



MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

Wertedifferenzen zwischen alter und neuer Mittelschicht? Eine quantitative Analyse

verfasst von / submitted by

Celina Claudia Drost, B.A. B.Sc.

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of
Master of Arts (MA)

Wien, 2023 / Vienna 2023

Studienkennzahl lt. Studienblatt /
degree programme code as it appears on
the student record sheet:

UA 066 905

Studienrichtung lt. Studienblatt /
degree programme as it appears on
the student record sheet:

Masterstudium Soziologie

Betreut von / Supervisor:

Ass.-Prof.ⁱⁿ Mag.^a Dr.ⁱⁿ Caroline Berghammer

Dank

Ich bedanke mich bei Frau Professorin Caroline Berghammer für die Betreuung dieser Masterarbeit. Ich weiß ihre stetige Unterstützung, schnelle Hilfeleistungen und die ausführlichen Besprechungen zur Umsetzung dieser Arbeit sehr zu schätzen. Ihre methodische Expertise hat mich geleitet, das Forschungsvorhaben realisieren zu können. Mein Dank gilt ebenso Sara Fürnkranz für ihre Hilfe bei der Arbeit mit der Statistiksoftware.

Dankbar bin ich darüber hinaus für all die Unterstützung, die ich in meinem privaten Umfeld erhalten habe. Erst durch meine Eltern war es mir möglich, diesen Bildungsweg zu bestreiten. Darüber hinaus gaben sie mir stets Rückhalt und Zuspruch. Ebenso danke ich meinen Schwestern Marcella und Simone. Vielen Dank an Marc, der über all die unterschiedlichen Phasen dieses Studiums und darüber hinaus meine Stütze war und ist.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	1
2. Zielsetzung der Arbeit	2
2.1 Soziologische Relevanz	3
2.2 Forschungsfrage	4
3. Theorie	5
3.1 Begrifflichkeiten	5
3.1.1 Werte	5
3.1.2 Arbeitswerte	7
3.2 Historische Einbettung des Klassenbegriffs	8
3.2.1 Karl Marx – Klassenmodell	9
3.2.2 Pierre Bourdieu – Habitus und Geschmack	10
3.2.3 Soziale Milieus – SINUS Milieus	12
3.3 Andreas Reckwitz' <i>Gesellschaftsdiagnose</i>	14
3.3.1 Drei Treiber des Wandels	15
3.3.2 Spätmoderne	18
3.3.3 Drei Klassen Gesellschaft	18
3.3.4 Prekäre Klasse	22
3.3.5 Alte Mittelklasse	23
3.3.6 Neue Mittelklasse	24
3.3.7 Oberklasse	26
3.3.8 Gesellschaftlicher Bruch	26
4. Aktueller Forschungsstand	29
4.1 Empirische Überprüfbarkeit	29
4.2 Empirische Umsetzung der Klassenkonstruktion	30
4.3 Werte der alten und neuen Mittelklasse	35
5. Hypothesen	39
6. Daten und Methoden	44
6.1 Datensatz	44
6.2 Analytical sample	45
6.3 Gewichtung	46
6.4 Klassenkonstruktion	47
6.5 Faktorenanalyse	48
6.6 Darstellung der Stichprobe	52
6.6.1 Unabhängige Variable	57
6.6.2 Abhängige Variablen	58
6.6.3 Kontrollvariablen	71
6.7 Methoden zur multivariaten Auswertung	78
6.7.1 t-Test	78
6.7.2 Test of Proportions, Chi-Quadrat Test	80
6.7.3 Regressionsanalyse	81
7. Ergebnisse.....	87
7.1 Bivariate Ergebnisse	87
7.1.1 Kreuztabellen der abhängigen Variablen nach Klassenzugehörigkeit	87
7.1.2 Mittelwerte der abhängigen Variablen nach Klassenzugehörigkeit	94

7.1.3 t-Tests der abhängigen Variablen nach Klassenzugehörigkeit	99
7.1.4 Test of Proportiones und Chi-Quadrat Test des Inglehart Indexes nach Klassenzugehörigkeit.....	101
7.2 Multivariate Ergebnisse.....	102
7.2.1 Binär logistische Regression	102
7.2.2 Lineare Regressionen	106
8. Schlussfolgerungen	121
8.1 Beantwortung der Forschungsfrage	124
8.2 Limitationen	131
8.3 Ausblick.....	132
Literaturverzeichnis	133
Tabellenverzeichnis	139
Abbildungsverzeichnis	141
Anhang.....	142
Anhang A: Übersicht Split Variablen	142
Anhang B: Klassenkonstruktion nach ESeG Klassifikation – Auflistung aller Untergruppen.....	144
Anhang C: Faktorladungen Faktorenanalyse	146
Anhang D: Häufigkeitsverteilung der ungruppierten abhängigen Variablen	147
Anhang E: Kontrollvariablen Regressionsmodelle	150
Anhang F: Abstract (De/En).....	151
Abstract Deutsch.....	151
Abstract English.....	152

1. Einleitung

Seit über dreißig Jahren gibt es über Ländergrenzen hinweg eine rege Debatte über eine „Krise“ der Mittelschichten“ (Kumkar et al., 2022, S. 1). Die Krise äußert sich in zunehmenden Abstiegsängsten und einem Schrumpfen der Mittelschichten. Zurückzuführen ist das auf gesellschaftliche Veränderungsdynamiken (Sachweh & Lenz, 2018, S. 364). Andreas Reckwitz widmet sich diesem Thema intensiv in seiner aktuellen Gesellschaftsdiagnose „Das Ende der Illusionen“ (Reckwitz, 2019a). Ihm zufolge vollzieht sich seit den 1970er Jahren ein Bruch in der Mittelklasse. Als die Haupttreiber identifiziert er die Bildungsexpansion, die ökonomische Postindustrialisierung sowie einen postmateriellen Wertewandel. Dadurch angestoßen hat eine Transformation in der Mittelklasse stattgefunden. So spaltete sich die ehemals nivellierte Mittelklasse in drei neue Klassen auf. Als Erbin verbleibt die alte Mittelklasse im Kern zurück, während sich nach unten die prekäre Klasse ausgebildet hat und die neue Mittelklasse nach oben aufgestiegen ist (Reckwitz, 2019a, S. 77f., 2019a, S. 86). Die Aufteilung der Mittelklasse verläuft nicht unproblematisch. Reckwitz spricht von einem Bruch zwischen alter und neuer Mittelklasse, der die Mittelklasse vor eine Zerreißprobe stellt. Mit dem Bruch hat sich ein gesamtgesellschaftlicher Wandel vollzogen, der sich insbesondere in veränderten Werten, Leitmotiven und Idealvorstellungen äußert (Kumkar & Schimank, 2021, S. 8; Reckwitz, 2019a).

Der Fokus dieser Arbeit liegt auf der Untersuchung, ob sich die von Reckwitz postulierten Wertedifferenzen zwischen der alten und der neuen Mittelklasse auch in den empirischen Daten zeigen. Dabei geht es vorrangig um eine materielle, respektive postmaterielle Wertorientierung, Risikofreude und unterschiedliche Arbeitswerte, die in den jeweiligen Klassen vertreten werden. In dieser Arbeit wird zunächst explizit die Forschungsfrage erläutert und dabei die soziologische Relevanz aufgezeigt. Im Anschluss folgt ein kurzer Überblick über den theoretischen Kontext des Forschungsvorhabens. Hierbei werden die zentralen Begrifflichkeiten definiert. In der weiteren Ausführung folgt ein Überblick über die Entwicklung des Klassenbegriffs und -verständnisses, ausgehend von Marx, über Bourdieus Habitus Konzept hin zum Sinus Modell. Daran anknüpfend wird ausführlich Reckwitz‘ Drei Klassen Modell dargelegt. Es werden die zentralen Wandlungstreiber und deren Auswirkungen besprochen. Hierbei wird auch die Spätmoderne erläutert. Zusätzlich werden die jeweiligen Charakteristika der unterschiedlichen Klassen besprochen. Im Anschluss wird der aktuelle Forschungsstand zu Reckwitz‘ Klassenmodell und zu den Werten in den jeweiligen Klassen

wiedergegeben. In Verbindung mit der theoretischen Fundierung leiten sich aus diesen Erkenntnissen die konkreten Hypothesen für die quantitativ empirische Untersuchung der vorherrschenden Werte in den verschiedenen Klassen ab. Dadurch erfolgt der Übergang zum empirischen Part der Arbeit. Das Vorgehen der quantitativ empirischen Untersuchung wird im anschließenden methodischen Teil dargelegt. Für die Untersuchung werden die Daten des ALLBUS 2021 mit einer repräsentativen Stichprobe von 5342 Befragten verwendet (*GESIS - Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften*, 2021). In das analytical sample fließen schließlich Angaben von 870 Personen ein. Die Operationalisierung der Klassenlage erfolgt auf Basis der ESeG (European Socioeconomic Groups) Klassifikation. Zur Datenreduktion wird eine Faktorenanalyse durchgeführt. Als unabhängige Variable wird die Klassenzugehörigkeit herangezogen, die abhängigen Variablen bilden die Ausprägung des Inglehart Index, hier wird zwischen Materialist:innen und Postmaterialist:innen unterschieden, die Risikofreude, sowie die Wichtigkeit von Prestige, Selbsterfüllung und sozialer Ausrichtung im Beruf. Es folgt ein ausführlicher Part der deskriptiven uni- und bivariaten Ergebnisse. Zur Hypothesenprüfung werden zunächst t-Tests gerechnet, die Aufschluss darüber bieten, ob sich die Mittelwerte der Ausprägungen der abhängigen Variablen beider Gruppen (alte Mittelklasse, neue Mittelklasse) signifikant voneinander unterscheiden. Mit der Variable des Inglehart Indexes wird ein test of proportions, Chi-Quadrat Test und schließlich eine bivariat logistische Regression durchgeführt. Mit den übrigen vier abhängigen Variablen werden lineare Regressionen gerechnet. Als Kontrollvariablen dienen das Alter, das Geschlecht, das monatliche Nettoeinkommen, die Bildung der Befragten nach ISCED sowie die Bildung deren Eltern nach ISCED, ob die Befragten in Deutschland geboren wurden, die Selbstbeschreibung ihres Wohnortes sowie die Religiosität der Befragten. Die Ergebnisse der Regressionen werden im anschließenden Teil ausführlich dargelegt und besprochen. Es folgt eine Diskussion zur Beantwortung der Hypothesen und der Forschungsfrage. Zuletzt werden kritisch die Limitationen der vorliegenden Arbeit und weitere mögliche Forschungen besprochen.

2. Zielsetzung der Arbeit

Das Ziel dieser Arbeit besteht darin aufzuzeigen, ob sich die von Reckwitz' beschriebenen Wertedifferenzen zwischen alter und neuer Mittelklasse anhand der empirischen Daten stützen lassen. Somit muss zunächst ermittelt werden, ob sich die Werte beider Klassen voneinander unterscheiden. In einem weiteren Schritt wird überprüft, ob die theoretisch vermutete Richtung

des Zusammenhangs mit den empirischen Befunden übereinstimmt. An dieser Stelle wird zunächst die soziologische Relevanz der Thematik erläutert. Darauf aufbauen wird die Forschungsfrage formuliert und besprochen.

2.1 Soziologische Relevanz

Die kulturelle Vorherrschaft der neuen Mittelklasse bringt ihre Schattenseiten mit sich. So entwickelt sich in gewissem Sinne ein Kampf zwischen alter und neuer Mittelklasse. Denn anders als die neue Mittelklasse, konnte die alte Mittelklasse im Zuge des Wandels nicht von den Veränderungsdynamiken profitieren und emporsteigen. Sie verblieb auf dem Level der ehemals nivellierten Mittelklasse. Dies zeigt sich auch bei der kulturellen Werteverortung von Personen der alten Mittelklasse. Das Streben nach Sicherheit, Wohlgeordnetheit und Konformität sind einige der zentralen Werte dieser Klasse, in denen deren traditionalistische Ausrichtung zum Ausdruck kommt. Wie beschrieben wurde, schrumpft die Mittelklasse an sich. Es verbleibt lediglich der Rest in Form der alten Mittelklasse. Darüber hinaus nehmen Abstiegsängste in der Mittelklasse, ganz besonders in der alten Mittelklasse, zu. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die alte Mittelklasse mit dem bereits vollzogenen Abstieg der prekären Klasse konfrontiert wird. In diesem Sinne fungiert die prekäre Klasse als abschreckendes Beispiel für ein mögliches Zukunftsszenario, das auch die alte Mittelklasse ereilen könnte. Bedroht von den Sorgen des sozialen Abstiegs und angesichts der kulturellen Vorherrschaft der neuen Mittelklasse, vollzieht sich ein gesellschaftlicher Bruch. Die Mittelklasse an sich droht zu zerreißen (Burzan, 2021, S. 159; Kumkar & Schimank, 2021, S. 8; Reckwitz, 2019a, S. 90ff.).

Reckwitz thematisiert die Abstiegsängste der alten Mittelklasse auch im Hinblick auf den zunehmenden Rechtspopulismus in der Gesellschaft. Die beiden Lager der Vertreter:innen traditionalistischer Werte einerseits und liberaler Werteinstellungen andererseits, wie sie von der neuen Mittelklasse vertreten werden, scheinen sich dabei immer stärker auseinander zu bewegen. (Barth, 2021, S. 476; Dietrich & Hess, 2021, S. 12f.) Die Zerrüttung der Mittelklasse wirkt sich nicht nur auf die alte Mittelklasse negativ aus. Es kommt darüber hinaus zu einem zunehmenden Wettbewerb in den Mittelklassen. Michèle Lamont sieht Hinweise dafür, dass soziale Ungleichheiten in westlichen Gesellschaften zunehmen. Dabei kommt es zu einem starken Kontrast zwischen dem liberalen Credo der Zeit, dass Aufstieg jederzeit durch eigene Anstrengungen erreichbar sei, und der Tatsache, dass soziale Aufstiegsmobilität immer weiter abnimmt. Dies führt zu einem enormen Druck, der auf die Individuen der Mittelklassen

ausgeübt wird. Dadurch kommt es zu einer Zunahme von Erschöpfung und Überforderung in der Gesellschaft (Parzer, 2023, S. 170f.).

Die zunehmende soziale Ungleichheit wird nicht zuletzt durch Wertedifferenzen verschärft. Wie später noch ausführlicher dargelegt wird, unterscheiden sich die Klassen nicht nur entlang materieller Ressourcen. Klassendiffinition wird auch anhand der Ausstattung mit kulturellem Kapital vollzogen (Mijic & Parzer, 2016, S. 2). Wertedifferenzen und der Kampf um die kulturelle Hegemonie verschärfen den „Klassenkampf zwischen alter und neuer Mittelklasse“ (Nachtwey, 2021, S. 174). Damit behandelt die Masterarbeit ein Thema höchster soziologischer Relevanz, indem sie sich mit einer der „meistbeachteten deutschsprachigen soziologischen Zeitdiagnosen“ der Drei Klassen Gesellschaft beschäftigt (Kumkar & Schimank, 2021, S. 7). Im Fokus stehen hierbei die unterschiedlichen Werte der alten und neuen Mittelklasse. Die Befunde zu unterschiedlichen Wertevorstellungen der jeweiligen Klassen können dienlich sein, um aktuelle gesellschaftliche Problemlagen unter einem neuen Blickwinkel zu betrachten.

2.2 Forschungsfrage

Der postulierte Bruch zwischen alter und neuer Mittelklasse zeichnet sich Reckwitz zufolge mitunter in unterschiedlichen Werten beider Klassen ab. Daher lautet die zentrale Fragestellung dieser Arbeit: „Unterscheiden sich die neue und die alte Mittelklasse hinsichtlich ihrer Werthaltungen?“ Dabei werden die grundsätzliche Wertorientierung (gemessen am Inglehart Index), Risikofreude sowie extrinsische, intrinsische und soziale Arbeitswerte der beiden Klassen untersucht. Die neue Mittelklasse wird von Reckwitz als „Trägerin der globalen Hyperkultur“ angesehen. So gelten die dort vertretenen postmateriellen Werte als erstrebenswert und kulturell prägend (Reckwitz, 2019a, S. 94). Im Gegensatz zur kulturellen Hegemonie, die die neue Mittelklasse inne hat, ist die alte Mittelklasse in die „kulturelle Defensive“ geraten (Reckwitz, 2019a, S. 97). Dementsprechend gestalten sich die Wertdifferenzen hinsichtlich der damit einhergehenden Auf- und Abwertungsprozesse als problematisch. Letztlich zeichnen sich Klassenkonflikte im Kampf um kulturelle Hegemonie ab (Löw, 2019, S. 7ff.). Daher ist es wichtig zu prüfen, ob sich die postulierten unterschiedlichen Werthaltungen tatsächlich in den verschiedenen Klassen abbilden. Dadurch wird ein Beitrag zur empirischen Prüfung von Reckwitz‘ Theorie des Wertewandels im Postmaterialismus und kulturellen Kapitalismus geleistet. Die konkrete Ausführung der einzelnen Hypothesen erfolgt im Anschluss an die Darlegung des theoretischen Konzepts der Drei Klassen Gesellschaft. Hierfür werden auch Erkenntnisse bisheriger Forschung zu

Reckwitz‘ Klassenkonzeption an sich und zu den Werthaltungen in den einzelnen Klassen mit einbezogen. Darauf gestützt werden die Hypothesen zur empirischen Überprüfung der postmaterialistischen Werthaltung, der Risikofreude und der Arbeitswerte formuliert.

3. Theorie

Andreas Reckwitz liefert mit seiner Gesellschaftstheorie eine, zumindest in begrifflicher Hinsicht, Rückkehr zum Verständnis von Gesellschaftsstrukturen in Form von Klassen. Er spricht von der Drei Klassen Gesellschaft (Weischer, 2022, S. 553). Um die Konstitution dieses Klassenmodells herauszuarbeiten, werden zunächst zentrale Begrifflichkeiten definiert und die Entwicklung des Klassenverständnisses anhand zentraler Strömungen erläutert. Die Theorie der Drei Klassen Gesellschaft bezieht sich explizit nicht nur auf die deutsche Gesellschaft. Vielmehr meint Reckwitz, der Wandel der Sozialstruktur sei in den Ländern des globalen Nordens als „übergreifendes Muster“ zu beobachten (Reckwitz, 2019a, S. 71f.). Gleichwohl findet eine große Resonanz auf Reckwitz‘ Theorie überwiegend im deutschsprachigen wissenschaftlichen Diskurs statt (Barth, 2021; Burzan, 2021; Hartmann, 2021; Kumkar & Schimank, 2021; Mau, 2021; Nachtwey, 2021; Sachweh, 2021). Damit nimmt die deutschsprachige veröffentlichte Literatur einerseits zur theoretischen Erklärung Reckwitz‘ Modells, wie auch andererseits zu einer möglichen empirischen Umsetzung, eine zentrale Rolle für die Untermauerung dieser Arbeit ein. Damit begründet wird für dieses Forschungsvorhaben, explizit bei der Erläuterung und Diskussion von Reckwitz‘ Theorie und dem aktuellen Forschungsstand, vorwiegend auf deutschsprachige Literatur zurückgegriffen.

3.1 Begrifflichkeiten

Nachdem sich diese Arbeit damit befasst, ob sich einige zentrale Werte der alten Mittelklasse von denen der neuen Mittelklasse unterscheiden, ist es wichtig, klar zu definieren, was unter Werten verstanden wird. In Fokussierung auf die zentrale Forschungsfrage wird hier zunächst auf Werte im Allgemeinen und auf Arbeitswerte im Spezifischem eingegangen.

3.1.1 Werte

Werte definiert Shalom H. Schwartz als „desirable transsituational goals [...], that serve as guiding principles in the life of a person or other social entity“ (Schwartz, 1994, S. 20).

