with which it correlates and b) both long-term happiness and short-term positive affect precede the desirable resources and characteristics with which they are related.” (a.a.O., 840). Nicht zuletzt zeigt die experimentallypsychologische Literatur, dass eine Induktion positiver Gefühle eine Reihe von erfolgsfördernden Verhaltensweisen in Gang setzt. Daraus ergibt sich dann auch gleich eine wichtige neue Forschungsfrage: „Hence, research should begin to address the potential causal role of positive affect in securing positive life outcomes. In addition, examining positive affect in this way opens a variety of new questions for research on the positive affect. For example, what types of success are most enhanced by positive affect? Are there long-term beneficial outcomes in some areas for unhappy people?” (a.a.O., 844).

## 12. Die Dokumentation

Amann, Anton (2004). Lebensformen und Lebensführung - Konzepte für die Altersforschung? In: Lebensformen und Lebensführung im Alter. Gertrud M. Backes/Wolfgang Clemens (Hrsg.). Wiesbaden, VS Verlag: 25-41.

Brackett, Marc A./ John D. Mayer/ Rebecca M. Warner (2004). "Emotional intelligence and its relation to everyday behaviour." Personality and Individual Differences **36**(4): 1387-1402.

Burmann, Ulrike (2005). Betrachtungen zum Stubenhockerphänomen In: Sport im Kontext von Freizeitengagements Jugendlicher. Aus dem Brandenburgischen Längsschnitt 1998-2002. Ulrike Burmann (Hrsg.). Köln, Sport und Buch Strauß: 57-74.

Burmann, Ulrike (2005). Brandenburgischer Längsschnitt 1998-2002: Zur Anlage der Untersuchung In: Sport im Kontext von Freizeitengagements Jugendlicher. Aus dem Brandenburgischen Längsschnitt 1998-2002. Ulrike Burmann (Hrsg.). Köln, Sport und Buch Strauß: 23-31.

Burmann, Ulrike (2005). Zum Wandel von Sportengagements: Einige Schlussfolgerungen aus Zeitreihenanalysen In: Sport im Kontext von Freizeitengagements Jugendlicher. Aus dem Brandenburgischen Längsschnitt 1998-2002. Ulrike Burmann (Hrsg.). Köln, Sport und Buch Strauß: 95-115.

Burmann, Ulrike (2005). Zur Vermittlung und intergenerationalen 'Vererbung' von Sportengagements in der Herkunftsfamilie In: Sport im Kontext von Freizeitengagements Jugendlicher. Aus dem Brandenburgischen Längsschnitt 1998-2002. Ulrike Burmann (Hrsg.). Köln, Sport und Buch Strauß: 207-265.

Cahill, Larry (2006). "Sein Gehirn, ihr Gehirn." Spektrum der Wissenschaft(3): 28-35.

Anatomische, chemische und funktionale Unterschiede zwischen den Gehirnen von Männern und Frauen sind inzwischen quer durch das Organ nachzuweisen - in Bereichen, die mit Sprache, Gedächtnis, Gefühlen, Sehen, Hören und Orientierung zu tun haben. Forscher arbeiten an der Frage, wie diese Unterschiede mit solchen in der Kognition und im Verhalten beider Geschlechter zusammenhängen. Ihre Entdeckungen könnten zu geschlechtsspezifischen Behandlungen für Männer und Frauen wie Schizophrenie, Depression, Sucht und posttraumatischen Belastungsstörungen führen.

Nachdem lange Zeit die Suche nach Unterschieden auf Fortpflanzungsverhalte ausgerichtet war, zeigen moderne bildgebende Verfahren, dass anatomische Unterschiede im gesamten Gehirn nachweisbar sind:

- Teile der Stirnrinde, Sitz vieler höherer kognitiver Funktionen, sind bei Frauen massiger ausgeprägt als bei Männern. Das gilt auch für Teile des limbischen Kortex, der bei emotionalen Reaktionen mitwirkt. Bei Männern hingegen sind Bereiche des Schläfenlappens, die mitzuständig sind für räumliche Fähigkeiten, größer. Gleiches wiederum lässt sich für die Amygdala sagen. Sie reagiert auf emotional erregende Informationen. Bei diesen Unterschieden handelt es sich stets um relative, nicht um absolute Größenunterschiede. Sie beziehen sich auf das Volumen einer Struktur im Verhältnis zu dem von Großhirn oder gesamten Gehirn.