Konkreter werden Werte anhand fünf zentraler Merkmale charakterisiert, wodurch sie sich auch von Einstellungen oder Bedürfnissen unterscheiden lassen. So handelt es sich bei Werten in erster Linie um Überzeugungen, die sich zweitens auf angestrebte Zustände oder Endergebnisse beziehen. Dabei sind sie drittens nicht auf einzelne Situationen beschränkt. Als viertes Charakteristikum dienen Werte als Leitlinien, um Personen, Ereignisse oder Verhalten zu bewerten und gegebenenfalls aus einer Möglichkeit an Verhaltensoptionen auszuwählen. Schließlich formieren einzelne Werte als fünftes Merkmal ein System an Wertprioritäten, in dem die Bedeutsamkeit einzelner Werte zueinander geordnet wird. In ihrer Funktion als Leitprinzipien dienen Werte der Strukturierung dessen, was als wünschenswert oder gut angesehen wird. Sie bieten damit Orientierung bei der Auswahl dessen, welche Ziele angestrebt werden, wie geurteilt wird und welches Handeln zur Erreichung der Ziele gewählt wird. In ihrer Funktion als bewusste, leitende Ziele dienen Werte der Koordination sozialer Interaktionen. Dabei sind Werte fest in einen sozialen Kontext eingebunden. So werden sie zum einen im Zuge der Sozialisation als Gruppenwerte vermittelt und zum anderen durch individuelle Lernerfahrungen erworben. In Gesellschaften oder Gruppen werden Werte an Individuen in Form von normativen Erwartungen herangetragen und über Traditionen vermittelt (Schwartz, 1994, S. 20f.)

Wenn Generationen als „identifiable group that shares birth years, age, location and significant life events at critical development stages“ definiert werden, so verwundert es nicht, dass Werteunterschiede zwischen Generationen zustande kommen können. Diese Werteunterschiede sind auf unterschiedliche Sozialisationsprozesse zurückzuführen, wenn eine neue Generation in einem veränderten sozialen, wirtschaftlichen und technologischen Umfeld aufwächst als noch die Generation vor ihr. Ronald Inglehart hat sich mit Werteunterschieden zwischen der Generation, die vor dem zweiten Weltkrieg und der Generation, die nach dem zweiten Weltkrieg geboren wurde, befasst. Seinen Untersuchungen zufolge ist zwischen diesen Generationen ein Wertewandel zu verzeichnen, der sich in veränderten Werten der westlichen Gesellschaft insgesamt abzeichnet. Während die ältere Generation noch materialistische Werte verfolgt, wurden diese bei der jüngeren Generation von postmaterialistischen Werten abgelöst (Sharabi, 2016, S. XIII).

Schwartz‘ Wertedefinition folgend haben sich damit die zentralen Leitprinzipien verändert, anhand derer Menschen Beurteilungen vornehmen, ihre Ziele definieren und ihr Handeln ausrichten (Schwartz, 1994, S. 21). Reckwitz greift Ingleharts Konzept des Wertewandels auf und wendet es auf die Klassengesellschaft der postindustriellen Gesellschaft an. Dabei

identifiziert er den von Inglehart beschriebenen postmateriellen Wertewandel als einen der drei zentralen Treiber für die Transformation und letztlich den Bruch der Mittelklasse hin zu einer Drei Klassen Gesellschaft. Singularität wird dabei für Reckwitz zum zentralen Bestimmungsmerkmal einer postmateriellen Werteverortung. Fortan wird Zweckrationalität nicht mehr von der Logik des Allgemeinen, sondern von der Logik des Besonderen bestimmt. Entgegen ehemaliger Konformitätsziele gilt nun Einzigartigkeit als erstrebenswert. Folglich wird Kreativität und auch das Bestreben, ein authentisches, einzigartiges Leben zu führen, stärker wertgeschätzt (Reckwitz, 2018, S. 55f.). Auf eine genauere Unterscheidung zwischen materialistischen und postmaterialistischen Werten wird im späteren Verlauf der Arbeit vertieft eingegangen.

3.1.2 Arbeitswerte

Im Anschluss an die Erfassung der allgemeinen Werthaltung wird untersucht, ob sich Wertunterschiede zwischen beiden Klassen auch bei den Arbeitswerten abzeichnen. Dafür werden das Konzept der work values und die grundsätzliche Unterscheidung zwischen intrinsischen und extrinsischen Arbeitswerten vorgestellt. In ihrer Relation zu allgemeinen Werten können work values als „outcomes people desire and feel they should attain through work“ definiert werden. Demnach offenbaren sich die allgemeinen Werte von Personen im Bereich der beruflichen Arbeit als work values. Grundsätzlich kann zwischen intrinsischen und extrinsischen work values unterschieden werden. Intrinsische Arbeitswerte beziehen sich auf den intrinsischen Arbeitsprozess. Sie werden auch als „cognitive work values“ bezeichnet. Hier geht es vorrangig um immaterielle Ziele, die versucht werden durch die Arbeit zu erreichen. Die Ziele sind direkt mit dem Arbeitsprozess an sich verbunden. Beispielsweise fokussieren Personen mit intrinsischen Arbeitswerten auf das eigene Lernpotenzial, Kreativität und Selbstverwirklichung bei der Arbeit. Es handelt sich bei intrinsischen Arbeitswerten um immaterielle Belohnungen, die angestrebt werden. Die Arbeit als sinnstiftend und interessant zu empfinden, kann als eine derartige Belohnung begriffen werden. Dementgegen sind extrinsische Arbeitswerte losgelöst vom eigentlichen Arbeitsprozess. Bei ihnen handelt es sich um „instrumental work values“. Extrinsische Arbeitswerte beziehen sich damit nicht auf die Arbeit an sich, sondern auf die Ergebnisse oder mögliche Belohnungen der Arbeit. Explizit sind hier auch materiell greifbare Ergebnisse und Belohnungen gemeint. Zu den extrinsischen Arbeitswerten zählen etwa ein hohes Einkommen, Prestige, Aufstiegschancen,

Arbeitsplatzstabilität und Status (Lukeš et al., 2019, S. 159; Sharabi, 2016, S. 4; Twenge et al., 2010, S. 1121).

Neben dieser groben Unterteilung in intrinsische und extrinsische Arbeitswerte können noch zwei weitere Kategorien von Arbeitswerten unterschieden werden. Als dritte Kategorie werden soziale oder altruistische Arbeitswerte benannt. Diese Arbeitswerte werden bestimmt von dem Wunsch, anderen zu helfen oder der Gesellschaft durch den Beruf dienlich zu sein. Die vierte Kategorie umfasst Prestige- oder Status-Arbeitswerte. Während diese work values, je nach Kategorisierung, den extrinsischen Arbeitswerten zugerechnet werden, können sie auch explizit als eigenständige Arbeitsorientierung verstanden werden. Diese Arbeitswerte sind auf Macht, Einfluss und Status ausgerichtet, die versucht werden durch den Beruf zu erreichen (Sharabi, 2016, S. 5).

3.2 Historische Einbettung des Klassenbegriffs

Um kulturelle Machtverhältnisse in ihrem Zusammenhang zu sozialen Ungleichheiten zu untersuchen sind „Klassenanalysen [...] unverzichtbar für eine kritische Sozialwissenschaft“. Durch Klassenanalysen können sozioökonomische Entwicklungsdynamiken und ihre Auswirkungen auf die Sozialstruktur erfasst werden. Schließlich lassen sich auch Wandlungsprozesse durch Klassenanalyse aufdecken. Wie bereits beschrieben wurde, gehen Wandlungsprozesse häufig mit sozialen Konflikten einher. Demnach sind für die Einordnung derartiger Konflikte Klassenanalysen unabdingbar (Deppe, 1996, S. 99).

An dieser Stelle soll ein kurzer historischer Überblick über den Klassenbegriff geboten werden. Dabei wird zunächst Marx‘ Klassenmodell in seiner klaren Unterscheidung zwischen Bourgeoisie und Proletariat angeführt (Salem Press, 2014, S. 3). Ein fluideres Konzept vertritt Pierre Bourdieu. Ihm zufolge ist außer den Besitzverhältnissen der Habitus ein zentrales Bestimmungsmerkmal für die Klassenlage (Bourdieu, 1987). Angestoßen durch Ullrich Becks Theorie der Risikogesellschaft und Gerhard Schulzes Werk „Die Erlebnisgesellschaft“, in denen eine immer stärkere Individualisierung in der Gesellschaft beschrieben wird, formierte sich ein Verständnis von Gesellschaft weg von Klassen hin zu Milieus (Beck, 2016; Schulze, 1997). Umso verwunderlicher mag es erscheinen, dass Reckwitz gezielt den Klassenbegriff für seine Gesellschaftsdiagnose gewählt hat. Die Darlegung der historischen Entwicklung des Klassenkonzepts soll dazu dienen, die spezifische Konzeption Reckwitz‘ Klassentheorie zu erläutern. Anhand welcher Bestimmungsfaktoren Klassenlagen den unterschiedlichen

Konzepten zufolge formiert sind, und in welcher Art es zu Klassenkonflikten kommt, wird im Folgenden erläutert.

3.2.1 Karl Marx – Klassenmodell

Karl Marx zufolge bestimmt sich die Klassenlage von Individuen einzig durch deren Stellung im Produktionsverhältnis (Lamont & Lareau, 1988, S. 160). Dadurch kommt es zu einem antagonistischen Klassengefüge. Den Besitzenden, der Bourgeoisie, auf der einen Seite und den Arbeitenden, dem Proletariat, auf der anderen Seite (Salem Press, 2014, S. 3). Aus diesem ungleichen Gefüge an Besitzverhältnissen resultieren Machtdifferenzen zwischen Herrschenden und Beherrschten (Rehbein, 2015, S. 18). Da die Arbeitenden selbst nicht über Besitz oder Kapital verfügen, müssen sie ihre Arbeitskraft zur Verfügung stellen. Sie müssen für die Kapitalist:innen produzieren, um selbst einen Lohn zu erhalten und damit ihre Existenz zu sichern. Dabei findet eine Ausbeutung des Proletariats derart statt, dass der durch die Produktion erzielte Profit ungleich verteilt wird. Während die Besitzenden ihren Reichtum mehren, können die Arbeitenden selbst keinen Besitz erwirtschaften. Marx ging davon aus, dass eine anhaltende Ausbeutung der Arbeitenden zu Klassenkonflikten führen würde (Salem Press, 2014, S. 3). Dafür jedoch ist es notwendig, dass dem Proletariat bewusst wird, in welch unterdrückter und ausgebeuteten Lage es sich befindet. In ihrer „dominant ideology thesis“ beschreiben Marx und Engels, wie Herrschaftsverhältnisse versucht werden aufrechtzuerhalten, indem die Unterdrückungs- und Machtverhältnisse verschleiert werden. So gesehen besteht nicht nur bezüglich der materiellen Ausstattung eine Dominanz der Bourgeoisie gegenüber des Proletariats. Vielmehr äußert sich diese Dominanz auch in einer Vorherrschaft der Werte und Überzeugungen einer Gesellschaft. Im Interesse der Herrschenden sollen die Beherrschten im Unklaren über ihre Unterlegenheit bleiben. Andernfalls droht die politische Auflehnung des Proletariats gegenüber der Bourgeoisie (Lamont et al., 2015, S. 852).

Ob sich Personen ihrer Klassenlage bewusst sind, unterscheidet für Marx die „Klasse an sich“ von der „Klasse für sich“. Erstere meint dabei „jene Struktur, die sich in Klassenverhältnissen ausdrückt“, während es sich bei Zweiteren um eine selbstbewusste Klasse handelt. Damit ist eine Klasse gemeint, die sich ihrer Klassenlage bewusst ist (Eder, 2013, S. 60). Erst die ‚Klasse für sich‘ lehnt sich auf und kämpft für die eigene Herrschaft. Durch die Bewusstwerdung könnte eine Revolte und damit ein Umsturz der bestehenden Verhältnisse angestoßen werden. Marx spricht dabei vom Klassenkampf (Rehbein, 2015, S. 18). Klassenkonflikte an sich werden von Marx als „the motor of history“ angesehen, denn erst

dadurch wird „the movement from one stage of human and social development to the other“ geschaffen. Demnach sind Klassenkonflikte für eine gesellschaftliche Weiterentwicklung notwendig (Anthias, 2001, S. 370). Die Klassenkämpfe sind darauf ausgerichtet, dass die unterdrückte Gesellschaft die Macht ergreift und ihrerseits zu den Herrschenden und damit auch zu den Besitzenden avanciert. Aus Besitz oder nicht-Besitz lässt sich so Marx zufolge die Klassenlage bestimmen. In ihrer Wirkung bestimmt die Klassenlage damit auch alle übrigen relevanten Aspekte des Lebens (Rehbein, 2015, S. 18).

3.2.2 Pierre Bourdieu – Habitus und Geschmack

Während bei der Konzeption der Klassenlagen nach Marx das ökonomische Kapital determinativ ist, sieht Bourdieu noch drei weitere Kapitalsorten als bestimend für die Klassenlage an. Dies sind das soziale, das symbolische und das kulturelle Kapital (Anthias, 2001, S. 381; Bourdieu, 2009, S. 111). Unter symbolischem Kapital versteht Bourdieu die „Chance [...], soziale Anerkennung und soziales Prestige zu gewinnen und zu erhalten“. Gegenüber den übrigen drei Kapitalarten nimmt symbolisches Kapital in gewissem Sinne eine übergeordnete Rolle ein. Die Entstehung symbolischen Kapitals tritt meist in Verbindung mit Ressourcen anderer Kapitalsorten auf. Bildungszertifikate beispielsweise, die als kulturelles Kapital gelten, erfahren durch die Aufladung mit symbolischem Kapital Legitimierung. Ebenso verhält es sich bei der Anwendung auf ökonomisches Kapital. Hier wird ökonomischen Ressourcen Anerkennung verliehen, wodurch sie zum symbolischen Kapital avancieren (Fuchs-Heinritz & König, 2014, S. 135). Symbolisches Kapital kann auch als Autorität oder Prestige begriffen werden. Hierbei wirkt symbolisches Kapital im Verbund mit sozialem Kapital, wodurch es zur Legitimierung der übrigen Kapitalarten beiträgt (Bourdieu & Wacquant, 2013, S. 297). Unter sozialem Kapital sind jene Ressourcen zu verstehen, die „auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen“. Damit umfasst das Sozialkapital „die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von [...] Beziehungen gegenseitigen Kennens oder Anerkennens verbunden sind“ (Bourdieu, 2009, S. 119). Im Hinblick auf die Forschungsfrage und den Fokus dieser Arbeit auf Wertdifferenzen wird an dieser Stelle verstärkt auf das kulturelle Kapital und Geschmack als Bestimmungsfaktoren der Klassenlage eingegangen. Kulturelles Kapital kann „(1.) in verinnerlichtem, inkorporiertem Zustand, in Form von dauerhaften Dispositionen des Organismus, (2.) in objektiviertem Zustand, in Form von kulturellen Gütern [...] und (3.) in institutionalisiertem Zustand, einer Form von Objektivation [...]“ auftreten (Bourdieu, 2009, S.

113). Kulturelles Kapital stellt einerseits eine Ressource dar, bestimmt andererseits darüber hinaus jedoch auch in direkter Wirkweise die Klassenlage und dient damit auch zur Abgrenzung gegenüber anderen Klassen. Letztendlich wird dadurch kulturelles Kapital zu einem wirksamen Distinktionsmittel (DiMaggio & Fernández-Kelly, 2010, S. 14). Damit erweitert Bourdieu die klassische Sozialstrukturanalyse um eine kulturelle Dimension.

Die Klassenlage selbst drückt sich im Habitus, explizit im Geschmack, aus. Dieser unterscheidet sich zwischen den einzelnen Gruppen (Parzer, 2023, S. 164). Geschmack dient mitunter der Klassifizierung und wirkt sich auch auf jene aus, die die Klassifizierung vornehmen. So meint Bourdieu: „Die sozialen Subjekte, Klassifizierende, die sich durch ihre Klassifizierung selbst klassifizieren, unterscheiden sich voneinander durch die Unterschiede, die sie zwischen schön und hässlich, fein und vulgär machen und in denen sich ihre Position in den objektiven Klassifizierungen ausdrückt oder verrät“ (Bourdieu, 1987, S. 25). Einerseits bestimmt Geschmack gesellschaftliche Strukturen, andererseits kommt es dadurch auch zu Hierarchisierungen (Hara, 2018, S. 298). Damit dient Geschmack als Mittel der Distinktion, führt zu sozialer Abgrenzung und reproduziert letztlich soziale Ungleichheit (Parzer, 2023, S. 165). Geschmack ist somit nicht nur ein Ausdruck individueller Vorlieben, sondern ist auch gesellschaftlich bedingt. Bourdieu unterscheidet zwischen dem populären Geschmack, dem mittleren Geschmack und dem legitimen Geschmack. Ersterer wird von der unteren Klasse, wie etwa der Arbeiter:innen-Klasse vertreten, zweiterer von den Mittelklassen, dem Kleinbürgertum und letzterer von den höheren Klassen, dem Großbürgertum (Bourdieu, 1987, S. 36ff.). Für den legitimen Geschmack ist interessenloser Wohlgefallen charakteristisch. Es handelt sich um einen rein sinnlichen Kunstgenuss, ohne Zweck oder Funktion. Der Nutzen und die Auswirkungen des legitimen Geschmacks bestehen in der Abgrenzung. Dem Geschmack und dem Lebensstil des Großbürgertums eifert das Kleinbürgertum nach. Der mittlere Geschmack dieser Klasse ist geprägt von einer prätentiösen Lebensweise. Hier spielen Funktion und Substanz durchaus eine Rolle. Es wird sich an Praktikabilität orientiert. Beim populären Geschmack der unteren Klassen schließlich handelt es sich um einen Notwendigkeitsgeschmack. Der Inhalt, die Funktion und die Substanz sind hier die bestimmenden Faktoren, während die ästhetische Darstellung in den Hintergrund rückt. In der Ausformung des Geschmacks manifestiert sich die Deckungsgleichheit und Kopplung von sozialer und ästhetischer Hierarchie. Das kulturelle Kapital und der Geschmack werden damit zu relevanten Größen kultureller und sozialer Exklusionsprozesse. Es geht nicht mehr nur darum, was gefällt, sondern auch klar darum, was nicht gefällt (Bourdieu, 1987; Parzer, 2015,

2023, S. 164ff.). Es kommt zur „[ä]sthetische[n] Intoleranz“. Bourdieu meint: „Und nichts dürfte schwerer zu ertragen sein als anderer Leute ‚schlechter‘ Geschmack [...]. Die Abneigung gegenüber anderen Lebensstilen dürfte eine der stärksten Klassenschranken sein“ (Bourdieu, 1993, S. 148, zit. nach Parzer, 2015, S. 53). So findet sich in Bourdieus Konzept eine Vorstellung von Grenzziehungen und Abgrenzungen. Geschmack unterliegt einem Kampf der symbolischen Legitimation. Von den Eliten wird vorgegeben, was als ‚guter‘ Geschmack gilt. In der Nacheiferung der niedrigeren Klassen, die eben jenen Geschmack zu imitieren zu versuchen, kommt es letztlich zu „Inflations- bzw. Entwertungsprozesse[n]“. Damit bedarf es neuer Ausformungen des Geschmacks, um wiederum Abgrenzung zu vollziehen. Die Abgrenzung ist dabei kein Selbstzweck, sondern dient auch den jeweiligen Klassen zur Selbstverortung (Bourdieu, 1987; Parzer, 2015, 2023, S. 164ff.). Hierin offenbart sich, dass Geschmack zu einem umkämpften Terrain des kulturellen Kapitals wird. Die von Marx beschriebenen Klassenkämpfe finden sich auch hier wieder. Diese Kämpfe jedoch bewegen sich auf dem Gebiet des als legitim erachteten Geschmacks und Lebensstils. Bereits erkämpfte Klassenprivilegien werden mittels symbolischer Klassifizierungen reproduziert. Dominante Klassen etablieren eine legitime Kultur. Dadurch werden zum einen Privilegien monopolisiert und zum anderen wird kulturelle Distanz zu anderen Klassen geschaffen. Gleichzeitig können auch Nähe und Zugehörigkeit durch die geteilte Kultur und den gemeinsamen Geschmack entstehen. Die resultierenden Klassenlagen gehen immer mit Herrschaftsansprüchen über das einher, was als höher oder niedriger, als vornehm oder vulgär gilt. Letztlich wird die gesellschaftliche Position an sich maßgeblich von kulturellen Praktiken, dem Habitus und kulturellen Dispositionen bestimmt (Lamont et al., 2015, S. 852).

3.2.3 Soziale Milieus – SINUS Milieus

Seit den 1980er Jahren rückt die „Pluralisierung von Lebensstilen“ stärker in den sozialwissenschaftlichen Fokus. Diese Pluralisierung und Expansion der Wahl- und Handlungsmöglichkeiten behandelt Gerhard Schulze in seinem Werk „Die Erlebnisgesellschaft“ (Schulze, 1997). Darin formuliert er, dass „eine tiefgreifende Transformation sozialer Beziehungen im Alltagsleben“ stattgefunden hat. Vornehmlich bezieht er sich dabei auf eine zunehmende Individualisierung und Innenorientierung (Schulze, 1997, S. 87). Mit der Orientierung ist der Dualismus der Lebensstilausrichtung und der „Ziele des Handelns“ zwischen Innen- und Außenorientierung adressiert. Innenorientierung meint dabei Erlebnisorientierung, während Außenorientierung Statusorientierung bedeutet. Die zwei Pole

der Lebensführung werden anschaulich als das „Projekt des *schönen* Lebens“ im Fall der Innenorientierung, beziehungsweise bei der Außenorientierung als „Projekt des *erfolgreichen* Lebens“ bezeichnet (Delhey & Schneickert, 2022, S. 116, 2022, S. 123).

Gleichfalls befasst sich Ullrich Beck in seinen Arbeiten mit der zunehmenden Individualisierung in der Nachkriegsgesellschaft. Wie auch Schulze beschreibt er, dass sich die Wahlmöglichkeiten für Individuen derart pluralisiert haben, dass sie einerseits in ihren alltäglichen Praktiken jedoch auch andererseits in ihren Einstellungen und Lebensformen ihrem Individualitätsbestreben nachgehen und der Individualität Ausdruck verleihen. So argumentiert Beck, dass es angesichts dieser Entwicklung nicht mehr sinnvoll sei zu versuchen, die Pluralität der Lebensformen auf einzelne Klassen zu beschränken (Bogner, 2018, S. 89f.; Rehbein, 2015, S. 22). Beck vertritt die These „eines Bedeutungsverlustes objektiver Ungleichheiten für die Herausbildung kollektiver (Klassen- oder Schicht-) Identitäten“ (Berger, 2006, S. 74). In seinem Werk „Risikogesellschaft“ beschreibt Beck, dass im modernen Zeitalter nicht mehr die Besitzverhältnisse, wie noch bei Marx, die Position der Individuen im gesellschaftlichen Gefüge bestimmen. Er spricht von einer Auflösung der Klassen- und Schichtstruktur (Beck, 2016). Anstelle materieller Ungleichheiten sieht Beck vielmehr „die Betroffenheit bzw. Nicht-Betroffenheit von Risiken“ als Unterscheidungskriterium für die Verortung von Individuen im sozialen Raum an. Dies ist damit begründet, dass ehemalige Klassenkonflikte und die Klassenstruktur an sich angesichts „industriell produzierter Großrisiken“ von geringerer Bedeutung seien. Darüber hinaus hätten sich auch „ständisch geprägte Sozialmilieus“ durch die zunehmende Individualisierung aufgelöst (Joas & Knöbl, 2004, S. 640f.).

Der Erforschung und Bestimmung von Milieus widmen sich unterschiedliche Milieu- und Lebensstilansätze. Eine klare Abkehr vom Klassenmodell ist nicht zuletzt daran zu erkennen, dass die ökonomische Ressourcenausstattung immer stärker in den Hintergrund der Analysen rückt (Berger, 2006, S. 73f.). Als Alternative zur klassischen Ungleichheitsforschung konzentriert sich die Milieuforschung stärker auf unterschiedliche Lebensformen, Werthaltungen und Alltagspraktiken (Reckwitz, 2019a, S. 66f.). Prominenz erlangten im Zuge der Milieuforschung die SINUS Milieus, die vom SINUS Institut konstruiert wurden. Die Entwicklung der SINUS Milieus geht auf empirische Untersuchungen zurück. In den Milieus sollen Menschen in „Gruppen Gleichgesinnter“ zusammengefasst werden (Mau, 2021, S. 168). Die Verortung erfolgt in einem „zweidimensionalen Sozialraum“. Die bestimmenden Lagemaße zur Verortung sind die soziale Lage und die kulturelle Verortung der Individuen.

Die erste Dimension, die vertikale, wird auch „„passive Dimension““ genannt, während es sich bei Zweiteren, der horizontalen, um eine „„aktive Dimension““ handelt (Weischer, 2022, S. 532). In den jeweiligen Gruppen werden damit Menschen mit ähnlichen Lebensweisen und Einstellungen zusammengefasst. Anders als bei der Klassenkonstruktion anhand ökonomischer Ressourcen, nehmen die Wertorientierung und Alltagseinstellungen entscheidenden Einfluss auf die Verortung von Individuen im sozialen Raum (Barth, 2021, S. 470f.).

Reckwitz greift das Konzept der SINUS Milieus für seine Klassenkonstruktion auf. Insgesamt aggregiert er die zehn verschiedenen Milieus zu drei Großgruppen, den drei Klassen (Mau, 2021, S. 168). Welche Milieus welcher Klasse zugeordnet werden, wird im späteren Verlauf dieser Arbeit ausführlicher besprochen. Im Rückbezug auf soziale Milieus wird deutlich, dass sich Reckwitz‘ Klassenmodell von dem klassischen Klassenbegriff derart unterscheidet, dass zunehmend die kulturelle Verortung Einfluss auf die Klassenlage nimmt. Angelehnt an Bourdieu nutzt Reckwitz sowohl ökonomische wie auch kulturelle Ressourcen zur Bestimmung der Klassenlage (Weischer, 2022, S. 553).

3.3 Andreas Reckwitz‘ Gesellschaftsdiagnose

Mit seinem Werk „Das Ende der Illusionen“ liefert Reckwitz eine aktuelle Gesellschaftsdiagnose (Reckwitz, 2019a). Reckwitz befasst sich mit der Gesellschaft der Spätmoderne und damit, wie sich Gesellschaft gewandelt hat. Dabei nimmt er eine sowohl Ungleichheitstheoretische als auch kulturtheoretische Perspektive ein (Kumkar & Schimank, 2021, S. 10). Er verbindet phänomenologische Ansätze mit strukturalistischen Theorien und klassifiziert die heutige Zeit als Postindustrialismus derart, dass sich ein Wertewandel hin zu postmateriellen Werten vollzogen hat. Dieser Wertewandel äußert sich insbesondere in dem Wandel von der alten hin zur neuen Mittelklasse. So werden in der neuen Mittelklasse postmaterielle Werte vertreten. Insgesamt spricht Reckwitz vom Poststrukturalismus und kulturellem Kapitalismus (Kumkar & Schimank, 2021; Mau, 2021). Im Folgenden wird Reckwitz‘ Theorie der Drei Klassen Gesellschaft ausführlicher besprochen. Zunächst werden die drei von ihm benannten Treiber des Wandels hin zur spätmodernen Gesellschaft genannt. Daran fügt sich ein Blick auf das Zeitalter der Spätmoderne an. Zentral für diese Arbeit ist das von Reckwitz skizzierte aktuelle Gesellschaftsbild einer Drei Klassen Gesellschaft. So werden die prekäre Klasse, die alte und neue Mittelklasse sowie auch die Oberklasse, als Erweiterung des Klassenmodells, besprochen. Im Fokus dieser Arbeit stehen die Charakteristika der alten

und neuen Mittelklasse. Insbesondere der von Reckwitz postulierte Bruch zwischen diesen beiden Klassen wird zum zentralen Gegenstand der weiteren Auseinandersetzung.

3.3.1 Drei Treiber des Wandels

Als die drei Treiber, die den Wandel von der ehemals nivellierten Mittelstandsgesellschaft hin zur Drei Klassen Gesellschaft seit den 1970er Jahren bedingen, benennt Reckwitz die Bildungsexpansion, die Postindustrialisierung sowie den Wertewandel. Die Veränderung vollzog sich in einem langfristigen Prozess, der auf den verschiedenen Ebenen der Sozial-, Wirtschafts- und der Kulturgeschichte stattfand (Reckwitz, 2019a, S. 77). Im Folgenden werden die drei Faktoren erläutert und deren Wirkung auf den gesellschaftlichen Wandel besprochen.

Bildungsexpansion

Der Faktor der Bildungsexpansion ist im Bereich der Sozialgeschichte zu verorten. Seit den 1970er Jahren stieg die Akademisierung in den Ländern des globalen Nordens stetig an. Während in Deutschland im Jahr 1960 die Quote der Studienanfänger:innen pro Jahrgang bei 6% lag, stieg die Quote bis zum Jahr 2012 auf 51% an (Reckwitz, 2019a, S. 80f.). Auch bei den Quoten an Hochschulabsolvent:innen ist ein Zuwachs über die letzten Generationen hinweg zu erkennen. Wie aus den Daten des Mikrozensus 2017 hervorgeht, verfügen 19% der 60-64-Jährigen über einen Hochschulabschluss, während der Wert bei den 30-34-jährigen Frauen mit 40,6% und den 30-34-jährigen Männern mit 38,1% deutlich höher liegt. In Frankreich beispielsweise liegt der Anteil der 30-34-jährigen Frauen mit Hochschulabschluss bei 52,7% und bei den männlichen Personen dieser Altersgruppe bei 45,1%. Die niedrigsten Werten in den Ländern der europäischen Union weist in diesem Kontext Rumänien auf (23,0% der 30-34-jährigen Frauen, 23,0% der 30-34-jährigen Männer). Damit liegt die Akademisierungsquote deutlich über den Werten früherer Generationen. Der EU-Durchschnitt liegt bei dieser Altersgruppe bei 48,2% (Frauen), beziehungsweise 37,3% (Männer) (*EU-Bildung - Statistisches Bundesamt, 2023; Pressemitteilung Nr. 332, 2018*). Diese Zunahme des Akademisierungsgrades in den Gesellschaften hat in erheblichem Maße zur Ausformung der spätmodernen Sozialstruktur beigetragen (Reckwitz, 2019a, S. 80).

Die Bildungsexpansion trug derart zum gesellschaftlichen Wandel bei, dass sich die neue Mittelklasse aus der „in sich integrierte[n] „Mittelklasse““ emporhoben. Die prekäre Klasse jedoch konnte von den Mechanismen der Bildungsexpansion nicht profitieren und fiel nach unten ab. Die verrichtete Arbeit der prekären Klasse ist davon bedroht, als „überflüssig“

klassifiziert zu werden und damit noch weiter abzusinken. Damit ist die prekäre Klasse als Verliererin der Bildungsexpansion anzusehen. Die neue Mittelklasse hingegen geht klar als Gewinnerin hervor. Angehörige dieser Klasse verfügen über hohe akademische Bildung und verrichten Wissensarbeit, die als bedeutsam und zukunftsfähig gilt. Als Restgröße verbleibt die alte Mittelklasse auf ähnlichem Niveau wie zuvor in der nivellierten Mittelklasse. Gesellschaftlich wird die von ihr verrichtete Arbeit zwar noch als relevant eingestuft, jedoch sieht sie sich mit einem ständigen Abstiegsrisiko konfrontiert (Kumkar & Schimank, 2021, S. 10f.).

Postindustrialisierung

Die Postindustrialisierung ist primär im wirtschaftlichen Kontext zu verorten und führte hier zu einem Umbruch in Form eines „Strukturwandel der Erwerbsarbeit“. Industrieökonomien waren bestimmt durch zumeist körperliche Arbeiten im Industrie- und Agrarsektor. Diese Arbeiten ermöglichten und sicherten einst den Wohlstand der Mittelklasse. Derartige Arbeitsplätze jedoch werden immer weniger gebraucht. So schrumpft der Industriesektor und in einzelnen Regionen kommt es zur „Entindustrialisierung“ (Reckwitz, 2019a, S. 78). Die postindustrielle Wirtschaft ist von drei Eigenschaften geprägt. Zum einen gewinnt der Dienstleistungssektor immer stärker an Bedeutung, während körperliche Arbeiten des industriellen Bereichs an Bedeutung verlieren. Der tertiäre Sektor insgesamt expandiert. Von dessen Expansion profitieren Frauen, was sich in einem Anstieg der Frauenerwerbstätigkeit äußert. Darin ist die zweite Eigenschaft der Erwerbsarbeit, eine weiblichere Erwerbsarbeit, zu sehen. Als dritte Eigenschaft ist ein „Sockel von Arbeitslosen und Unterbeschäftigen“ zu konstatieren, der sich in dem Maße erst seit den 1980er Jahren entwickelt hat (Reckwitz, 2019a, S. 79). Darin offenbart sich, dass es sich auch im Bereich der Postindustrialisierung keineswegs um rein aufwärtsgerichtete Prozesse handelt. So sehr die neue Mittelklasse von den Mechanismen profitiert, so sehr fällt die prekäre Klasse und teilweise auch die alte Mittelklasse dahinter ab. Die postindustrielle Ökonomie ist äußerst heterogen und expandiert gerade im Bereich der Dienstleistungsarbeit in zwei Richtungen. Während es eine Gruppe der Hochqualifizierten gibt, die Wissensarbeit verrichten, stehen dem gegenüber einfache Dienstleistungen. Es kann unterschieden werden zwischen der „*professional class*“, die Wissensberufe ausübt, und der „*service class*“. Maarten Goos und Alan Manning sprechen hier von „*lovely jobs*“ und „*lousy jobs*“. Tätigkeiten der professional class sind innovativ, intellektuell, kreativ und kommunikativ angelegt. Diese Berufe sind zumeist Akademiker:innen

vorbehalten. In der service class hingegen ist Arbeit von Routinetätigkeiten oder körperlichen Tätigkeiten bestimmt. Hierfür wird häufig keine besondere Qualifizierung gefordert. Somit handelt es sich beim Postindustrialismus um einen polarisierten Postindustrialismus, der Gewinner:innen und Verlierer:innen hervorgebracht hat (Kumkar & Schimank, 2021, S. 10ff.; Reckwitz, 2019a, S. 77ff.; Sachweh, 2021, S. 181).

Wertewandel

Abraham Maslow entwickelte das Konzept der Bedürfnispyramide. Er identifizierte fünf basale menschliche Bedürfnisse, die er hierarchisch anordnet. Maslow geht davon aus, dass Menschen danach streben, zuerst die Bedürfnisse auf den jeweils unteren Ebenen zu erfüllen, bis sie sich den nächsthöheren Bedürfnissen zuwenden können. Auf der untersten Stufe stehen physiologische Bedürfnisse, auf der obersten Stufe das Bedürfnis nach Selbstverwirklichung. Folgt man Maslows Konzept, so widmen sich Individuen erst ihrem Bedürfnis nach Selbstverwirklichung, sobald alle darunter liegenden Bedürfnisse, wie das nach Sicherheit, Zugehörigkeit und Wertschätzung, erfüllt sind. (Taormina & Gao, 2013, S. 155)

Ronald Inglehart beschreibt einen Wertewandel in der Gesellschaft, weg von dem Bedürfnis materieller Sicherheit hin zum Streben nach Lebensqualität und Selbstverwirklichung. Ähnlich wie Maslow argumentiert Inglehart, dass sich Menschen zunächst der Erfüllung ihrer unmittelbarsten und drängendsten Bedürfnisse widmen, bevor sie ihrem „desire for beauty“ nachgehen. Die westliche Bevölkerung der 1970er Jahre unterscheidet sich von den Kriegsgenerationen vor ihr derart, dass sie unter einem Zustand wirtschaftlicher Sicherheit aufgewachsen ist. Dadurch werden physische und ökonomische Sicherheit nicht mehr als drängende Themen der Zeit angesehen, da sie zumeist gegeben sind. Die Grundbedürfnisse werden demnach geringer priorisiert als in früheren Generationen. Mit diesem wirtschaftlichen Wandel und dem allgemeinen Wohlstand geht ein Wertewandel einher. So lösen die Werte der jüngeren Generation allmählich die der älteren Generation ab und werden zu der bestimmenden Werthaltung der Gesellschaft (Inglehart, 1977, S. 3, 1990, S. 3).

Analog zu den Bedürfnissen werden postmaterialistische Werte, wie Inglehart sie bezeichnet, wichtiger als materialistische. Zu den materialistischen Werten gehören das Bedürfnis und Streben nach sozialer Ordnung und Sicherheit. Es wird davon ausgegangen, dass dieses Bedürfnis aus einem Gefühl der Unsicherheit erwächst. Damit wird auch im ökonomischen und politischen Kontext das Anliegen verfolgt, Sicherheit und Ordnung herzustellen. Postmaterialistische Werte hingegen fokussieren auf individuelle Entfaltung,

Gleichberechtigung, Freiheit und Bürgerbeteiligung. Materialistische und postmaterialistische Werte sind Schwartz' Wertekonzeption zufolge diametrale Wertetypenpaare (Inglehart & Abramson, 1999, S. 665; Schwartz, 1994, S. 37).

3.3.2 Spätmoderne

Die Spätmoderne ist in ihrer Ausformung als Abgrenzung zur industriellen Moderne zu sehen. Während die industrielle Moderne seit den frühen 1900er Jahren, insbesondere jedoch im Zeitraum der 1950er bis in die 1970er bestand hatte, kam es ab diesem Zeitpunkt zu einem „tiefgreifenden gesellschaftlichen Strukturwandel“ hin zur Spätmoderne. Die industrielle Moderne war geprägt von einem Credo der Gleichheit. Diese Gleichheit bezog sich zum einen auf die Lebensstandards, die sich in der Wohlstandsgesellschaft der Nachkriegsjahrzehnte ausbildeten. Zum anderen nahm der Anspruch einer „Gesellschaft der Gleichen“, wie Pierre Rosanvallon sie bezeichnet, auch auf kultureller und normativer Ebene Einfluss. So herrschte ein hoher „kultureller Konformismus“. Es galt das Prinzip des Allgemeinen (Bogner, 2018, S. 15f.; *Interview with Andreas Reckwitz*, o. J., S. 290; Reckwitz, 2019a, S. 17).

Dementgegen ist die Spätmoderne eine „Gesellschaft des radikalisierten Individualismus“. So wurde die Logik des Allgemeinen der industriellen Moderne von der Logik des Besonderen in der Spätmoderne abgelöst. Als die wesentlichen Strukturmerkmale der Spätmoderne benennt Reckwitz die „Globalisierung[...], Demokratisierung, Expansion der Märkte, Liberalisierung und Vernetzung“. Die Orientierung an dem Besonderen, dem Individuellen und dem Partikularen verleiht Reckwitz mit seinem Verständnis der „Gesellschaft der Singularitäten“ Nachdruck. Dabei darf Singularität nicht mit Individualität gleichgesetzt werden. Singularität meint die „sozialen Prozesse, in denen Besonderheiten und Einzigartigkeiten, in denen Nichtaustauschbarkeit, Unvergleichlichkeit und Superlative erwartet, fabriziert, positiv bewertet und erlebt werden“. Damit unterliegen auch Praktiken oder soziale Prozesse der Orientierung an dem Besonderen. Hier ist der Unterschied zur Individualisierung zu erkennen, die sich nur auf menschliche Individuen beschränkt (Mau, 2021, S. 165; Reckwitz, 2018, S. 47, 2019b, S. 15, 2019a, S. 18f.).