Diese ausgeprägte anatomische Variation wird mit großer Wahrscheinlichkeit auf die differentiellen Geschlechtshormone zurückgeführt, in denen das Gehirn als Fetus regelrecht "badet". Die Korrelation zwischen der Größe einer Hirnregion bei Erwachsenen und der Wirkung von Sexualhormonen in der Gebärmutter weist darauf hin, dass zumindest einige der geschlechtsspezifischen Unterschiede in den kognitiven Funktionen nicht durch kulturelle Einflüsse oder hormonelle Änderungen während der Pubertät entstehen - sie sind von Geburt an vorhanden. Dafür sprechen auch mehrere interessante Verhaltensstudien. Sie zeigen, dass sich bei der Wahl von Spielzeug die Wege von Jungen und Mädchen trennen.

Clausen, Marten (2006). "Warum wählen Sie genau diese Schule? Eine inhaltsanalytische Untersuchung elterlicher Begründungen der Wahl der Einzelschule innerhalb eines Bildungsgangs." Zeitschrift für Pädagogik **52**(1): 69-90.

Aktuelle Diskussionen um Evaluation, Profilentwicklung und Wettbewerb von Schulen weisen deutlich auf eine gestiegene Bedeutung der Einzelschule hin. In diesem Beitrag geht es um die Frage, wie sich Eltern und ihre Kinder beim Übergang zwischen verschiedenen weiterführenden Schulen einer Schulform entscheiden. Dazu werden offen erfasste Begründungen zur Wahl der weiterführenden Einzelschule anhand eines inhaltsanalytischen Kategoriensystems mit acht Oberkategorien und mehreren Ebenen klassifiziert. Auf Basis der Entscheidungskriterien und weiterer Angaben zum Entscheidungsprozess werden clusteranalytisch fünf Entscheidungsformen identifiziert, die in systematischem Zusammenhang zum sozioökonomischen Hintergrund der Eltern stehen und die konkrete Entscheidung deutlich beeinflussen. In der Diskussion wird insbesondere auf Wechselbeziehungen zwischen Schulwahl, Schulentwicklung und sozialer Segregation.

Clemens, Wolfgang (2004). Lebenslage und Lebensführung im Alter - zwei Seiten einer Medaille? In: Lebensformen und Lebensführung im Alter. Gertrud M. Backes/Wolfgang Clemens (Hrsg.). Wiesbaden, VS Verlag: 43-58.

Crouter, Ann C./ Susanne McHale (2005). The Long Arm of the Job Revisited: Parenting in Dual-Earner Families In. Parenting. An Ecological Perspective. Tom Luster/Lynn Ogakaki (Hrsg.). Mahwah, NJ, Lawrence Erlbaum: 275-296.

Dierks, Marianne (2005). Karriere! - Kinder, Küche? Wiesbaden, VS Verlag.

Dollase, Rainer (2005). Musikalische Sozialisation In. Spezielle Musikpsychologie. Rolf Oerter/Thomas H. Stoffer (Hrsg.). Göttingen, Hogrefe: 153-204.

Die musikalische Sozialisation wird als Teilbereich des umfangreicheren Sozialisationsprozesses angesehen. Gemeint ist das Hineinwachsen in die musikalische Umwelt und Kultur bzw. der kompetente Umgang mit musikbezogenen Erlebens- und Verhaltensweisen wie z.B. Rezeption, Reproduktion, Produktion, Reflexion, Transposition. Heute zählen nicht mehr alleine das Komponieren, das Nachspielen und Nachsingen, die Urteilsbildung und Präferenzbildung in Bezug auf Musik, die Identitätskonstruktion durch musikalische Stilbildung, sondern sicherlich auch die Fähigkeit, etwa in in einem Wirtschaftssektor, dem Musikmarkt kompetent handeln zu können...