3.3.3 Drei Klassen Gesellschaft

Reckwitz versteht den Begriff der Klasse als „kulturelle Muster gemeinsamer Lebensführung als auch vergleichbare und gemeinsame soziale Positionen [...], die mit vergleichbaren relevanten Ressourcen (Kapital) sowie mit bestimmten Formen der Arbeit verbunden sind“.

Klassen begreift Reckwitz somit als „kulturelle, ökonomische und politische Gebilde zugleich“. Damit verweist er auf die drei Dimensionen von Klasse. Die erste Dimension, die der Kultur, macht aus der Klasse eine Lebensform. Die zweite Dimension der Ressourcenausstattung bedingt die „Klassenrealität“. In der dritten Dimension der Politik werden „Fragen von Macht, Herrschaft und Hegemonie verhandelt“. Die Angehörigen einer Klasse zeichnen sich dadurch aus, dass sie eine „gemeinsame Lebensführung samt den entsprechenden Lebensmaximen, Alltagsvorstellungen und Praktiken“ eint (Reckwitz, 2019a, S. 67ff.). Den Rückgriff auf den Klassenbegriff begründet Reckwitz damit, dass nach wie vor Klassenkonflikte ausgetragen werden. Dabei handelt es sich einerseits um ökonomische Konflikte, andererseits jedoch auch, und das mag der gewichtigere Aspekt sein, um „Konflikte *um* Hegemonie, um Aufwertung und Abwertung“. Reckwitz bespricht diese Kämpfe um Hegemonie insbesondere in Hinblick auf unterschiedliche kulturelle Lebensstile. Mit deren Hierarchisierung geht für Reckwitz unweigerlich auch eine Unterscheidung hinsichtlich des Prestiges, der „Lebensgefühle“ und „Lebenschancen“ sowie der „kulturellen Lebensformen“ einher (Reckwitz, 2019a, S. 67; Weischer, 2022, S. 555f.).

Anders als viele zeitgenössische Sozialwissenschaftler:innen spricht Reckwitz nicht von einer Krise der Mittelschichten, da es ihm zufolge „*die* Mittelschicht gar nicht mehr gibt“ (Kumkar et al., 2022, S. 1; Reckwitz, 2019a, S. 89). Seit den 1970er Jahren entwickelte sich aus der nivellierten Mittelstandsgesellschaft stattdessen sukzessive eine „dreigliedrige Sozialstruktur“. Während die alte Mittelklasse als „Erbin der nivellierten Mittelstandsgesellschaft“ in der Mitte verbleibt, gibt es gleichzeitig Auf- und Abwärts-Dynamiken. Die Wandlungsprozesse der Bildungsexpansion und der Postindustrialisierung wirken negativ auf die prekäre Klasse und die alte Mittelklasse. Die neue Mittelklasse jedoch konnte von diesen Mechanismen profitieren. Reckwitz bezeichnet diesen Prozess als „spätmodernen Paternoster“ (Reckwitz, 2019a, S. 86ff.).

Gleichwohl Reckwitz für sein Drei Klassen Modell bekannt ist und es auch allgemeinhin so rezitiert wird, handelt es sich dabei genau genommen um ein Vier Klassen Modell. So ist auch die Rede von einem „Drei-(plus-eins)“ Klassenmodell (Burzan, 2021, S. 157). Reckwitz erweiterte das Drei Klassen Modell um die vierte Klasse, die Oberklasse. Somit unterteilt er die Klassenlagen hierarchisch in die prekäre Klasse, die alte Mittelklasse, die neue Mittelklasse und zuletzt in die Elite oder Oberklasse. Mit der Elite, die er eindrücklich als Klasse beschreibt, in der „Distanz qua Vermögen“ erfolgt, befasst sich Reckwitz in seinen Werken kaum. Zentral

ist für ihn der Bruch zwischen alter und neuer Mittelklasse (Reckwitz, 2019a, S. 85ff., 2019a, S. 94, 2019a, S. 107). Die Drei Klassen Gesellschaft stellt damit eine Klassengesellschaft der Spätmoderne dar, die neue Problemlagen beinhaltet. Insbesondere die alte und die neue Mittelklasse stehen sich nun konkurrierend gegenüber. Damit gestaltet sich der gesellschaftliche Wandel als problematisch (Reckwitz, 2019a; Reckwitz & Rosa, 2021). Im Bruch zwischen der alten und der neuen Mittelklasse äußert sich der gesamtgesellschaftliche Bruch, der droht „die Gesellschaft zu zerreißen“ (Kumkar & Schimank, 2021, S. 8).

Wie bereits beschrieben wurde, unterscheidet Marx zwischen der ‚Klasse an sich‘ und der ‚Klasse für sich‘. Gleichwohl sich die Klassenlage selbst ihm zufolge nur anhand ökonomischer Indizien formiert, unterscheidet er demnach zusätzlich Klassen anhand des Klassenbewusstseins (Eder, 2013, S. 60). Diesen Aspekt gibt es in Reckwitz‘ Konzeption der Klassenlage nicht. Die Klassenlage ergibt sich bei Reckwitz aus der Wandlung des Kapitalismus in einen „kognitiv-kulturellen Kapitalismus“. Aus dieser Formwandlung resultieren der Aufstieg der neuen Mittelklasse und der Abstieg der alten Mittelklasse. Diese Auf- oder Abwertungsprozesse beziehen sich in erster Linie auf die kulturelle Dimension. Damit lässt sich auch verstehen, weshalb die Angehörigen der jeweiligen Klassen unterschiedliche Werte repräsentieren. Die kulturelle Dimension und Wertevorortung sind in Reckwitz‘ Konzeption und bei seiner Verortung der Individuen im kulturell-kognitiven Kapitalismus so bestimmend, dass sich daraus die unterschiedlichen Klassenlagen formieren (Reckwitz, 2019a, 2021, S. 33).

Kohorteneffekte

Es drängt sich die Vermutung auf, ob der beschriebene Wertewandel nicht auch auf Kohorteneffekte zurückzuführen ist. Kohorten sind definiert als eine Bevölkerungsgruppe, die ein „zeitlich gemeinsames, längerfristig prägendes Startereignis“ eint. Beim Kohortenkonzept wird davon ausgegangen, dass die Mitglieder einer Kohorte gemeinsamen sozialökonomischen und kulturellen Bedingungen ausgesetzt sind. Diese Bedingungen wiederum können sich prägend auf die Mitglieder der jeweiligen Kohorte auswirken. Systematische Unterschiede zwischen Kohorten verweisen demnach auf Kohorteneffekte (Diekmann, 2007, S. 318ff.).

Reckwitz adressiert in besonderer Weise die Alterskohorte der Personen, die „von den 1970er Jahren bis heute das Erwachsenenalter erreicht haben“ (Reckwitz, 2019a, S. 84). Der gemeinsame Startzeitpunkt dieser Kohorte ist damit auf die 1970er Jahre gelegt. Die Kohorte eint die Bestimmung des Lebensverlaufs durch die Bildungsexpansion, die

Postindustrialisierung und den Wertewandel (Reckwitz, 2019a, S. 77). Jedoch wirkten diese Faktoren unterschiedlich auf die Mitglieder der Kohorte. Dies zeigt sich etwa bei der Bildungsexpansion. Während die neue Mittelklasse davon profitiert, gehören Personen der prekären Klasse zu „Bildungsverlierer[:innen]“ (Reckwitz, 2019a, S. 87).

Für eine explizite Untersuchung auf Kohorteneffekte bedarf es Kohortendaten, die über Panel- oder Querschnittsdesigns erhoben werden können. Angesichts der allgemeinen Bevölkerungsumfrage wäre ein Ex-post-Kohortendesign und eine Untersuchung dessen denkbar (Diekmann, 2007, S. 319). Das hier vorliegende Forschungsvorhaben jedoch widmet sich explizit der Untersuchung aktuell vorliegender Werte und behandelt damit nicht den Zeitverlauf oder die Entwicklung der jeweiligen Ausprägungen.

Bestimmungsfaktoren der Klassenlage

Die zentralen Bestimmungsfaktoren der Klassenlage sind das ökonomische und das kulturelle Kapital, sowie das jeweilige Kapitalvolumen (Weischer, 2022, S. 553). Dadurch lässt sich die Hierarchisierung der Klassen in einem zweidimensionalen Modell abtragen, wie es Abbildung 1 zu entnehmen ist.

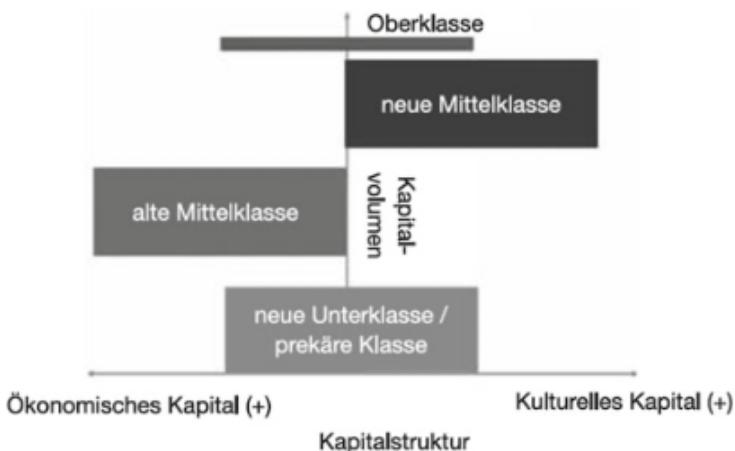


Abbildung 1: Die Drei-Klassen Struktur der Spätmodernen Gesellschaft, Quelle: Reckwitz (2019a, S. 86)

Die grundsätzliche Position der Klasse wird auf der horizontalen Ebene anhand des jeweiligen ökonomischen oder kulturellen Kapitals bestimmt. Die Hierarchisierung der Klassen erfolgt auf der vertikalen Ebene anhand des Kapitalvolumens (Reckwitz, 2019a, S. 86). Reckwitz vertritt die These einer „Drei-Drittels-Gesellschaft“ (Reckwitz, 2019a, S. 125). Damit ist gemeint, dass die drei Klassen prekäre Klasse, alte Mittelklasse und neue Mittelklasse „jeweils ein Drittel der

Gesamtbevölkerung in sich versammeln“ (Kumkar & Schimank, 2021, S. 13). Dies lässt sich auch in der Abbildung erkennen. Hier wird zudem das „Drei-(plus-eins)“ Klassenmodell ersichtlich (Burzan, 2021, S. 157). So schwebt die Oberklasse als kleine Gruppe über den anderen Klassen.

3.3.4 Prekäre Klasse

Die prekäre Klasse, oder auch neue Unterklasse, ist als die Verliererin der Wandlungstreiber anzusehen. Sie konnte weder von der Bildungsexpansion noch von dem ökonomischen Wandel profitieren (Weischer, 2022, S. 554). Bei der prekären Klasse handelt es sich um eine heterogene Klasse. Sie setzt sich zum einen aus dem „neuen Dienstleistungsproletariat“, der service class, und zum anderen aus der ehemaligen Arbeiter:innen-Klasse der industriellen Moderne zusammen (Konietzka & Martynovych, 2022). In der nivellierten Mittelstandsgesellschaft war die primär körperliche Arbeit der Arbeiter:innen-Klasse angesehen und es bestand ein positives Klassenbewusstsein. Zudem war die Klasse angesichts gewerkschaftlicher und sozialdemokratischer Bewegungen sozial abgesichert. Durch den Wandel hin zur spätmodernen Gesellschaft wird die körperliche Arbeit weniger wertgeschätzt. Dies schlägt sich in einem geringen Einkommen nieder. Auch in sozialer und kultureller Hinsicht hat die Klasse an Status verloren. So ist das Leben von Personen dieser Klasse geprägt von einem Gefühl des abgehängt seins. Als Schlagwörter zur Verortung dieser Klasse nennt Reckwitz „Sichdurchbeißen und Deklassierung“. Durchbeißen spiegelt sich in der Ansicht, dass das „Leben ein ‚Kampf‘“ sei, wider. Deklassiert wird die prekäre Klasse in sozialer und kultureller Hinsicht. Die Betroffenen entwickeln verschiedene Strategien im Umgang mit ihrer sozialen Positionierung. So gibt es jene, die versuchen, „den singulären Aufstieg qua Talent“ zu schaffen. Andere hingegen ziehen sich in kleine, lokale Gemeinschaften zurück, wodurch sich Parallelgesellschaften bilden können. Teilweise wird auch der Weg der eigenen sozialen Isolation gewählt. Die prekäre Lage der Klasse kann auch zur „Repolitisierung“ führen. Die Lebenswelt der prekären Klasse ist dabei von einer linksliberalen Politik, wie sie von der neuen Mittelklasse verfolgt wird, zu weit entfernt, als dass sie sich damit identifizieren könnte. Statt dessen wendet sie sich eher den politischen Rändern, wie etwa der populistischen Rechten oder der neosozialistischen Linken zu (Reckwitz, 2019a, S. 102ff.; Weischer, 2022, S. 554).

Hinsichtlich der SINUS Milieus fasst Reckwitz das prekäre Milieu sowie Teile der Hedonist:innen und Teile der Traditionellen als neue Unterklasse, respektive prekäre Klasse, zusammen. Kongruent zu seinem Klassenmodell sind alle drei Gruppen hinsichtlich der

sozialen Lage bei der Verortung der SINUS Milieus im untersten Bereich angesiedelt. Bei der Grundorientierung ist mit den traditionellen über die modernen und individualistischen Orientierungen des prekären Milieus bis hin zur Neuorientierung des hedonistischen Milieus das gesamte Spektrum der Orientierungen vertreten (Reckwitz, 2019a, S. 125).

3.3.5 Alte Mittelklasse

Wie bereits beschrieben wurde, ist die alte Mittelklasse die direkte Erbin der ehemals dominierenden nivellierten Mittelklasse. Während diese in Zeiten der industriellen Moderne das kulturelle Leitideal der Logik des Allgemeinen und „Maß und Mitte“ verkörperte, wird sie heute nur noch als „Mittelmaß“ angesehen. Die Klasse an sich hat sich nicht verändert, die anderen Teile der früheren allumfassenden Mittelschicht jedoch schon. Insbesondere durch den Aufstieg der neuen Mittelklasse wirkt daher die alte Mittelklasse abgehängt (Reckwitz, 2019a, S. 97).

Sozialstrukturell ist die alte Mittelklasse ebenfalls eher ‚mittelmäßig‘ aufgestellt. Personen dieser Klasse verfügen über mittlere Bildung und befinden sich in „mittleren beruflichen Positionen“. Zu den typischen Berufsbildern zählen Beamten:innen, Facharbeiter:innen, Dienstleistende und Angestellte. Während die meisten Angehörigen der alten Mittelklasse keine Hochschule besuchen oder besucht haben, verfügen viele über eine Berufsausbildung. Arbeit wird vornehmlich als Notwendigkeit begriffen. Kreativität und Selbstverwirklichung spielen dabei keine Rolle. Auch in materieller und ökonomischer Hinsicht verfügt die alte Mittelklasse über eine mittlere Ressourcenausstattung (Reckwitz, 2019a, S. 97ff.; Weischer, 2022, S. 554). Die alte Mittelklasse umfasst nach Reckwitz die SINUS Milieus der bürgerlichen Mitte und das adaptiv-pragmatische Milieu sowie Teile der Traditionellen und Teile der Konservativ-Etablierten (Reckwitz, 2019a, S. 124).

In kultureller Hinsicht hält die alte Mittelklasse nach wie vor die Leitprinzipien und das Ethos von Ordnung und Disziplin der ehemaligen Mittelklasse hoch. Sie verfolgt traditionelle Lebensprinzipien und wird daher auch als traditionelle Mittelklasse bezeichnet. Als Credo gilt nach wie vor die Logik des Allgemeinen. Personen der alten Mittelklasse verfolgen Ziele wie „Sesshaftigkeit“ und streben nach einem „verwurzeltem Selbst“. Der gesellschaftliche Wandel wird als Bedrohung wahrgenommen. Darin kommt das Bedürfnis nach Konstanz, Sicherheit und Wohlgeordnetheit zum Ausdruck (Kumkar & Schimank, 2021, S. 11; Reckwitz, 2018, S. 47, 2019a, S. 97f., 2019a, S. 102). Die Lebensform der alten Mittelklasse ist davon bestimmt, den Status zumindest aufrechtzuerhalten, wenn nicht, darin zu investieren. Status setzt diese

Klasse weitestgehend mit materiellem Wohlstand gleich. Dementsprechend lässt sich ableiten, dass die Lebensform der alten Mittelklasse durch die Statusorientierung vornehmlich außenorientiert ist (Delhey & Schneickert, 2022, S. 123; Reckwitz, 2019a, S. 98). Die alte Mittelklasse an sich ist weder in ökonomischer noch in kultureller Hinsicht abgestiegen. Sie leidet jedoch unter einem Gefühl der „relative[n] Deprivation“. Damit ist gemeint, dass sie sich im Vergleich zu der neuen Mittelklasse und im Vergleich zu ihrem früheren Status deklassiert fühlt. Zurückzuführen ist dies insbesondere auf die kulturelle Entwertung. Sowie die Stellung und Anerkennung der traditionellen Leitprinzipien als auch die gesellschaftliche Verortung der alten Mittelklasse leiden darunter (Reckwitz, 2019a, S. 100).

Räumlich ist die alte Mittelklasse vornehmlich im ländlichen Raum, sowie in Klein- und Mittelstädten verortet. Diese Regionen verlieren zunehmend an Attraktivität und an „ökonomische[r] Potenz“. So gesehen findet auch im räumlichen Kontext eine Deklassierung der alten Mittelklasse statt. Die Werte der alten Mittelklasse spiegeln sich in der politischen Ausrichtung wider. Entsprechend der Globalisierungsskepsis dieser Klasse wird eher eine „Nationalpolitik“ verfolgt. Im Zentrum stehen eine „nationalstaatliche Wirtschafts- und Sozialpolitik“ und das zentrale Ziel der „Ordnungserhaltung“ (Konietzka & Martynovych, 2022; Reckwitz, 2019a, S. 99f.).

3.3.6 Neue Mittelklasse

Die neue Mittelklasse wird auch „Akademiker[:innen]klasse“ genannt. Sie zeichnet sich durch hohe Bildungsabschlüsse, insbesondere durch höhere Bildungsabschlüsse als die alte Mittelklasse, aus. Das Einkommen von Personen der neuen Mittelklasse ist tendenziell höher als von Personen der alten Mittelklasse. Das berufliche Spektrum der neuen Mittelklasse ist breit gefächert. So sind in dieser Klasse klassische akademische Professionen als auch Kreativberufe vertreten. Die SINUS Milieus sozialökologisch, liberal-intellektuell, das der Performenden und das der Expeditiven ordnet Reckwitz der neuen Mittelklasse zu (Kumkar & Schimank, 2021, S. 15; Reckwitz, 2019a, S. 86, 2019a, S. 124).