Edmunds, June/ Bryan S. Turner (2005). "Global generations: social change in the twentieth century." The British Journal of Sociology **56**(4): 559-577.

The concept of generation within sociology has until recently been a marginal area of interest. However, various demographic, cultural and intellectual developments have re-awakened an interest in generations that started with the classic essay by Karl Mannheim. To date, the sociological literature has generally conceptualized generations as nationally bounded entities. In this paper we suggest that the sociology of generations should develop the concept of global generations. This conceptual enhancement is important because the growth of global technology communications has enabled traumatic events, in an unparalleled way, to be experienced globally. The late nineteenth and early twentieth century was the era of international generations, united through print media, and the mid-twentieth century saw the emergence of transnational generations, facilitated by new broadcast communications. However, the latter part of the twentieth century is the period of global generations, defined by electronic communications technology, which is characterized, uniquely, by increasing interactivity. The 1960 generation was the first global generation, the emergence of which had world-wide consequences; today with major developments in new electronic communications, there is even more potential for the emergence of global generations that can communicate across national boundaries and through time. If in the past historical traumas combined with available opportunities to create national generations, now globally experienced traumas, facilitated by new media technologies, have the potential for creating global generations. The media have become increasingly implicated in the formation of generational movements. Because we are talking about generations in the making rather than historical generation, this article is necessary speculative; it aims to provoke discussion and establish a new research agenda for work on generations.

Elmer, Stefanie Stader (2005). Entwicklung des Singens In. Spezielle Musikpsychologie. Rolf Oerter/Thomas H. Stoffer (Hrsg.). Göttingen, Hogrefe: 123-152.

Evans, Gary W. (2006). "Child Development and the Physical Environment." Annual Review of Psychology **57**: 423-451.

Hill, E. Jeffrey/ Vjollca Märtinson/ Maria Ferris (2004). "New-Concept Part-Time Employment as a Work-Family Strategy for Women Professionals with Small Children." Family Relations **53**(3): 282-292.

This study investigates how the option for new-concept part-time (NPT) employment influences the ability of mothers of preschool children working in professional occupations to successfully integrate work and family responsibilities. Female NPT professionals (n=279) and female full-time professionals (n= 250) were compared. The NPT group reported 20 fewer work hours and about \$ 18.000 less estimated annual household income than the FT group. They allocated this additional time primarily to caring for and nurturing their dependent children. They also reported less job-related travel, unnecessary work, and work-to-family conflict, as well as greater work-family success, childcare satisfaction, and family success. However, NPT mothers reported a more traditional division of labour in household responsibilities and less career opportunity and work success.

Isengard, Bettina (2005). "Freizeitverhalten als Ausdruck sozialer Ungleichheiten oder Ergebnis individualisierter Lebensführung?" Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie **57**(2): 254-277.

Kormann, Adam (2005). Musiktests In. Spezielle Musikpsychologie. Rolf Oerter/Thomas H. Stoffer (Hrsg.). Göttingen, Hogrefe: 369-408.

Kraemer, Klaus/ Frederic Speidel (2005). Prekarisierung von Erwerbsarbeit. Zur Transformation des arbeitsweltlichen Integrationsmodus In. Integrationspotenziale einer modernen Gesellschaft. Wilhelm Heitmeyer/Peter Imbusch (Hrsg.). Wiesbaden, VS Verlag: 367-390.

Im Beitrag wird die These von der Schwächung erwerbsarbeitsbezogener Integrationspotenziale durch die Ausbreitung atypischer, prekärer Beschäftigung in kritischer Absicht diskutiert. Dies erscheint umso dringlicher, da bei der Erforschung von Desintegrationsprozessen die Bedeutung von Erwerbsarbeit in aller Regel nur im Hinblick auf die sozialen Folgen der Exklusion aus der Arbeitswelt (Arbeitslosigkeit) berücksichtigt wird, während Desintegrationspotenziale deregulierter Beschäftigungsformen innerhalb der Arbeitswelt ausgeklammert bleiben. Demgegenüber möchten die Autoren mit diesem Beitrag eine Perspektivverschiebung vornehmen. Nicht die Exklusion, sondern der Wandel von Erwerbsarbeitsformen und ihre Prekarisierung soll als Integrationsproblem thematisiert werden. Dazu arbeiten die Autoren zunächst heraus, warum ungeachtet der Diskussionen um das Ende der Arbeitsgesellschaft dennoch der Institution von Erwerbsarbeit auch weiterhin eine herausragende Bedeutung im Hinblick auf soziale Integrations- und Desintegrationsprozesse zuzuschreiben ist. Daraufhin klären die Autoren, was in einem engeren soziologischen Sinne unter prekärer Erwerbsarbeit überhaupt zu verstehen ist, Prekäre Erwerbsarbeit schürt nicht nur arbeitsweltliche Desintegrationserfahrungen, sondern geht oftmals mit unterschiedlichen Re-Integrationsbemühungen der Prekarisierten einher. Danach versuchen die Autoren aufzuzeigen, dass mit der Diffusion von Prekarisierungsängsten innerhalb und außerhalb der Zone der Prekarität ein arbeitsweltlicher Integrationsmodus an

Bedeutung, der weniger auf Teilhabe, sondern auf Disziplinierung und Drohung gründet. Abschließend werfen Klaus Kraemer und Frederic Speidel die Frage auf, inwiefern dieser Integrationsmodus politische Einstellungsmuster begünstigen kann, die für rechtspopulistische und fremdenfeindliche Zuspitzungen offen sind.

S. 380: Für Beschäftigte in einer prekären Erwerbslage sind Unsicherheit und Diskontinuität ein generalisiertes Erfahrungsmuster, wodurch soziale Desintegration begünstigt wird. Die Ungewissheit, die mit derartigen Beschäftigungsformen einhergeht, erstreckt sich über weite Bereiche der sozialen Existenz, erfasst sowohl berufliche als auch private Zukunftserwartungen und spiegelt sich nicht zuletzt in der Einschätzung der eigenen Stellung auf dem Arbeitsmarkt und im betrieblichen Alltag. Diese generalisierte Unsicherheit kann als fluide Schwebelage ohne kalkulierbare Verortung im betrieblichen und außerbetrieblichen Sozialraum beschrieben werden. Und trotzdem sollten die mit prekärer Erwerbsarbeit verbundenen Desintegrationspotenziale nicht hypostasiert werden. ....

Kraus, Katrin (2005). Vom Beruf zur Employability. Zur Theorie einer Pädagogik des Erwerbs. Wiesbaden, VS Verlag.

Angesichts veränderter ökonomischer, gesellschaftlicher und politischer Rahmenbedingungen ist der Beruf in die Kritik geraten. Neben Flexibilisierung, Individualisierung und Internationalisierung stellen auch die aktuellen Diskurse um Employability und Work-Life-Balance den Beruf als Strukturprinzip der Gesellschaft infrage - und damit nicht nur die Berufspädagogik vor neue konzeptionelle und theoretische Herausforderungen. Diese international ausgerichtete diskurs- und inhaltsanalytische Untersuchung analysiert das Verhältnis von Beruf und Employability vor dem Hintergrund des theoretischen Ansatzes einer Pädagogik des Erwerbs. Damit eröffnet sie auch neue Perspektiven in der Diskussion um die Krise des Berufs.

Krause, Peter/ Tanja Zähle (2005). "Einkommen und Armut bei Haushalten mit Kindern." Zeitschrift für Familienforschung **17**(2): 189-207.

Kupsch, Melanie (2006). Vereinbarkeit von Familie und Beruf in Europa. Auswirkungen beruflicher und familiärer Stressoren und Ressourcen in Doppelverdienerhaushalten mit jungen Kindern auf die Konfliktübertragung zwischen Familie und Beruf sowie die individuelle Symptombelastung. Hamburg, Kovacs.