Bei der neuen Mittelklasse handelt es sich um eine „urbane Klasse“. Sie ist vornehmlich in den Metropolregionen und einigen Großstädten vertreten. Angehörige der neuen Mittelklasse pflegen zudem einen Lebensstil räumlicher Mobilität (Konietzka & Martynovych, 2022; Reckwitz, 2019a, S. 91). Die kosmopolitische Ausrichtung der neuen Mittelklasse zeichnet sich auch in ihrer politischen Haltung ab. Die Mitglieder der neuen Mittelklasse vertreten einen „politischen Kosmopolitismus“. Dabei handelt es sich um einen „neuen Liberalismus“, im Zuge

dessen sowohl links- als auch wirtschaftsliberale Ziele verfolgt werden (Reckwitz, 2019a, S. 95).

Durch die neue Mittelklasse wurden „die Maßstäbe dessen, was eine Lebensform der ‚Mitte‘ ausmacht“, verschoben. Damit hat die neue Mittelklasse die kulturelle Hegemonie inne. Personen der neuen Mittelklasse streben nach einem „guten Leben“, „erfolgreicher Selbstverwirklichung“ und leben als „urbane Kosmopolit[:innen]“ (Kumkar & Schimank, 2021, S. 11; Reckwitz, 2019a, S. 87, 2019a, S. 90). Reckwitz zufolge bestimmt die „Formel des Strebens nach ‚erfolgreicher Selbstentfaltung‘“ die „Lebensführung der neuen Mittelklasse“. Das Leben wird von einem Streben nach „hohem sozialen Status und sozialer Anerkennung“, was als „erfolgreiches Leben“ aufgefasst wird, bestimmt. Die Lebensführung soll so gestaltet werden, dass das eigene Leben als „befriedigend, sinnvoll und reichhaltig“ empfunden wird (Reckwitz, 2019a, S. 92). Im Rückbezug zu Bourdieu ist diesen Personen ihr kulturelles Kapital bewusst und Habitus wird zelebriert. Das Leben von Personen der neuen Mittelklasse ist bestimmt von einem ständigen Streben nach Eigenverbesserung und Eigenverwirklichung. Die markanten Bestimmungsfaktoren dieser Klasse sind sowohl Singularität als auch Postmaterialismus. Die gesamte Lebensführung der neuen Mittelklasse ist auf die „Logik des Besonderen“ ausgerichtet (Mau, 2021, S. 165ff.). In Verschmelzung mit der zunehmenden Erlebnisorientierung kommt auch eine stärkere Risikobereitschaft zum Ausdruck. Dr. Christine Magerski sieht in der aufstrebenden Mittelklasse einen Lebensstil verkörpert, der „riskant, erlebnisreich und kreativ erscheint“ (Magerski, 2015, S. 4f.).

Das Streben nach Singularität äußert sich auch im beruflichen Kontext. So wird bei der Ausübung der Arbeit Selbstverwirklichung angestrebt. Gleichzeitig rücken der Status der Arbeit und der des Individuums dabei nicht in den Hintergrund. Wie Beck beschreibt, kam es im Laufe der Zeit zu einer zunehmenden Erlebnisorientierung, also Innenorientierung, der Menschen. Bezeichnend für die neue Mittelklasse ist, dass sie gleichzeitig ihrem Erlebnisbedürfnis frönt als auch Statusarbeit leistet und darum bemüht ist. Es kommt also zu einer Gleichzeitigkeit von Außen- und Innenorientierung. Reckwitz bezeichnet diese Gleichzeitigkeit als „zwei Seiten derselben Medaille“ in der Spätmoderne. Gleichermaßen verfolgen Personen der neuen Mittelklasse damit das „Projekt des *erfolgreichen* Lebens“ und das „Projekt des *schönen* Lebens“ (Delhey & Schneickert, 2022, S. 119, 2022, S. 123; Reckwitz, 2019a, S. 92).

3.3.7 Oberklasse

Zentral wird die Oberklasse durch die Fähigkeit, einzig von ihrem Vermögen leben zu können, charakterisiert. Damit nimmt die Bestimmung dieser Klassenlage in Reckwitz' Drei plus eins Klassenmodell eine Sonderrolle ein. Während die anderen Klassen durch vielfältige Bestimmungsfaktoren gebildet werden, bei denen explizit sozioökonomische Marker, verschränkt mit bestimmten Werten und Lebensstilen die Verortung in der jeweiligen Klassenlage bestimmen, wird für die Konzeption der Oberklasse das Vermögen als einzig bestimmendes Merkmal herangezogen. Erst in der Unterscheidung zwischen alter und neuer Oberklasse werden wieder stärker unterschiedliche Lebensstile und Wertorientierungen zur Einteilung herangezogen. In der weiteren Ausführung, gerade im Hinblick auf die Werthaltung der Vertreter:innen dieser beiden Subklassen, sind Parallelen zu den prägnanten Charakteristika der alten und neuen Mittelklasse wiederzufinden. Personen der alten Mittelklasse beschreibt Reckwitz als eher sesshaft und traditionell orientiert. Hier ist klar die Ähnlichkeit zur alten Mittelklasse zu erkennen. Zudem gehen Personen der alten Oberklasse keiner Arbeit nach. Da sie ihren Lebensunterhalt durch ihr Vermögen bestreiten können, besteht hierfür auch keine Notwendigkeit (Hartmann, 2021, S. 297f.).

Personen der neuen Oberklasse hingegen arbeiten weiterhin. Die neue Oberklasse ist von einer globalen Mobilität gezeichnet und verfolgt, wie auch die neue Mittelklasse, das Ziel der erfolgreichen Selbstverwirklichung. Sie ähnelt dieser Klasse auch hinsichtlich des Lebensstils. Anders als die neue Mittelklasse jedoch, steht Personen der neuen Oberklasse jederzeit die Möglichkeit offen, ihren Lebensstil ins „Luxuriöse und Exklusive“ zu steigern. Zentral bei der Unterscheidung zwischen neuer Mittelklasse und neuer Oberklasse ist der Aspekt der Statusarbeit. Gleichwohl die neue Oberklasse sehr leistungsbeton ist, besteht für sie keine Notwendigkeit der Statusarbeit mehr. Die neue Mittelklasse jedoch muss ständig intensive Statusarbeit leisten und lebt mit dem Risiko des Scheiterns. Dieses Risiko ist bei der neuen Oberklasse nicht gegeben, da sie sich der Statusarbeit gänzlich entzieht. Dadurch entsteht Distanz zwischen der neuen Mittelklasse und der Oberklasse (Reckwitz, 2019a, S. 107ff.).

3.3.8 Gesellschaftlicher Bruch

Wie sich in den Ausführungen zur alten und neuen Mittelklasse erkennen lässt, vertreten beide Klassen häufig gegensätzliche Einstellungen. An dieser Stelle wird dezidiert der Bruch zwischen beiden Klassen behandelt. Dabei geht es vorrangig um die allesbestimmenden

kulturellen Spaltungslinien. Zusätzlich werden auch ökonomische, politische und räumliche Differenzen besprochen.

Grundsätzlich spiegeln die unterschiedlichen Ziele der alten und neuen Mittelklasse den geschilderten Wertewandel, weg vom „Pflichtethos“ der alten Mittelklasse hin zur „Selbstentfaltung“ der neuen Mittelklasse, wieder (Kumkar & Schimank, 2021, S. 10). In Reckwitz‘ Klassenkonzept ist eine klare Hierarchisierung der kulturellen Lebensformen und damit auch der Klassenlagen zu erkennen. Marx ging davon aus, dass die „Gedanken der herrschenden Klasse“ zugleich auch die „herrschenden Gedanken“ sind. Marx beschränkte sich bei der Konzeption der herrschenden Klasse alleinig auf materielle Ressourcen (Biewer, 2017, S. 34). Reckwitz hingegen bezieht auch kulturelles Kapital und das jeweilige Kapitalvolumen in seine Klassenkonzeption ein (Reckwitz, 2019a, S. 86). Anhand Marx‘ Ausführungen zur herrschenden Klasse, wird deutlich, welch starke Spaltung sich zwischen alter und neuer Mittelklasse angesichts der kulturellen Hegemonie, die die neue Mittelklasse innehaltet, ergibt (Burzan, 2021, S. 159). Bei Reckwitz wird so gesehen die Vertreterin der kulturellen Hegemonie zur herrschenden Klasse. Kulturelle Hegemonie begreift Reckwitz im Rückbezug auf Antonio Gramsci als ein Subjektmodell einer Subjektkultur, das als „allgemeingültig[...], universal[...], scheinbar alternativlos und dabei attraktiv[...]“ institutionalisiert wurde. Wichtig ist hierbei, dass es sich bei kultureller Dominanz um keinen starren Zustand handelt. Vielmehr wird die Übermacht „unweigerlich durch andere Subjektkulturen angefochten“ (Reckwitz, 2020, S. 82).

In kultureller Hinsicht vertreten die alte und neue Mittelklasse diametrale Werthaltungen. Während die neue Mittelklasse postmaterialistisch wertorientiert ist, ist die alte Mittelklasse materialistisch wertorientiert (Deppe, 1996, S. 90; Sachweh, 2021, S. 185). Der Wertewandel der industriellen Moderne hin zur Spätmoderne bildet sich ebenfalls im Antagonismus zwischen alter und neuer Mittelklasse ab. Während Erstere ihr Leben an der Logik des Allgemeinen orientiert, ist Zweitene auch auf eine Logik des Besonderen bedacht (Mau, 2021, S. 165). Hinsichtlich der Innen- und Außenorientierung nehmen die Klassen unterschiedliche Positionen ein. Die neue Mittelklasse vereint Innen- und Außenorientierung in ihrem Streben nach Erlebnis und Status zugleich. Die alte Mittelklasse hingegen ist vornehmlich außenorientiert und strebt einzig nach Status (Delhey & Schneickert, 2022, S. 123, 2022, S. 126). Zusätzlich ist die alte Mittelklasse sehr um Ordnung in Sicherheit bedacht, während die neue Mittelklasse, gerade durch die stark ausgeprägte Erlebnisorientierung, eher dazu bereit ist, auch Risiken einzugehen (Lobin, 2021, S. 5; Magerski, 2015, S. 5). Insgesamt begreift die neue

Mittelklasse die gesellschaftlichen Wandlungsprozesse „größtenteils als Chance“. Die alte Mittelklasse jedoch nimmt den Wandel „eher als Bedrohung“ wahr (Reckwitz, 2019a, S. 102).

Der Klassenkonflikt zwischen alter und neuer Mittelklasse äußert sich auch in einer ökonomischen, räumlichen und politischen Polarisierung. Der Kapitalismus der Spätmoderne zeichnet sich nicht zuletzt durch „winner take the most-Märkte“ aus. Die „Orientierung am Singulären“ wirkt sich auf die „Güter- und Arbeitswelt des kognitiv-kulturellen Kapitalismus“ aus. Das heißt, analog zur kulturellen Hegemonie werden als singulär erachtete Güter oder Produkte als attraktiv und damit als wertvoll erachtet. Die übrigen Güter verlieren demgegenüber immens an Wert. Auch in der Arbeitswelt ist der Dualismus zwischen Gewinner:innen und Verlierer:innen deutlich zu erkennen. Hier stehen sich die „Hochqualifizierten der Wissensökonomie“ und die „Niedrigqualifizierten der einfachen Dienstleistungen“ gegenüber (Reckwitz, 2019b, S. 15f.).

In räumlicher Hinsicht ist die neue Mittelklasse auf Metropolregionen und Großstädte konzentriert. Die alte Mittelklasse hingegen verbleibt vorwiegend in ländlichen Gebieten, sowie in Mittel- und Kleinstädten. Insgesamt ist die alte Mittelklasse eher sesshaft, während sich die neue Mittelklasse durch ihre räumliche Mobilität auszeichnet (Konietzka & Martynovych, 2022; Reckwitz, 2019a, S. 91, 2019a, S. 98).

Gleichfalls kann zwischen beiden Klassen in politischer Hinsicht unterschieden werden. Wendet man das Konzept von Kosmopolitismus versus Kommunitarismus an, so gehören Personen der neuen Mittelklasse zur erstgenannten Gruppe und Personen der alten Mittelklasse zur zweitgenannten. Als kosmopolitisch gelten jene, die auf „gesellschaftliche Öffnung“ setzen. Es geht um eine „ökonomische Globalisierung“ und um eine „Pluralisierung der Identitäten“. Zudem wird „Migration als Bereicherung“ empfunden (Reckwitz, 2019a, S. 95). Der Kommunitarismus ist konträr dazu ausgerichtet. Hierzu muss angemerkt werden, dass es sich beim Kommunitarismus um keine einheitliche Denkströmung handelt. Kommunitaristische Positionen eint jedoch die starke Orientierung an Gemeinschaft. Diese können als „lokale Gemeinschaft, Region oder Nationalstaat“ verstanden werden. Gemeinschaft kommt im Kommunitarismus eine „soziale und politische Identität“ zu. Durch sie soll „Solidarität und ein stabiles Gefühl der Zugehörigkeit“ geschaffen werden. Gleichzeitig geht es auch darum, jene, die nicht der Gemeinschaft angehören, davon auszuschließen (Merkel & Zürn, 2019, S. 71). In politischer Hinsicht äußert sich die kommunalpolitische Haltung in einem Streben nach Ordnung und Regulierungen. Die zentralen Anliegen sind die „Sicherung der nationalen

Kultur“ sowie „staatliche[.] Sozial- und Wirtschaftspolitik“ im „nationalen Rahmen“ (Reckwitz, 2019a, S. 95).

4. Aktueller Forschungsstand

Eine besondere Herausforderung von Reckwitz‘ Klassentheorie liegt in der empirischen Übersetzung und Überprüfung (Burzan, 2021, S. 157; Kumkar & Schimank, 2021, S. 9). Von zentralem Interesse für die Forschungsfrage sind zum einen die Konstruktion der Klassen, sowie zum anderen die unterschiedlichen Werthaltungen zwischen alter und neuer Mittelklasse. Entsprechend wird hier der Forschungsstand von Arbeiten, die sich mit eben jenen Themen auseinandersetzen, vorgestellt und in Kontext zueinander gebracht. Zuvor wird der Diskurs darüber, ob und wie eine grundsätzliche Verbindung zwischen Theorie und empirischer Überprüfbarkeit möglich ist, dargelegt. Ein zentraler Bestandteil in dieser Hinsicht ist die empirische Umsetzung von Reckwitz‘ Klassenmodell. Die hier besprochenen Arbeiten beziehen sich allesamt auf Untersuchungen in der deutschen Gesellschaft.

4.1 Empirische Überprüfbarkeit

Grundsätzlich ist Gesellschaftstheorien ihre schwierige empirische Überprüfbarkeit immanent. Das liegt daran, dass diese Theorien „*per Definition* eine zugesetzte Sicht“ auf die Gesellschaft liefern. Theorien mittlerer Reichweite etwa können sehr klar „anhand einzelner empirischer Prüfsteine“ falsifiziert werden. Das gelingt bei Gesellschaftstheorien jedoch nicht ohne weiteres. Bei der empirischen Überprüfung von Gesellschaftstheorien handelt es sich unweigerlich immer um einen „Balanceakt[...] zwischen Theorie und Empirie“. Es muss zwischen einer möglichst genauen empirische Konkretisierung gegenüber einer umfassenden theoretischen Abstraktion abgewogen werden (Burzan, 2021, S. 157). Reckwitz nimmt zu dieser Abwägung Stellung und meint, dass Gesellschaftstheorie immer die „theoretische Reduktion von empirischer Komplexität“ bedeutet, „um umgekehrt die Komplexität einer Theorie aufbauen zu können“. Dabei besteht das Risiko, wie er einräumt, dass die Theorie so sehr abstrahiert wird, dass sie losgelöst von empirischen Fundierungen „über den Wolken fliegt“. Dies gilt es zu vermeiden (Reckwitz, 2021, S. 34f.).

Bartram Barth führt die SINUS Milieus als Beispiel für eine gelungene Verknüpfung von empirischer Fundierung und theoretischer Ausarbeitung an. Die Ausarbeitung der SINUS

Milieus resultiert aus mehr als vierzig Jahren Forschung zu Lebenswelten und Wertewandel des auf Markt- und Meinungsforschung spezialisierten SINUS Instituts. Hierzu ist anzumerken, dass Barth selbst „Gesellschafter des SINUS-Instituts“ ist und „direkt an der Weiterentwicklung der SINUS-Milieus beteiligt ist“. Der Prozess der Erstellung der Milieus basiert auf einem „theoretisch gesetzten Modell“, dem „hypothetische[n] Anfangsmodell“. Dieses wird „quantitativ nachmodelliert“. Als empirische Fundierung für die Erstellung der SINUS Milieus dienen Erkenntnisse aus narrativen Interviews. Diese, an die soziologische Biographieforschung angelehnte Erhebungsmethode wurde gewählt, um „alle wichtige[n] Erlebnisbereiche der Menschen empirisch“ erfassen zu können. Werden zwischen dem Modell und den empirischen Befunden Unstimmigkeiten entdeckt, so wird das Modell überarbeitet. Auf diesen Schritt folgt wiederum die empirische Nachmodellierung. Dieser Prozess wird so lange durchgeführt, „bis sich das theoretische Modell in ausreichendem Maß quantitativ abbilden lässt“ (Barth, 2021, S. 470f.).

Kumkar et al. teilen die grundsätzliche Einschätzung zu der Verbindung zwischen Theorie und Empirie. Sie betonen, dass Modell und Befunde „einander fruchtbar ergänzen“ können (Kumkar et al., 2022, S. 310). Gerade der „Stresstest der empirischen Konkretisierung“ wird als wichtig erachtet um, „Bruchstellen“ im theoretischen Modell ausfindig machen zu können. Erst durch deren Sichtbarmachung kann eine weitere Überarbeitung des Konzepts erfolgen, wodurch letztlich der Gehalt der Theorie gestärkt wird (Kumkar & Schimank, 2021, S. 28).

Steffen Mau steht einer empirischen Überprüfbarkeit von Reckwitz‘ Theorie kritisch gegenüber. Anerkennend, dass es sich bei dem Klassenmodell um ein „empirisch informiertes und gefüttertes“ Modell handelt, gibt er zu bedenken, dass es „zugleich idealtypisch“ ist. Die grundsätzliche empirische Überprüfung jedoch empfindet auch Mau als notwendig, um Abweichungen zwischen den Ideal- und den Realtypen zu identifizieren (Mau, 2021, S. 171).

4.2 Empirische Umsetzung der Klassenkonstruktion

Im konkreten Fall der Drei Klassen Gesellschaft erachten Nils Kumkar und Uwe Schimank Reckwitz‘ Modell als „empirisch greifbar“. Sie nehmen an, dass eine empirische Testung durch die von Reckwitz konkret benannten Bestandteile der Operationalisierung möglich ist (Kumkar & Schimank, 2021, S. 8). Andere Wissenschaftler:innen teilen diese Auffassung und haben sich mit der konkreten empirischen Konstruktion der Drei Klassen Gesellschaft nach Reckwitz‘ Modell befasst. Die unterschiedlichen Ansätze und deren Befunde werden in Folgendem dargelegt.