Legnaro, Aldo/ Almut Birenheide/ Michael Fischer (2005). Kapitalismus für alle. Aktien, Freiheit und Kontrolle. Münster, Westfälisches Dampfboot.

Lenz, Thomas/ Nicole Zillien (2005). Medien und soziale Ungleichheit In. Mediensoziologie. Michael Jäckel (Hrsg.). Wiesbaden, VS Verlag: 237-254.

Linebarger, Deborah L./ Dale Walker (2005). "Infants' and Toddlers' Viewing and Language Outcomes." American Behavioral Scientist **48**(5): 624-645.

Lyubomirsky, Sonja/ Laura King/ Ed Diener (2005). "The Benefits of Frequent Positive Affect: Does Happiness Lead to Success." Psychological Bulletin **131**(6): 803-855.

Mayer, John D./ Peter Salovey/ David R. Caruso (2004). "Emotional Intelligence: Theory, Findings, and Implications." Psychological Inquiry **15**(3): 197-215.

Mühling, Tanja (2005). "Lebenslagen von Niedrigeinkommenshaushalten - eine Analyse des NIEP." Zeitschrift für Familienforschung **17**(2): 167-187.

Neubauer, Aljoscha/ H. Harald Freudenthaler (2006). Modelle emotionaler Intelligenz In. Emotionale Intelligenz. Ein internationales Handbuch. Ralf Schulze/ Philip Alexander Freund/Richard Roberts (Hrsg.). Göttingen, Hogrefe: 39-59.

Das Konzept der emotionalen Intelligenz (EI) ist in den letzten Jahren durch Daniel Golemans Bestseller in der Öffentlichkeit enorm bekannt geworden. Ursprünglich wurde es 1990 von Peter Salovey und John Mayer eingeführt, die drei Hauptkomponenten der EI spezifizierten: Bewertung und Ausdruck von Emotionen, Regulation von Emotionen und Nutzung von Emotionen (mit weiteren Differenzierungen jedes dieser Zweige). Sieben Jahre später stellten diese Autoren eine veränderte Version ihres EI-Konzepts und den ersten EI-Leistungstest vor. Modelle und Messinstrumente aus der Gruppe um John Mayer und Peter Salovey sind bis dato die einzigen veröffentlichten EI-Fähigkeitsmodelle. In ihrem Überblicksartikel werden sie den in jüngerer Zeit gemischten Modellen (wie beispielsweise dem von Bar-On) und dem trait-EI-Konzept von Petrides und Furnham gegenübergestellt. Der Begriff gemischt spiegelt die Tatsache wider, dass EI als eine Sammlung von (teilweise gut bekannten) Fähigkeiten und Persönlichkeitseigenschaften gesehen wird. Neben der Ausarbeitung der konzeptuellen Unterschiede zwischen diesen beiden Arten von EI-Modellen wird auch der grundlegende Unterschied bezüglich des Messansatzes aufgezeigt. Schließlich werden kritische Punkte in Bezug auf den Stellenwert von Fähigkeitsmodellen und gemischten Modellen diskutiert.

Nolte, Kristina (2005). Der Kampf um Aufmerksamkeit. Wie Medien, Wirtschaft und Politik um eine knappe Ressource ringen. Frankfurt am Main, Campus.

Täglich sind wir mit zahllosen Wahrnehmungsangeboten konfrontiert: Nachrichten, Unterhaltung, Kaufaufforderungen. Doch das Wenigste davon dringt ins Bewusstsein vor. Denn der Informationsflut steht eine knappe Ressource gegenüber: Aufmerksamkeit. Egal ob Marke, Politiker oder Medieninhalt: Wer oder was öffentlich beachtet wird, erfährt eine Aufwertung und damit einen Zuwachs an Macht. Der Kampf um Aufmerksamkeit, so die These der Autorin, ist nicht nur in den Massenmedien, sondern auch in Wirtschaft und Politik zu einem zentralen Steuerungsmechanismus geworden. Sie zeigt, wie Aufmerksamkeitmanagement in diesen Bereichen funktioniert, unter anderem anhand einer Fallanalyse zu Jürgen W. Möllemann.