Kumkar und Schimank orientieren sich in ihrer empirischen Konstruktion der drei Klassen an den vier, von Reckwitz genannten, sozialstatistischen Indikatoren (Einkommenshöhe, Bildung - gemessen an Bildungsabschlüssen, „kulturelle [...] Wertorientierung“, „politische Selbstverortung“). Konkret beziehen sie nur die drei erstgenannten Indikatoren für ihre Untersuchung ein. Sie prüfen, wer anhand dieser drei Bestimmungsfaktoren zur neuen Mittelklasse gezählt werden würde (Kumkar & Schimank, 2021, S. 13). Wie bereits dargelegt wurde, spricht Reckwitz von einer „Drei-Dritt-Gesellschaft“. Insofern geht er davon aus, dass alle drei Klassen in der Gesellschaft etwa gleich groß sind (Reckwitz, 2019a, S. 125). Bei der empirischen Prüfung müsste somit jeweils eine Klasse etwa 33% der Bevölkerung umfassen. In einer ersten Annäherung definieren Kumkar und Schimank anhand der Höhe der Bildungsabschlüsse alle Akademiker:innen als Personen der neuen Mittelklasse. Gegen die Drei-Dritt Theorie spricht jedoch, dass der Anteil an Akademiker:innen in Deutschland nicht bei 33% liegt, sondern darunter. Die Quote von 33% liegt zwar in etwa bei den jüngeren Altersgruppen der 30-35-jährigen vor, bei den älteren Altersgruppen jedoch fällt dieser Anteil deutlich geringer aus. Gesamtgesellschaftlich besteht demnach kein Akademisierungsgrad von einem Drittel. Damit ist die Drei-Dritt These hinsichtlich der neuen Mittelklasse, sofern sie alleinig anhand der Bildungsabschlüsse konstruiert wird, nicht zutreffend. Zudem können laut Reckwitz‘ Konzeption nicht alle Personen mit einem akademischen Titel der neuen Mittelklasse zugeordnet werden. Im Hinblick auf seine Klassenkonstruktion entlang der SINUS Milieus zeigt sich, dass auch in Milieus, die er der alten Mittelklasse zuordnet, Akademiker:innen vertreten sind. Dies ist etwa beim ‚konservativ-etablierten‘ SINUS Milieu der Fall. Werden diese Akademiker:innen in ihrer Zuordnung statt in der neuen, in der alten Mittelklasse positioniert, so fällt die neue Mittelklasse noch kleiner aus. Ebenso gestaltet sich die Operationalisierung anhand des zweiten Bestimmungsfaktors des Einkommens als schwierig (Kumkar & Schimank, 2021, S. 14). Reckwitz spricht von einem „durchschnittlichen bis überdurchschnittlichem“ ökonomischen Kapital der neuen Mittelklasse (Reckwitz, 2019a, S. 90). Die alte Mittelklasse beschreibt er als „materiell [...] durchaus wohlsituierter oder leidlich versorgt“ (Reckwitz, 2019a, S. 98). Generell muss bedacht werden, dass sich Bildung und Einkommen teilweise gegenseitig bedingen. Hinsichtlich des dritten Bestimmungsfaktors der Wertorientierung bezieht sich Reckwitz auf die SINUS Milieus. Hier ergibt sich jedoch die Problematik, dass die Zuordnung von Personen zu den Klassen entlang der SINUS Milieus teilweise nicht trennscharf erfolgen kann (Kumkar & Schimank, 2021, S. 14ff.). So wird ein Teil des traditionellen Milieus etwa der prekären Klasse zugeordnet und der übrige Teil der

alten Mittelklasse (Reckwitz, 2019a, S. 124). Es ist unklar, wo die Trennungslinien innerhalb der Milieus verlaufen.

Anhand der Bestimmungsfaktoren und deren Verschränkungen miteinander wird deutlich, dass die Gestaltung der Drei Klassen Gesellschaft nur für den „Preis erheblicher empirischer Unschärfen möglich“ ist (Kumkar & Schimank, 2021, S. 15f.). Diese Unschärfen sind Patrick Sachweh zufolge Reckwitz‘ „multidimensionale[r]“ Konzeptualisierung“ der Klassenlage geschuldet (Sachweh, 2021, S. 182). Die bisherigen Ergebnisse sehen Kumkar und Schimank als Hinweise dafür, dass „das Bild erheblich differenzierter gezeichnet werden müsste“. Dies könnte entweder durch eine schärfere Abgrenzung von mehreren kleineren Klassen gelingen oder aber dadurch, statt der starren Klassen ein diffuseres Verständnis von ineinander übergehenden Milieus zu verwenden. Dann jedoch wäre der Klassenbegriff nicht mehr angebracht (Kumkar & Schimank, 2021, S. 15f.).

Kumkar und Schimanks Versuch der Operationalisierung der Klassen offenbart für Reckwitz das „grundätzliche[...] Problem der soziologischen Modellbildung sozialer Großgruppen“. Dazu meint er: „Gleich, wo man die Grenze zieht, es passen nicht alle Individuen problemlos in eine Gruppe hinein“. Reckwitz geht davon aus, dass es ungeachtet der konkreten Konzeption immer jene geben wird, die „Stausinkonsistenz“, „kulturelle Merkmale mehrerer Gruppen“ oder bisher unbedachte, wichtige Merkmale aufweisen (Reckwitz, 2019a, S. 37).

Die Verschränkung der Bestimmungsfaktoren, wie sie Kumkar und Schimank herausgearbeitet haben, erachtet auch Mau als herausfordernd. So wird gerade die Untersuchung von Werten einer Klasse dadurch erschwert, dass die Werthaltung an sich schon als Bestimmungsfaktor in die Definition der jeweiligen Klasse einfließt (Mau, 2021, S. 170). Unklar bleibt darüber hinaus, ob vornehmlich die sozioökonomische Lage oder die kulturelle Verortung konstitutiv für die Klassenlage ist (Burzan, 2021, S. 158; Sachweh, 2021, S. 182). In Reckwitz‘ Konzeption fließen beide Dimensionen gleichermaßen zur Bestimmung der Klassenlage ein. Demnach ist „Klasse [...] niemals nur Lage, sondern immer auch Kultur“. Dadurch wiederum gestaltet es sich als schwierig, einzelne Individuen korrekt im Klassenkonstrukt zu verorten und dabei der soziostrukturellen wie auch der kulturellen Dimension gerecht zu werden. Vice versa kann bei der Klassenstruktur nur schwer zwischen beiden Dimensionen unterscheiden werden (Mau, 2021, S. 168).

Wie gezeigt wurde, geht die Operationalisierung mittels mehrerer sozioökonomischer Bestimmungsfaktoren, wie der Höhe des Einkommens oder der Bildung, mit Unschärfen einher (Kumkar & Schimank, 2021, S. 16; Sachweh, 2021, S. 182). Eine Alternative zur Operationalisierung, die stärker auf die kulturelle Orientierung der Klassenlage fokussiert, bestünde darin, die Klassen einzig entlang der SINUS Milieus zu formieren (Sachweh, 2021, S. 184). Hierbei jedoch wird das Problem der unscharfen Grenzen nicht aufgehoben. Das Problem besteht im Kontext der SINUS Milieus darin, dass einige Klassen nicht trennscharf einer Klasse zugeordnet werden können (Reckwitz, 2019a, S. 124). Oliver Nachtwey verweist darüber hinaus auf ein grundlegendes Problem der unscharfen Klassengrenzen. Hierfür zieht er beispielhaft die schwer zu bestimmende Klassenlage prekärer Akademiker:innen heran. Gleichwohl sie hoch gebildet sind, verfügen sie meist nur über ein geringes Einkommen. Zudem ist ihr Leben von beruflicher Instabilität gekennzeichnet. Als Akademiker:innen wären diese Personen der neuen Mittelklasse zuzuordnen, angesichts ihrer Lebensumstände jedoch möglicherweise der prekären Klasse. Nachtwey zufolge sei die Gruppe der prekären Akademiker:innen keinem SINUS Milieu zuordbar. Über die Verdeutlichung von Grenzfällen hinaus wirft Nachtwey damit die Frage auf „ob beziehungsweise wo [...] es [...] eine Grenze gibt, die es erlaubt [...] Klassen zu unterscheiden“ (Nachtwey, 2021, S. 175).

Sachweh kritisiert zudem an den SINUS Milieus, dass es sich dabei „um ein von einem kommerziellen Markt- und Meinungsforschungsinstitut entwickeltes Modell“ handelt. Problematisch gestaltet sich das derart, dass die Bildung der Milieus „nicht intersubjektiv nachvollziehbar“ ist, da die zugrundeliegenden Daten nicht offengelegt werden. So zweifelt Sachweh an „inwiefern es sich hier wirklich um distinkte Klassenmilieus handelt oder nicht eher um Gruppen mit ähnlichen Werten, deren sozialstrukturellen Lagen auch intern mehr oder weniger stark variieren“ (Sachweh, 2021, S. 184). Dem entgegnet Barth, dass einzig die Algorithmen und der „Milieuindikator“, anhand derer die Milieus empirisch modelliert werden, „aus privatwirtschaftlichen Gründen nicht offengelegt werden“ (Barth, 2021, S. 474).

Sachweh verweist darauf, dass sich für die quantitativ-empirische Ungleichheitsforschung der Rückgriff auf Berufsgruppen zur Operationalisierung der Klassenlage etabliert hat. So hat Daniel Oesch beispielsweise ein berufsgruppenbasiertes Klassenschema entworfen. In diesem Schema der acht von ihm identifizierten Klassen zeichnen sich die „simultanen Auf- und Abstiege unterschiedlicher Klassen“ ab. Daher wird dieses berufsgruppenbasierte Klassenschema als geeignet für die Darstellung und Untersuchung postindustrieller

Gesellschaften angesehen. Sachweh betont, dass in dieser Klassenkonzeption anhand von Berufsgruppen auch kulturelle Wertmuster und Lebensformen abgebildet werden. So ergab eine Untersuchung dieser Klassen, dass sich entlang dieser, politische und kulturelle Konfliktlinien abzeichnen. Es kristallisierten sich zwei Pole von liberalen Haltungen einerseits und autoritär-traditionalen Haltungen andererseits heraus. Während Erstere vornehmlich von Personen in soziokulturellen Berufen vertreten werden, sind Zweitere hauptsächlich bei (Fach)Arbeiter:innen und „kleine[n] Selbstständige[n]“ vertreten. Zusätzlich sind diese Berufsgruppen rechtspopulistischen Parteien gegenüber zugeneigt. Sachweh spricht sich klar für die Verwendung eines auf Berufsgruppen gestützten Klassenschemas für die empirische Operationalisierung von Reckwitz‘ Klassenmodell aus. Er meint: „auch eine auf Berufsklassen gestützte Analyse [muss] nicht auf die Berücksichtigung kultureller Werte und Lebensformen verzichten“ (Sachweh, 2021, S. 182ff.).

Dirk Konietzka und Yevgeniy Martynovych greifen in ihrer Untersuchung zur „räumlichen Polarisierung in der neuen Klassengesellschaft“ auf ein ebensolches berufsgruppengestütztes Modell zurück. Konkret führen sie anhand der ESeC (European Socio-oeconomic Classification) Gruppen die Operationalisierung von Reckwitz‘ Drei Klassen Modell durch. Die Auswahl dieser Klassifikation begründen sie damit, dass Reckwitz‘ „Klassenterminologie letztlich auf sozioökonomischen, berufsstrukturellen Kategorien basiert“. Insbesondere hinsichtlich der neuen Mittelklasse verweist Reckwitz‘ Modell auf „hochqualifizierte Dienstleistungs- und Wissensarbeit als sozialstrukturellem Kern“. Zu der neuen Mittelklasse zählen Konietzka und Martynovych die Berufsgruppen der oberen und unteren Dienstklasse (ESeC 1 und 2). Selbstständige, Landwirt:innen, Facharbeiter:innen, Meister:innen und Techniker:innen, sowie „mittlere[...] Büro-, Dienstleistungs- und Handelsberufe“ (ESeC 3,4,5,6 und 8) werden der alten Mittelklasse zugeordnet. Die prekäre Klasse umfasst „einfache[...] Dienstleistungskräfte“ und „ungelernte Arbeiter[:innen]“ (ESeC 7, 9). Damit ist eine klare Überführung der ESeC Gruppen in das Drei Klassen Modell möglich (Konietzka & Martynovych, 2022). Die ESeC Gruppen sind somit für die Operationalisierung von Reckwitz‘ Klassenmodell geeignet. Die grundsätzliche Verwendung einer berufsgruppenbasierten Klassifikation besticht in zwei zentralen Aspekten. Erstens ist dank dieser Konzeption eine trennscharfe Zuordnung der Berufsgruppen zu den entsprechenden Klassen möglich (Konietzka & Martynovych, 2022). Zweitens können auch in einem solchen berufsgruppenbasierten Modell Analysen zu Lebensformen und kulturelle Werte erfolgen (Sachweh, 2021, S. 183f.).

Auf die Ergebnisse zur räumlichen Polarisierung wird an dieser Stelle nicht weiter eingegangen, da im Sinne der Forschungsfrage Wertedifferenzen zwischen den Klassen im Vordergrund stehen.

4.3 Werte der alten und neuen Mittelklasse

Nach der Darlegung der Möglichkeiten zur Operationalisierung werden an dieser Stelle die bisherigen empirischen Befunde zu den Werten der alten und neuen Mittelklasse vorgestellt. Im Zentrum vieler Arbeit steht dabei die Überprüfung, ob die von Reckwitz‘ postulierte Polarisierung in der Gesellschaft durch die empirischen Befunde gestützt werden kann. Mau et al. nehmen in ihrer Untersuchung gesellschaftliche Spaltungslinien und Ungleichheitskonflikte in den Blick. Dabei geht es auch um die Erforschung von Einstellungen. Ihre Untersuchung befasst sich mit drei verschiedenen Dimensionen der Konfliktlinien. Die erste Dimension untersucht „Oben-Unten-Ungleichheiten“. Hierbei geht es um „ökonomische Ressourcenverteilung“. Die zweite Dimension der „Wir-Sie-Ungleichheiten“ behandelt „die gesellschaftliche Anerkennung von Diversität“. In der dritten Dimension geht es um „Innen-Außen-Ungleichheiten“. Es wird der „Grad an Offenheit gegenüber Zuwanderergruppen“ untersucht (Mau et al., 2020, S. 317). Ihre Untersuchung basiert auf Daten des Sozio-ökonomischen Panels 2017. Es wurde keine direkte Operationalisierung von Reckwitz‘ Klassenmodell durchgeführt. Stattdessen wurde anhand der Indikatoren „Einkommensschicht“ und „Bildungsgruppe“ zwischen verschiedenen Statuslagen unterschieden. Da auch das Drei Klassen Modell stark am Bildungsgrad und der Höhe des Einkommens orientiert ist, ist eine mittelbare Übertragung der Erkenntnisse auf die Mittelklassen möglich (Mau et al., 2020, S. 329ff.). Dementsprechend würden hohe Statuslagen eher die neue Mittelklasse, niedrige Statuslagen eher die prekäre Klasse oder alte Mittelklasse repräsentieren. Die drei unterschiedlichen Dimensionen von ökonomischer Umverteilung, Diversität und Migration wurden Anhand von Fragenkomplexen erfasst und die jeweilige Zustimmung oder Ablehnung der einzelnen Statuslagen untersucht (Mau et al., 2020, S. 339).

Die Ergebnisse zeigen, dass die höheren Statuslagen eine höhere Zustimmung zu Diversität und Migration aufweisen als die unteren Statuslagen. Im Bereich der ökonomischen Umverteilung verhält es sich andersrum; dem stimmen stärker die unteren Statuslagen als die oberen zu. Diese Einstellungsunterschiede zwischen den Statuslagen jedoch sind gradueller Art. Die untersuchten Daten können „die Vorstellung eines zweidimensionalen Konflikttraums nicht [...] bestätig[en]“. Insgesamt liefert die Untersuchung „nur wenig empirische Hinweise

auf die [...] oft behauptete Spaltung der Gesellschaft“ (Mau et al., 2020, S. 339). Bei der Übertragung der Statuslagen auf das Klassenmodell könnte argumentiert werden, dass die neue Mittelklasse positiver gegenüber Diversität und Migration eingestellt ist als die prekäre Klasse oder die alte Mittelklasse. Im Bereich der ökonomischen Umverteilungen hätten dementsprechend die prekäre Klasse und die alte Mittelklasse höhere Zustimmungsraten als die neue Mittelklasse. Wie bereits angemerkt wurde, ist eine solche Übertragung der Ergebnisse auf Reckwitz‘ Klassenmodell nur bedingt möglich. Grundsätzlich stützen die Ergebnisse nicht die These von einem Bruch zwischen alter und Mittelklasse hinsichtlich ihrer Einstellungen.

In der Untersuchung von Mau et al. wurden die Einstellungen zu drei verschiedenen Dimensionen unabhängig voneinander untersucht und lediglich die Ergebnisse im Vergleich zueinander präsentiert (Mau et al., 2020, S. 317, 2020, S. 339). Reckwitz‘ Klassenkonzeption erweckt den Eindruck, dass die Einstellungen der jeweiligen Klassen „immer im Paket vorkommen“. Folgt man dieser „Konsistenzannahme“, so ließe sich von einer kulturellen Praktik oder Wertorientierung auf die nächste schließen. Dementgegen gibt Mau jedoch zu bedenken, dass empirische Ergebnisse dafür sprechen, „dass jeweils eigene Einstellungsmuster“ in „sehr unterschiedliche[n] Zusammenhänge[n] mit der sozialstrukturellen Positionierung“ stehen. Die Analysen von Mau offenbaren statt klarer Gegensatzpaare eher „Sowohl-als-auch-Typen“. Damit sind „Einstellungskombinierer[:innen]“ gemeint. Insgesamt sind somit auch hier die Unterschiede zwischen Einstellungen eher als „graduell“, statt als „kategorial“ zu bezeichnen (Mau, 2021, S. 170f.).

Mit der These der zunehmenden Polarisierung befassen sich auch Kumkar und Schimank in ihrer Untersuchung. Sie haben biographisch narrative Interview für ihr Forschungsprojekts „Lebensführung als intensive Statusarbeit“ durchgeführt. Hierzu wurden Personen der „deutschen Mittelschichten“ unterschiedlichen Alters, Bildung und Einkommens befragt (Kumkar & Schimank, 2021, S. 8f.). Entsprechend des Forschungsprojekts liegt der Fokus auf der Statusarbeit. Die Ergebnisse zeigen, dass Statusarbeit in der „mittleren und oberen Mittelschicht“ weitverbreitet und „unumgänglich“ ist (Kumkar & Schimank, 2021, S. 18).

Insgesamt konnten drei verschiedene Modi der Lebensführung identifiziert werden: gemeinschaftszentrierte Lebensführung, intensive Statusarbeit und Berufsstolzlebensführung. Der Erste Modus ist stark an der Anerkennung durch das direkte Umfeld orientiert. Vornehmlich Lehrer:innen, Facharbeiter:innen und Akademiker:innen mit mittleren

Einkommen entsprechen diesem Modus. Beim zweiten Modus werden biografische Entscheidung stark entlang von möglichen beruflichen Statusverbesserungen getroffen. Soziale Beziehungen werden hier eher instrumentell betrachtet. Die Einkommen von Personen, die diesem Modus nachgehen, liegen im oberen Bereich. Personen, die dem dritten Modus entsprechen, orientieren sich vorrangig an „Peers“ und an „Publikum“. Im Vordergrund stehen Selbstverwirklichung und Selbstverbesserung. Die Personen dieses Modus eint die Vorliebe für das Besondere. Die Einkommen liegen hier im Bereich zwischen dem Modus der gemeinschaftszentrierten Lebensführung und dem der intensiven Statusarbeit. Anhand der Beschreibung der verschiedenen Modi der Lebensführung stimmt der dritte Modus am stärksten mit der neuen Mittelklasse überein. Die Personen, deren Lebensführung am ersten Modus der Gemeinschaftszentrierung ausgerichtet ist, sind als traditionell und sesshaft zu beschreiben. Dies entspräche zentralen Charakteristika der alten Mittelklasse. Gleichwohl jedoch besteht bei diesem Lebensmodus kein Leistungsethos, der für die alte Mittelklasse bestimmend ist. Zudem ist dieser Lebensmodus nicht mit einem Gefühl der Abwertung oder „biografischen Verunsicherung“ verbunden, wie es für die alte Mittelklasse charakteristisch wäre. Das Leistungsethos schließlich findet sich im zweiten Modus der intensiven Statusarbeit wieder. Personen dieses Modus wiederum sind jedoch weder sesshaft noch sozial orientiert. Zudem gehören sie ökonomisch zu den erfolgreichsten, was sich nicht mit der Beschreibung der alten Mittelklasse deckt. Die Untersuchung der Lebensführung zeigt, dass sich zwar drei verschiedene Modi unterschieden lassen, sich diese jedoch nicht mit dem Klassenmodell decken (Kumkar & Schimank, 2021, S. 18f.).