- Maßgeblich für die neuerliche Diskussion sind die Ansätze des US-Ökonomen Michael Goldhaber und des Österreicher Architekten Georg Franck. Sie haben den alten Begriff der Ökonomie der Aufmerksamkeit wieder in den aktuellen Diskurs eingebracht. Beide gehen davon aus, dass mit dem Übergang zum Informationszeitalter eine neue Gesellschaftsform einhergeht. Diese ist nach Franck gekennzeichnet durch einen mentalen Kapitalismus, eine immaterielle Ökonomie, deren zentraler Rohstoff Aufmerksamkeit sei. Prägend für die Diskussion ist die Idee, dass in einer Gesellschaft ökonomische Prozesse durch knappe Güter bestimmt sind und mit der Ausweitung der medialen Angebote Aufmerksamkeit zur entscheidenden knappen Ressource geworden sind. Diese Knappheit wiederum resultiert aus einem Überangebot an Informationen. Aufmerksamkeit ist seit Bestehen

der Menschheit eine knappe Ressource. Durch ihre neurobiologische Begrenztheit ist sie im Gegensatz zu Geld nicht vermehrbar. Quantität und Qualität von Aufmerksamkeitszuwendungen sind ein Wertmaßstab, an dem sich nicht nur Produkte und Ereignisse, sondern auch Personen messen lassen müssen. ...Neu ist die These, dass die knappe Ressource Aufmerksamkeit zum Angelpunkt einer neuen Wirtschafts- und Gesellschaftsform avanciert, in der Aufmerksamkeit als Währung gehandelt wird. In den Theorien von Goldhaber und Franck verdrängt die Anhäufung von Beachtungskapital die Anhäufung materieller Güter.

Die Annahme, dass Aufmerksamkeit Geld ablöst, wie Goldhaber prophezeit, ist umstritten, weil Aufmerksamkeit kein homogenes Gut ist, keinen universellen beliebig umlaufenden Tauschwert hat und nicht dauerhaft speicherbar ist. Aufmerksamkeit kann aber, so die gemeinsame These von Goldhaber und Franck, in Form von Bekanntheit vorübergehend angehäuft werden und auf andere Gegenstände gelenkt werden

Aufmerksamkeit an sich kann kein gleichbleibender Wert zugeordnet werden. Es macht einen Unterschied, wessen Unterschied jemanden, in welcher Art und wofür zuteil wird. Im Bereich der Medien aber, so die wiederum gemeinsame Argumentation von Goldhaber und Franck, ist Aufmerksamkeit eine homogene Währung, messbar in Auflage, Einschaltquote, pagevisits, Reichweite, Besucherzahlen oder Meinugnsbefragungen, Massenmedien übernehmen in der Ökonomie der Aufmerksamkeit eine Schlüsselrolle, haben Banken- und Börsenfunktion. Wie Finanzinstitute können Medien, weil ihnen eine Grundaufmerksamkeit gewiss ist, Beachtungs-Vorschüsse gewähren. In den Genuss dieses Vertrauens gelangen nur solche Meldungen, Personen oder Ereignisse, die sehr wahrscheinlich die Investition wieder einbringen. Wie Geld trägt Aufmerksamkeit Zinsen, in der Wissenschaft in Form des Zitats, in den Medien in Form von Bekanntheit.

Medien und Wissenschaft sieht Franck von daher auch als die Vorboten der neuen Wirtschaftsweise, die statt Geld Aufmerksamkeit austauscht.

Weil der Selbstwert an die Anerkennung anderer gebunden ist (Hegel, Honneth), suchen Individuen die Aufmerksamkeit ihrer Mitmenschen.

Oerter, Rolf (2005). Einleitung: Musikkultur und Individuum In. Spezielle Musikpsychologie. Rolf Oerter/Thomas H. Stoffer (Hrsg.). Göttingen, Hogrefe: 3-31.

Otto, Anne (2006). "Musik, die uns berührt." Psychologie heute **33**(532-535).

Pätzold, Ulrich/ Horst Röper (2006). "Fernsehproduktionsmarkt Deutschland 2003 und 2004." Media Perspektiven(1): 32-46.

Paus-Hasebrink, Ingrid (2005). Forschung mit Kindern und Jugendlichen In. Qualitative Medienforschung. Ein Handbuch. Lothar Mikos/Claudia Wegener (Hrsg.). Konstanz, UVK Verlagsgesellschaft: 222-231.

Prisching, Manfred (2005). Interpretative Muster von Zeitdiagnosen In. Gegenwärtige Zukünfte. Interpretative Beiträge zur sozialwissenschaftlichen Diagnose und Prognose. Ronald Hitzler/Michaela Pfadenhauer (Hrsg.). Wiesbaden, VS Verlag: 205-223.

Rheinberg, Falko (2006). Intrinsische Motivation und Flow-Erleben In. Motivation und Handeln. Jutta Heckhausen/Heinz Heckhausen (Hrsg.). Berlin, Springer: 331-354.



Rössel, Jörg (2005). Plurale Sozialstrukturanalyse. Eine handlungstheoretische Rekonstruktion der Grundbegriffe der Sozialstrukturanalyse. Wiesbaden, VS Verlag.

Roxburgh, Susan (2006). "'I Wish We Had More Time to Spend Together...!' The Distribution and Predictors of Perceived Family Time Pressures among Married Men and Women in the Paid Labour Force." Journal of Family Issues **27**(4): 529-553. In this article, I examine the distribution of time pressure associated with the roles of marital partner and parent using data from a telephone survey. Results of an analysis of open-ended response indicate that less than a quarter of respondents are satisfied with the time they spend with their children and spouses. Women are more likely to want to improve the quality of family time, whereas men are somewhat more likely to want more time with their spouses and children, Regression analyses indicates that social support, hours of paid labor, hours of housework, job control, and having dependent children are all associated with significant variation in family time pressures. In contrast to research on general time pressure, there are no socioeconomic differences in family time pressures, and women do not experience significantly higher family time pressures than men do.

Scheunpflug, Annette (2006). "Elterninvestment - eine Annäherung an für Erziehung relevantes Verhalten aus soziobiologischer Perspektive." Zeitschrift für Erziehungswissenschaft **Beiheft 5-06**: 117-132.

Schmid, Pia (2006). "Kinderkultur als Forschungskonstrukt. Ein Ereignis aus dem Jahr 1727." Zeitschrift für Pädagogik **52**(1): 127-148. 'Kinderkultur' ist in der Kindheitsforschung ein gebräuchlicher, aber keineswegs eindeutiger Terminus. In der Kindheitsforschung wurde bislang in zwei Perspektiven gearbeitet: eine strukturelle, die die äußeren Bedingungen des Aufwachsens im Auge hat, und eine auktoriale in der die Kinder als Akteure im Prozeß ihres eigenen Aufwachsens verstanden werden. Diese beiden Perspektiven werden in aller Regel alternativ gehandhabt. Die Potenz des Forschungskonstrukts 'Kinderkultur', so die These des Beitrags, könnte darin liegenden, beide Perspektiven in eine produktive Spannung zu bringen. Die Frage nach den strukturellen Bedingungen von Kindheit ließe sich so zusammen mit (und nicht abgetrennt von) der Frage nach Handlungsspielräumen und Praktiken kindlicher Akteure erforschen. Nach einer Skizze des Forschungsstrukturtes Kinderkultur wird das Ereignis aus dem Jahr 1727, eine Kindererweckung, dargestellt und Nach Vorbildern und Vorläufer der erweckten Kinder gefragt. Abschließend wird eine kindheitshistorische Einordnung der Kindererweckung versucht, die mit einem Plädoyer für das Forschungskonstrukt Kinderkultur verbunden wird.

Schmidt-Denter, Ulrich (2005). Soziale Beziehungen im Lebenslauf. Lehrbuch der sozialen Entwicklung. Weinheim, Beltz, PVU.

Schulz, Florian/ Hans-Peter Blossfeld (2006). "Wie verändert sich die häusliche Arbeitsteilung im Eheverlauf." Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie **58**(1): 23-49.