Darüber hinaus liefern die Befunde zu den „gefundenen biografischen Orientierungen“ keine Hinweise für ein „inhärent angelegtes schroffes Gegeneinander“. Gleichwohl sich die Modi voneinander unterscheiden, sind sie nicht als Gegenmodell zu den jeweils anderen konzipiert. Vielmehr begründet sich jeder Modi „aus sich selbst heraus [und] nicht als unversöhnlicher Antipode von etwas anderem“ (Kumkar & Schimank, 2021, S. 26). Die Ergebnisse zur Statusarbeit und Lebensführung in Verbindung mit Reckwitz‘ Klassenmodell führen Kumkar und Schimank zu dem Ergebnis, „dass wir es in Deutschland wohl nicht mit einer antagonistisch gespaltenen Mittelschicht zu tun haben“ (Kumkar & Schimank, 2021, S. 9).

In Bezug auf das Verhältnis von Außenorientierung, wie etwa in Form von Status, zur Innenorientierung, also einer Erlebnisorientierung, liefern die Untersuchungen von Jan Delhey und Christian Schneickert interessante Befunde (Delhey & Schneickert, 2022). Wie bereits

besprochen wurde, ist die Erlebnisorientierung seit den 1970er Jahren stärker in den Vordergrund gerückt (Schulze, 1997). Gerade die neue Mittelklasse, so die These, verbindet beide Orientierungen, also das Streben nach Status mit dem Streben nach Erlebnis. (Delhey & Schneickert, 2022, S. 119). Für die empirische Untersuchung bezüglich der Entwicklung von Innen- und Außenorientierung verwenden Delhey und Schneickert „Daten des European Social Survey“ für Deutschland aus den Jahren 2002-2018 (Delhey & Schneickert, 2022, S. 144). Der Anteil der rein Statusorientierten liegt im Jahr 2018 bei 10,3%. Dies ist die kleinste Gruppe gefolgt von den 23,4% derer, die sich keinem Typ zugehörig fühlen. Die nächstgrößere Gruppe ist mit 29,6% die der rein Erlebnisorientierten. Den größten Anteil macht der Mischtyp aus Status- und Erlebnisorientierten aus. Über den Zeitverlauf hinweg ist die Gruppe der rein Statusorientierten etwa gleich groß geblieben. Die Gruppe des Mischtyps stieg von 40,3% im Jahr 2002 auf 47,8% im Jahr 2012 an und machte damit fast die Hälfte der Bevölkerung aus. Mittlerweile ist der Anteil dieser Gruppe jedoch wieder gesunken (36,6%). Seit den 2010er Jahren ist die Gruppe der rein Erlebnisorientierten von 21,7% auf 29,6% gewachsen (Delhey & Schneickert, 2022, S. 122). Diese Ergebnisse stützen damit Reckwitz‘ These der „Verschmelzung von Außen- und Innenorientierung“ (Delhey & Schneickert, 2022, S. 126).

Interessante Ergebnisse in Bezug auf unterschiedliche Persönlichkeitsmerkmale zwischen der alten und der neuen Mittelklasse liefert die quantitativ empirische Untersuchung von Hans Dietrich und Doris Hess. Sie analysieren Reckwitz‘ „theoretisch formulierte Abgrenzung einer neuen Mittelklasse [...] von der traditionellen Mittelschicht“. Die traditionelle Mittelschicht kann hier als Vertreterin der alten Mittelklasse eingestuft werden. In dieser Untersuchung wird die „objektive Statuslage basierend auf der Selbstangabe zur Stellung im Beruf“ verwendet, um die alte und neue Mittelklasse zu operationalisieren. Die herangezogenen Daten stammen aus der „infas-Mehrthemen-Erhebung“ der Jahre 2019-2020. Das repräsentative Sample für die deutsche Bevölkerung umfasst insgesamt 13.204 Personen im Alter zwischen 18-65 Jahren. Die Regressionsbefunde zur Risikobereitschaft zeigen, dass die neue Mittelklasse deutlich risikobereiter ist als die traditionelle Mittelklasse und die Unterklasse. Die individuelle Risikobereitschaft ist am größten in der Oberklasse (Dietrich & Hess, 2021, S. 10ff.). Hinsichtlich der Risikobereitschaft der prekären Klasse und der Oberklasse können diese Ergebnisse nur schwer in den theoretischen Kontext gesetzt werden, da hierfür in Reckwitz‘ Konzeption keine Annahmen bestehen. Die Ergebnisse stützen jedoch die ausgeführten

theoretischen Annahmen zur risikofreudigeren neuen Mittelklasse im Vergleich zur alten Mittelklasse.

Hinsichtlich unterschiedlicher Arbeitswerte in der alten und neuen Mittelklasse konnte keine empirische Studie gefunden werden, die sich explizit mit dieser Thematik befasst. Martin Lukeš, Manuel Feldmann und Frederico Vegetti befassen sich in ihrer quantitativ empirischen Arbeit mit unterschiedlichen Arbeitswerten verschiedener Berufsgruppen (Lukeš et al., 2019). Die Datengrundlage für die Untersuchung bilden die Daten des „CUPESSE research project“ 2016 aus elf Ländern und die Daten des „ESS“ (european social survey) 2010 aus 28 Ländern. Der Fokus der Arbeit liegt hier auf der Unterscheidung zwischen Selbstständigen und Angestellten (Lukeš et al., 2019, S. 162). Gleichwohl sich Berufsgruppen für die Überführung ins Drei Klassen Modell eignen, kann keine dieser beiden Gruppen weder der alten oder der neuen Mittelklasse zugeordnet werden. Die hier dargestellten Ergebnisse sollen demnach nur als ein erster Indikator für mögliche Arbeitswerte in den beiden Klassen angesehen werden (Konietzka & Martynovych, 2022; Sachweh, 2021, S. 183f.). Die Ergebnisse von Lukeš et al. zeigen, dass Selbstständige intrinsische Arbeitswerte, wie Kreativität und Selbstverwirklichung, als wichtiger erachten als Angestellte. Im Gegenzug zeigt sich, dass für Angestellte extrinsische Arbeitswerte, wie Arbeitsplatzsicherheit und ein hohes Einkommen, wichtiger sind als für Selbstständige (Lukeš et al., 2019, S. 165). Das Streben nach Selbstverwirklichung und Kreativität würden aufgrund der theoretischen Konzeption der neuen Mittelklasse zugesprochen werden. Das Bedürfnis nach materieller Sicherheit und einem festen Arbeitsplatz hingegen, entsprechen der theoretischen Darlegung der alten Mittelklasse. Ob sich diese Arbeitswerte in den jeweiligen Klassen so zeigen, wird im empirischen Part untersucht.

5. Hypothesen

Ziel dieser Arbeit ist es herauszufinden, ob sich die unterschiedlichen Werte zwischen alter und neuer Mittelklasse, entsprechend Reckwitz‘ Theorie, auch in den empirischen Daten wiederfinden. Abgeleitet aus der dargelegten Theorie und dem aktuellen Forschungsstand sollen in dieser Arbeit Hypothesen zum postmateriellen Wertewandel, zu Risikofreude und zu unterschiedlichen Arbeitswerten überprüft werden. Die Unterscheidung zwischen materiellen und postmateriellen Werten wird hier gewählt, da sie eine zentrale Dimension des Wertewandels repräsentiert (Inglehart, 1977, S. 3). Risikofreude, respektive das Streben nach

Sicherheit und Ordnung, kann als weiteres zentrales Unterscheidungsmerkmal zwischen der neuen und alten Mittelklasse herangezogen werden (Lobin, 2021, S. 5; Magerski, 2015, S. 5). An den Arbeitsorientierungen schließlich kann im Konkreten untersucht werden, ob sich die grundsätzlichen Werthaltungen von Personen beider Klassen auch im beruflichen Kontext wiederfinden lassen (Sharabi, 2016, S. 4). Um den Untersuchungsumfang einzuschränken, stehen hier somit postmaterielle Werte, Risikofreude und unterschiedliche Arbeitseinstellungen im Fokus.

Als zentrales Unterscheidungskriterium zwischen der alten und neuen Mittelklasse führt Reckwitz an, dass beide Klassen unterschiedliche Werte verfolgen. Dies ist dem postmateriellen Wertewandel geschuldet, der sich unterschiedlich auf die beiden Klassen ausgewirkt hat. Die alte Mittelklasse, die als Erbin der nivellierten Mittelklasse verblieben ist, ist auch hinsichtlich ihrer Werteinstellungen beständig geblieben. Im Zeitalter der industriellen Moderne waren materielle Werte vorherrschend. Die alte Mittelklasse verfolgt Reckwitz zufolge nach wie vor materialistische Werte (Inglehart, 1977, S. 3, 1990, S. 5; Reckwitz, 2019a, S. 86ff.). Personen mit dieser Werthaltung streben nach sozialer Ordnung und Sicherheit. Es wird angenommen, dass diese Bedürfnisse aus einem Gefühl der Unsicherheit resultieren. Lebensqualität und Bedürfnisbefriedigung wird hier vornehmlich im Kontext von materiellen Ressourcen gesehen (Inglehart & Abramson, 1999, S. 665). So beschreibt Reckwitz, dass die Lebensform der alten Mittelklasse durch Statusarbeit und das Streben nach materiellem Wohlstand bestimmt ist (Reckwitz, 2019a, S. 98). Es vollzog sich jedoch ein Wandel über die Zeit hin zur Spätmoderne. Hier sind postmaterielle Werte leitend. Mit diesem Wandel veränderte sich auch die Werteinstellung in der Gesellschaft. Angehörige der neuen Mittelklasse, die aus der ehemaligen Mittelklasse emporgestiegen ist, verfolgen stärker postmaterielle Werte (Inglehart, 1990, S. 5; Reckwitz, 2019a, S. 17). Lebensqualität wird hier nicht mehr an materiellen Gütern festgemacht. Stattdessen stehen immaterielle Bedürfnisse und Güter im Vordergrund. Personen dieser Klasse streben demnach nach individueller Selbstentfaltung und Freiheit (Seeliger, 2022, S. 15). Damit steht die neue Mittelklasse hinsichtlich ihrer grundsätzlichen Wertorientierung im klaren Kontrast zur alten Mittelklasse (Sachweh, 2021, S. 158). Die unterschiedlichen Werthaltungen können entlang des Inglehart Indexes, der zwischen Materialist:innen und Postmaterialist:innen unterscheidet, erfasst werden (Baumann et al., 2022, S. xxi). Entsprechend Ingleharts Ausführungen zum postmateriellen Wertewandel und der kulturellen Verortung von alter und neuer Mittelklasse leitet sich die erste

Hypothese ab. **H1 Personen der neuen Mittelklasse vertreten stärker postmaterialistische Werte als Personen der alten Mittelklasse, die stärker materialistische Werte vertreten.**

Ein weiterer Aspekt, der die alte von der neuen Mittelklasse unterscheidet, sind gewisse Persönlichkeitsstrukturen oder Ausrichtungen des Lebensstils. In diesem Kontext lässt sich Risikofreude von einer an Ordnung und Sicherheit orientierten Lebensmaxime unterscheiden. Der neuen Mittelklasse wird Risikofreude, nicht zuletzt aufgrund ihrer stark ausgeprägten Erlebnisorientierung, zugesprochen (Magerski, 2015, S. 4f.). Die neue Mittelklasse ist zudem weniger auf Sicherheit fokussiert als die alte Mittelklasse (Seeliger, 2022, S. 15). Diese wird als „verunsichert“ und „Sicherheit [...] liebend“ beschrieben (Lobin, 2021, S. 5; Reckwitz, 2019a, S. 125). Daraus lässt sich die Annahme ableiten, dass die neue Mittelklasse risikofreudiger ist als die alte Mittelklasse. Diese These wird gestützt durch die Befunde von Dietrich und Hess (Dietrich & Hess, 2021, S. 11ff.). Ob sich die größere Risikofreude der neuen Mitteklasse gegenüber der alten Mittelklasse auch hier empirisch nachweisen lässt, wird in der zweiten Hypothese geprüft. **H2 Personen der neuen Mittelklasse sind risikofreudiger als Personen der alten Mittelklasse.**

Für die weitere Untersuchung von Wertdifferenzen zwischen alter und neuer Mittelklasse werden Arbeitswerte herangezogen. Arbeitswerte sind für die Untersuchung unterschiedlicher Werte von besonderem Interesse, da sich die intrinsischen Ziele und Bedürfnisse von Individuen in der Ausgestaltung ihrer Arbeitswerte abzeichnen. Somit dienen Arbeitswerte als Indikatoren dafür, was Personen im beruflichen Kontext als erstrebenswert oder wichtig erachten (Sharabi, 2016, S. 4).

Die starke Orientierung an Status und Prestige wird im beruflichen Kontext als extrinsischer Arbeitswert oder explizit als Status-Arbeitswert aufgefasst. Die Bedürfnisse und Ziele, die versucht werden durch die Arbeit zu erreichen, sind bei diesem Arbeitswert explizit ergebnisorientiert (Sharabi, 2016, S. 5; Twenge et al., 2010, S. 1121). Wie bereits theoretisch dargelegt wurde, sind Personen der alten Mittelklasse allgemein stärker außenorientiert und damit stärker statusorientiert. Personen der neuen Mittelklasse hingegen sind gleichermaßen status- und erlebnisorientiert. Kumkar und Schimank konnten in ihrer Untersuchung verschiedene Modi der Lebensführung identifizieren, die jeweils mit unterschiedlich ausgeprägter Statusarbeit einhergehen. Die identifizierten Gruppen konnten jedoch nicht eindeutig der alten oder neuen Mittelklasse zugeordnet werden (Kumkar & Schimank, 2021, S.

18f.). Laut den Ergebnissen von Delhey und Schneickert ist die Gruppe der sowohl Status- wie auch Erlebnisorientierten die größte, mit einem Abstand gefolgt von der Gruppe der rein Erlebnisorientierten. Diese Befunde stützen zwar Reckwitz' These über die zunehmende Verschmelzung beider Orientierungen. Eine direkte Übertragung auf das drei Klassen Modell mit Aussagen darüber, ob sich die Annahmen zur stärkeren Statusorientierung der alten Mittelklasse gegenüber der neuen Mittelklasse decken, ist damit jedoch nicht möglich (Delhey & Schneickert, 2022, S. 122). Insofern soll dieser Zusammenhang in der dritten Hypothese geprüft werden. **H3 Für Personen der alten Mittelklasse ist Prestige im Beruf wichtiger als für Personen der neuen Mittelklasse.**

Personen der neuen Mittelklasse unterscheiden sich zentral von Personen der alten Mittelklasse hinsichtlich ihres Strebens nach Selbstverwirklichung. Dieses Streben vollzieht sich in alltäglichen Praktiken und prägt die grundsätzliche Werthaltung. „[U]ngezügelte Selbstentfaltung“ ist dabei ein wesentlicher Bestandteil der „verfolgte[n] Idee von Lebensqualität“ (Seeliger, 2022, S. 15). Dem Streben nach Selbsterfüllung wird auch versucht im beruflichen Kontext nachzukommen. Dabei handelt es sich um einen intrinsischen Arbeitswert (Twenge et al., 2010, S. 1121). Entgegen der alten Mittelklasse, die der Arbeit aus einem „Notwendigkeitsethos“ heraus nachgeht, strebt die neue Mittelklasse im unmittelbaren Arbeitsprozess nach Selbstverwirklichung (Weischer, 2022, S. 555). Wie die Ergebnisse von Lukeš et al. zeigen, ist Selbstverwirklichung im Beruf für Selbstständige von größerer Wichtigkeit als für Angestellte. Grundsätzlich hat diese Untersuchung gezeigt, dass unterschiedliche Berufsgruppen an verschiedenen Arbeitswerten orientiert sind (Lukeš et al., 2019, S. 165). Dadurch konnte jedoch noch nicht geklärt werden, ob die neue Mittelklasse Selbsterfüllung im Beruf eine höhere Wichtigkeit zuspricht als die alte Mittelklasse. Dies wird mit der vierten Hypothese überprüft. **H4 Für Personen der neuen Mittelklasse ist Selbsterfüllung im Beruf wichtiger als für Personen der alten Mittelklasse.**

Die dritte Kategorie von Arbeitswerten befasst sich mit der sozialen Ausrichtung von Arbeit, einem sozialen Arbeitswert. So wird in diesem Kontext durch die Arbeit dem Bedürfnis nachgegangen, der Gesellschaft oder den direkten Mitmenschen dienlich zu sein (Sharabi, 2016, S. 5). Es stellt sich die Frage: **Ist für Personen der alten oder der neuen Mittelklasse eine soziale Ausrichtung im Beruf wichtiger?** Für diese Hypothese lässt sich aus der bisherigen Literatur noch keine Vermutung über die Richtung des Zusammenhangs ableiten.

Daher werden für die Hypothesentestung aus der allgemeinen Frage zwei konkrete gerichtete Hypothesen abgeleitet. Wendet man die Polarisierung von kommunitaristisch versus kosmopolitisch auf die beiden Klassen an, so würde die alte Mittelklasse als kommunitaristisch und die neue Mittelklasse als kosmopolitisch eingestuft werden (Kumkar & Schimank, 2021, S. 16). Kommunitarismus zeichnet sich durch eine stärkere Orientierung an Gemeinschaft aus, als es beim Kosmopolitismus der Fall ist (Merkel & Zürn, 2019, S. 71). Zudem ist die Lebensführung der alten Mittelklasse stärker familienzentriert als die der neuen Mittelklasse (Reckwitz, 2019a, S. 101). Nun können Gemeinschaftssinn und Familienorientierung nicht per se mit sozialen Arbeitswerten gleichgesetzt werden. Diese Einschätzung zur alten Mittelklasse liefert in ihrer Abstraktion jedoch einen ersten Hinweis für die mögliche Richtung des Zusammenhangs. Daraus abgeleitet wird Hypothese 5a wie folgt formuliert: **H5a Für Personen der alten Mittelklasse ist eine soziale Ausrichtung im Beruf wichtiger als für Personen der neuen Mittelklasse.** Angesichts der eher abstrakten theoretischen Herleitung soll im Anschluss der entgegengesetzte Fall geprüft werden. So ließe sich Hypothese 5a entgegen auch annehmen, dass eine soziale Ausrichtung für die neue Mittelklasse von größerer Wichtigkeit ist als für die alte Mittellasse. Dies wird mit der Hypothese 5b geprüft. **H5b Für Personen der neuen Mittelklasse ist eine soziale Ausrichtung im Beruf wichtiger als für Personen der alten Mittelklasse.**

Zu allen Hypothesen werden zunächst deskriptive Analysen durchgeführt. Im Anschluss daran werden mit den metrischen abhängigen Variablen t-Tests gerechnet. Diese dienen der Prüfung, ob sich die Mittelwerte der Ausprägung der jeweiligen abhängigen Variable je nach Klassenzugehörigkeit, der unabhängigen Variable, signifikant voneinander unterscheiden (Sedlmeier & Renkewitz, 2018, S. 409). Für die Untersuchung des Zusammenhangs zwischen der nominalskalierten abhängigen Variable des Inglehart Indexes und der Klassenzugehörigkeit werden ein test of proportions und ein Chi-Quadrat Test durchgeführt. Für die spezifischere Untersuchung der Beziehung zwischen unabhängiger Variable und den abhängigen Variablen dienen im Anschluss Regressionsanalysen (Montgomery et al., 2021, S. 1). Für die Überprüfung von H1 findet aufgrund des Skalenniveaus der Inglehart Index Variable eine binär logistische Regression Anwendung. Für die Untersuchung von H2, H3, H4, H5a, H5b werden jeweils lineare Regressionen durchgeführt. In mehreren Modellen werden bei allen Regressionen sukzessive weitere Kontrollvariablen hinzugenommen. Dies dient der

Überprüfung, ob ein Einfluss der Klassenzugehörigkeit auch unter Kontrolle weiterer Einflussfaktoren besteht (Kopp & Lois, 2014, S. 117; Kühnel, 1996, S. 137).