Schulze, Ralf/ Philip Alexander Freund/ Richard D. Roberts (2006). Vorwort In. Emotionale Intelligenz. Ein internationales Handbuch. Ralf Schulze/ Philip Alexander Freund/Richard Roberts (Hrsg.). Göttingen, Hogrefe: 5-8.

Schulze, Ralf/ Richard D. Roberts/ Moshe Zeidner/ Gerald Matthews/ Jörg-Tobias Kuhn/ Philip Alexander Freund (2006). Theorie, Messung und Anwendungsfelder emotionaler Intelligenz: Rahmenkonzepte In. Emotionale Intelligenz. Ein internationales Handbuch. Ralf Schulze/ Philip Alexander Freund/Richard Roberts (Hrsg.). Göttingen, Hogrefe: 11-35.

Schumacher, Ralph (2006). Die prinzipielle Unterbestimmtheit der Hirnforschung im Hinblick auf die Gestaltung schulischen Lernens In. Philosophie und Neurowissenschaften. Dieter Sturma (Hrsg.). Frankfurt am Main, Suhrkamp: 167-186.

Stecher, Ludwig (2005). "Informelles Lernen bei Kindern und Jugendlichen und die Reproduktion sozialer Ungleichheit." Zeitschrift für Erziehungswissenschaft **8**(3): 374-393.

Süß, Heinz-Martin/ Susanne Weis/ Kristine Seidel (2005). Soziale Kompetenzen In. Handbuch der Persönlichkeitspsychologie und Differentiellen Psychologie. Hannelore Weber/Thomas Rammsayer (Hrsg.). Göttingen, Hogrefe: 350-361.

Trehub, Sandra E. (2005). Musik in der frühen Kindheit In. Spezielle Musikpsychologie. Rolf Oerter/Thomas H. Stoffer (Hrsg.). Göttingen, Hogrefe: 33-56.

Trzcinski, Eileen/ Elke Holst (2006). Setting the Set Point. Initial Predictors of Life Satisfaction in Early Adulthood. Berlin, DIW Discussion papers 558.

In this article, we examine the patterns of association among a number of different factors that may contribute to differences in the initial baseline level of subjective well-being among young people in transition to adulthood. By examining the nature and patterns of these associations, we intend to identify potential areas where strategies may be developed - at the individual, micro, or macro level of policy - to influence the determinants of baseline level of subjective well-being that are not attributable to genetic or inherited traits.

Mit Daten des SOEP durchgeführt:

Wichtiges Teilergebnis:

S. 17: "Our results are consistent with past research on the importance of relationships, particularly high quality relationships, in predicting levels of subjective well-being for adults. Adolescents who reported a higher quality of relationship with their mothers also reported higher levels of subjective well-being than did adolescents with a lower quality of relationship with their mothers.

Vincent, John A. (2005). "Understanding generations: political economy and culture in an ageing society." The British Journal of Sociology **56**(4): 579-600.

Generations are reflexively constructed, people experiencing, reevaluating and re-creating the meaning of their time.

Rapid change in society means that people with quite close dates of birth may well have distinct sets of experience; the social distance represented by the generation gap needs to be examined and established empirically in specific contexts.

Aber: A cultural constructionist account of generations is necessary but must be integrated into a political economy context.

Vobruba, Georg (2006). "Grundlagen der Soziologie der Arbeitsflexibilität." Berliner Journal für Soziologie **16**(1): 25-35.

Volmerg, Birgit/ Sabine Mader/ Just Miels (2005). Mit Leib und Seele bei der Arbeit. Arbeitserfahrungen in Kultureinrichtungen In. Entfesselte Arbeit - neue Bindungen. Grenzen der Entgrenzung in der Medien- und Kulturindustrie. Nicole Mayer-Ahuja/Harald Wolf (Hrsg.). Berlin, edition sigma: 263-299.

Wilhelm, Hannah (2006). "Warum wir kaufen, was wir kaufen." Emotion(April): 108-113.