6. Daten und Methoden

An dieser Stelle werden Informationen über den verwendeten ALLBUS Datensatz und das erstellte analytical sample gegeben. Wichtig für die weitere Auswertung der Daten ist die Gewichtung, welche zusätzlich erklärt wird. Für diese Untersuchung wird die Operationalisierung von Reckwitz' Klassen anhand der ESeG Klassifikation vorgenommen. Das genaue Vorgehen wird im entsprechenden Part erläutert. Zur Datenreduktion und zur gezielten Hypothesenprüfung wird zusätzliche eine Faktorenanalyse durchgeführt, deren Ergebnisse hier aufgezeigt werden. Daran schließt sich die Darstellung der Stichprobe an. Es werden die deskriptiven Ergebnisse der univariaten Analyse der unabhängigen Variable, der abhängigen Variablen sowie der Kontrollvariablen aufgeführt. Im Anschluss werden die Methoden für die weiteren bi- und multivariaten inferenzstatistischen Verfahren erläutert. Dabei handelt es sich um t-Tests für unabhängige Stichproben, einen test of proportions und Chi-Quadrat Test sowie um Regressionsanalysen. Konkret werden eine binär logistische Regressionsanalyse und vier lineare Regressionen gerechnet. Die Notwendigkeit für die verschiedenen Arten der Regressionsanalyse ergibt sich aus dem Skalenniveau der jeweils vorliegenden abhängigen Variablen (Urban & Mayerl, 2018, S. 14f.).

6.1 Datensatz

Für diese Untersuchung wird der ALLBUS Datensatz aus dem Jahr 2021 herangezogen. Beim ALLBUS handelt es sich um die „Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften“. Die Befragung wird von GESIS, dem Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften, durchgeführt. Die ALLBUS Befragung ist eine „Trenderehebung zur gesellschaftlichen Dauerbeobachtung von Einstellungen, Verhalten und sozialem Wandel in Deutschland“. Damit beschränkt sich das Untersuchungsgebiet auf Deutschland. Seit 1980 gibt es den ALLBUS und er wird seitdem alle zwei Jahre durchgeführt. Die Erhebung des aktuellen ALLBUS fand im Zeitraum von Juni 2021 bis August 2021 statt (Baumann et al., 2022, Kapitel Surveydeskription). Der Fragenkatalog besteht aus einem fest bestehenden Part an demographischen Fragen. Zudem dienen wechselnde Themenblöcke der gezielten

Themenfokussierung und -erweiterung. Hinzu kommen Schwerpunktthemen. Im ALLBUS 2021 wird das Schwerpunktthema „Sanktion und Abweichung“ behandelt. Die Schwerpunktthemen wiederholen sich etwa alle 10 Jahre. Grundsätzlich wird „für jede ALLBUS-Befragung [...] eine neue Stichprobe von Personen gezogen“. Daraus ergibt sich eine „Serie von Querschnittserhebungen“. Durch die wiederkehrenden Fragen ist es auch möglich, Längsschnittauswertungen durchzuführen (*GESIS - Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften*, 2021). Für diese Arbeit werden einzig die Daten des ALLBUS 2021 herangezogen. Es handelt sich hierbei demnach um eine Auswertung der Querschnittsdaten.

Die Grundgesamtheit für die Erhebung umfasst „Personen (Deutsche und Ausländer[:innen]), die zum Befragungszeitpunkt in Privathaushalten lebten und vor dem 01.01.2003 geboren sind“. Damit sind alle im ALLBUS 2021 aufgeführten Personen mindestens 18 Jahre alt. Die Auswahl von Personen erfolgt als „zweistufige, disproportional geschichtete Zufallsauswahl in Westdeutschland (inkl. West-Berlin) und Ostdeutschland (inkl. Ost-Berlin)“. Mit einer „Wahrscheinlichkeit proportional zur Zahl der Erwachsenen Einwohner[:innen]“ werden in der ersten Auswahlstufe Gemeinden aus Ost- und Westdeutschland ausgesucht. Im zweiten Schritt folgt die zufällige Ziehung von Personen aus den jeweiligen „Einwohnermeldekarteien“ der Gemeinden. Die gewichtete Ausschöpfungsquote des ALLBUS 2021 liegt bei 29,2% (29,5% ungewichtet). Hinsichtlich des Erhebungsmodus gibt es eine Neuerung beim ALLBUS 2021. Zum ersten Mal wird ein „selbstadministrierte[s] Mixed-Mode Design“ verwendet. Die Befragten können sich demnach entscheiden, ob sie lieber einen Papierfragebogen oder einen webbasierten Fragebogen (CAWI – computer assisted web interview) ausfüllen möchten. Diese Änderung hin zur Selbstadministration war der Corona Pandemie geschuldet. Letztlich umfasst der ALLBUS 2021 eine Anzahl von 5342 Befragten und 544 erfassten Variablen (Baumann et al., 2022, Kapitel Surveydeskription).

6.2 Analytical sample

Entsprechend der Erfordernisse der Forschungsfrage wird das analytical sample definiert. Von Interesse für diese Untersuchung sind Variablen, die die zentralen Aspekte der Hypothesen abfragen. So wird der Inglehart Index, zur Unterscheidung zwischen materialistischen und postmaterialistischen Werten, als eine Variable herangezogen. Die weiteren Variablen zur Hypothesenprüfung sind jene, in denen Risikofreude und Arbeitswerte erhoben werden. Ein wichtiger zentraler Aspekt ist darüber hinaus die Operationalisierung des Drei Klassen Modells. Hierfür wird auf ein berufsgruppenbasiertes Modell, im konkreten Fall auf die ESeG

Klassifikation, zurückgegriffen. Diese wird direkt als Variable im Datensatz erfasst. Schließlich fließen Kontrollvariablen in die Analyse ein. Hierbei werden vornehmlich demographische Daten verwendet. Die ausgewählten Kontrollvariablen fragen nach dem Alter, dem Geschlecht, dem monatlichen Nettoeinkommen der befragten Person, der Bildung, der Bildung der Eltern, der Selbstbeschreibung der Wohnregion sowie der Religiosität.

Entsprechend der Operationalisierung der drei Klassen unter Verwendung der ESeG Klassifikation werden nur erwerbstätige Personen in das analytical sample aufgenommen. Dies stellt die erste Einschränkung dar. Als zweite Einschränkung werden, angelehnt an das erwerbstätige Alter, nur Personen im Alter von 18 bis inklusive 65 Jahren für diese Analyse ausgewählt. Das Geschlecht bildet die dritte Einschränkung. Im ALLBUS stehen hinsichtlich des Geschlechts die drei Antwortkategorien ‚männlich‘, ‚weiblich‘ und ‚divers‘ zur Auswahl (Baumann et al., 2022, S. 58). In dem bereits reduzierten Datensatz auf Basis der ersten beiden Kriterien ist nur eine Person vertreten, die die Antwort ‚divers‘ gewählt hat. Um eine Verzerrung der Daten hinsichtlich des Geschlechts zu vermeiden, wird dieser Fall aus dem analytical sample ausgeschlossen. Damit beschränkt sich das analytical sample in der Abfrage des Geschlechts auf die Dimensionen ‚männlich‘ und ‚weiblich‘.

Darüber hinaus wird im ALLBUS 2021 mit Splits gearbeitet. Darunter ist ein „gegabelter Fragebogen“ zu verstehen, der dazu dient, die Anzahl an Variablen, die erhoben werden können, zu erhöhen. So werden verschiedene Fragebatterien in insgesamt drei Splits erhoben (Baumann et al., 2022, S. Anhang A-1). Dementsprechend werden nicht allen Befragten alle Fragen vorgelegt. Eine Übersicht dazu, welche Variable in welchem Split erhoben wird, findet sich im Anhang A (siehe Tabelle 40). Durch die Split Aufteilung resultiert eine systematisch hohe Anzahl an fehlenden Werten bei den entsprechenden Variablen. Für die Analysen werden über die bisherigen Einschränkungen hinaus, zusätzlich Fälle mit fehlenden Werten aus dem analytical sample entfernt. Nach diesen Begrenzungen umfasst das analytical sample die Daten von 870 Befragten.

6.3 Gewichtung

Befragte aus Ostdeutschland sind im ALLBUS überrepräsentiert. Dies wird als „oversample“ bezeichnet. Durch die Überrepräsentation wird sichergestellt, dass auch für Ost- und Westdeutschland getrennt voneinander signifikante Berechnungen auf Basis des Datensatzes durchgeführt werden können. Geht es jedoch darum, Analysen durchzuführen, die für die gesamtdeutsche Bevölkerung repräsentativ sind, so muss diese Überpräsentation wieder

aufgehoben werden. Dies geschieht über eine unterschiedliche Gewichtung der Angaben, je nachdem, ob sie von einer Person aus Ost- oder aus Westdeutschland stammen. Der Gewichtungswert für Ostdeutsche errechnet sich aus dem Verhältnis von Ostdeutschen in der „bundesdeutschen Bevölkerung“ zum „Anteil der Ostdeutschen in der ALLBUS-Stichprobe“. Der Gewichtungswert beträgt etwa 0,507. Das gleiche Verfahren wird entsprechend für die Angaben von Westdeutschen durchgeführt. Hier liegt der Gewichtungswert bei etwa 1,247. Damit wird den Angaben von Ostdeutschen im Kontext einer gesamtdeutschen Analyse ein niedrigeres Gewicht beigemessen und den Angaben von Westdeutschen ein höheres Gewicht (Baumann et al., 2022, Kapitel Zur Gewichtung von ALLBUS-Umfragedaten). Die jeweiligen Gewichtungswerte fließen durch die Gewichtungsvariable in die univariaten deskriptiven Analysen dieser Arbeit ein.

6.4 Klassenkonstruktion

Wie bereits Sachweh argumentiert hat und die Analysen von Konietzka und Martynovych gezeigt haben, erweist sich der Rückgriff auf Berufsgruppen als geeignetes Mittel zur Operationalisierung der Drei Klassen Gesellschaft. In der quantitativen Untersuchung von Konietzka und Martynovych wird die Einteilung der Klassen entlang der ESeC Gruppen vorgenommen (Konietzka & Martynovych, 2022; Sachweh, 2021). Für eine konkrete analoge Umsetzung in dieser Arbeit muss aufgrund der Datenbeschaffenheit des ALLBUS 2021 das ESeG Schema, statt des ESeC Schemas, herangezogen werden (Thiesen & Schulz, 2019). Beim ESeG („European Socioeconomic Groups“) Schema handelt es sich um eine Weiterentwicklung des ESeC Schemas. Die Basis bildet die „Berufsklassifikation ISCO-88“. Grundsätzlich umfasst das ESeG Schema neun Hauptgruppen, die wiederum in spezifische Untergruppen unterteilt sind (Thiesen & Schulz, 2019, S. 2f.). Die Einordnung nach prekärer Klasse, alter Mittelklasse und neuer Mittelklasse wird hier entlang der Hauptgruppen vollzogen.

Das ESeG Schema unterscheidet bei der Kategorisierung zwischen Erwerbstätigen (Kategorien 1-7 ESeG) und nicht-Erwerbstätigen (Kategorien 8 und 9 ESeG) (Thiesen & Schulz, 2019, S. 3). Als neue Mittelklasse sollen die Kategorie 1 „Managers“ sowie die Kategorie 2 „Professionals“ operationalisiert werden. Kategorie 3 („Technicians and associate professional employees“), Kategorie 4 („Small entrepreneurs“), Kategorie 5 („Clerks and skilled service employees“) sowie Kategorie 6 („Skilled industrial employees“) werden der alten Mittelklasse zugeordnet werden. „Lower status employees“ (Kategorie 7) werden als prekäre Klasse eingeordnet. Die Kategorien 8 und 9 umfassen nicht-erwerbstätige Personen.

Darunter fallen zum einen Rentner:innen (Kategorie 8) wie auch Studierende oder andere nicht-Erwerbstätige (Kategorie 9). Diese beiden Kategorien werden für die hier durchgeführte Klasseneinteilung entsprechend der Einschränkungen des analytical sample außer Acht gelassen (Thiesen & Schulz, 2019, S. 3ff.). Eine Übersicht der Klasseneinteilung ist Tabelle 1 zu entnehmen. Zusätzlich ist im Anhang B (siehe Tabelle 41) die Auflistung aller Untergruppen mit der jeweiligen Klasseneinteilung aufgeführt.

Tabelle 1: Klassenkonstruktion nach ESeG Klassifikation

ESeG Klassifikation		Drei Klassen Schema
1	Geschäftsführer:innen	Neue Mittelklasse
2	Fachleute	
3	Techniker:innen, zugehörige Fachkräfte	Alte Mittelklasse
4	Kleinunternehmer:innen	
5	Sachbearbeiter:innen, qualifizierte Servicemitarbeiter:innen	
6	Industrielle Fachkräfte	
7	niedrig qualifizierte Mitarbeiter:innen	Prekäre Klasse

Quelle: Bohr (2018); Bundesinstitut für Berufsbildung- bibb, Forschungsdatenzentrum - FDZ, (o. J.)

6.5 Faktorenanalyse

Die Faktorenanalyse soll Aufschluss über vorherrschende Werte und Lebensstile bieten, indem sie hinter manifesten Variablen latente Faktoren aufdeckt, die einen gemeinsame Variation zur Ursache haben könnten. Zudem eignet sich dieses Verfahren durch die Variablenbündelung zur Datenreduktion. Diese Bündelung erfolgt dadurch, dass sich gemeinsame Variationen mehrerer Variablen durch einen oder mehrere Faktoren repräsentieren lassen (Backhaus et al., 2018a, S. 20, 2018b, S. 365).

Im Sinne der Forschungsfrage werden für diese Faktorenanalyse Variablen der Bereiche Persönlichkeit und Wertorientierungen herangezogen. In der Kategorie ‚Persönlichkeit‘ findet sich eine Vielzahl an Variablen, die unterschiedliche Aspekte der Persönlichkeit beleuchten. Ausgewählt werden hier die Variablen „Spass auch wenn langfristig schädlich“, „Abenteuer wichtiger als Sicherheit“, „Manchmal Risiko nur zum Spaß“ und „Handle oft aus augenblicklicher Laune“ (*GESIS - Lebensstil und Persönlichkeit: Persönlichkeit*, o. J.). Die Fragestellung bei diesen vier Variablen lautet: „Inwiefern treffen die folgenden Aussagen auf

Sie persönlich zu: voll und ganz, eher, eher nicht oder überhaupt nicht?“. Damit wurden bereits die vier möglichen Ausprägungen der Variable (1 – trifft voll und ganz zu, 2 – trifft eher zu, 3 – trifft eher nicht zu, 4 – trifft überhaupt nicht zu) genannt (Baumann et al., 2022, S. 398). Ob diese Variablen eine ähnliche Dimension erfassen, wird mittels Faktorenanalyse geprüft.

Aus dem Bereich der Wertorientierungen werden Variablen für die Faktorenanalyse herangezogen, die Arbeitswerte abfragen. Hierbei handelt es sich um insgesamt elf Variablen. Alle behandeln die Wichtigkeit von verschiedenen Aspekten des Berufs und der beruflichen Arbeit. Die Fragestellung zu diesen Variablen lautet: „Für wie wichtig halten Sie persönlich dieses Merkmal für die berufliche Arbeit und den Beruf?“ Es steht eine Skala der Zahlen eins bis sieben zur Einordnung der Wichtigkeit zur Verfügung. Die Zahl eins meint dabei, dass dieses Merkmal als „unwichtig“ erachtet wird. Die Zahl sieben bedeutet, dass das Merkmal als „sehr wichtig“ eingestuft wird. Die Zahlen dazwischen dienen der Abstufung (Baumann et al., 2022, S. 112ff.). Die elf Variablen zur Wichtigkeit im Beruf sind: „Sichere Berufsstellung“; „Hohes Einkommen“, „Gute Aufstiegsmöglichkeiten“, „Ein Beruf, der anerkannt und geachtet wird“, „Ein Beruf, der einem viel Freizeit lässt“, „Interessante Tätigkeit“, „Eine Tätigkeit, bei der man selbstständig arbeiten kann“, „Aufgaben, die viel Verantwortungsbewusstsein erfordern“, „Viel Kontakt zu anderen Menschen“, „Ein Beruf, bei dem man anderen helfen kann“ und „Ein Beruf, der für die Gesellschaft nützlich ist“ (*GESIS - Wertorientierungen: Arbeitsorientierungen (Werte)*, o. J.). Auch für diese Variablen wird mittels Faktorenanalyse geprüft, ob hinter ihnen latente Faktoren aufgedeckt werden können.

Das Erkenntnisinteresse dieser Anwendung liegt darin, etwaige Strukturen an Lebensstilen und Wertevorstellungen aufzudecken, sowie darin, relevante Faktoren auszumachen. Hierfür wird eine explorative Faktorenanalyse durchgeführt. Zu beachten ist, dass die verwendeten Variablen ein metrisches Skalenniveau für die Pearson-Korrelation aufweisen müssen (Backhaus et al., 2018b). Dies ist bei den hier vorliegenden Variablen der Fall. Die weiteren Voraussetzungen für die Faktorenanalyse ist eine Fallzahl, die mindestens der dreifachen Variablenanzahl entsprechen soll. Auch diese Voraussetzung ist erfüllt. Zudem sollen die Variablen weitestgehend normalverteilt sein und miteinander korrelieren. Um etwaige Variablenzusammenhänge aufzudecken, wird eine Korrelationsanalyse durchgeführt. Hierfür wird eine Pearson Korrelation durchgeführt und in einer Korrelationsmatrix dargestellt. Die Korrelationen liegen im Wertebereich zwischen -1 und +1. Positive Werte verweisen auf einen positiven Zusammenhang, während negative Werte einen negativen Zusammenhang

beschreiben. Bei einem Wert von null liegt keine Korrelation vor (Kopp & Lois, 2014, S. 76). Zur Signifikanzprüfung der Korrelation wird der Bartlett-Test durchgeführt. Dadurch kann die Hypothese, „dass die Stichprobe aus einer Grundgesamtheit entstammt, in der die Variablen unkorreliert sind“ getestet werden. Daraus ergibt sich die Nullhypothese: „Die Variablen in der Erhebungsgesamtheit sind unkorreliert“ und die Alternativhypothese: „[Die] Variablen in der Erhebungsgesamtheit sind korreliert“. Als kritische Irrtumswahrscheinlichkeit wird $\alpha = 0,05$ festgelegt. Zur Entscheidung darüber, ob die Nullhypothese verworfen werden kann oder nicht wird der p-Wert der Korrelation herangezogen. Der p-Wert beschreibt die Wahrscheinlichkeit, dieses oder ein noch extremeres Ergebnis zu erhalten, unter Annahme der Gültigkeit der Nullhypothese. Entsprechend des hier angelegten fünf-prozentigen Signifikanzniveaus ist die Nullhypothese abzulehnen, wenn der p-Wert kleiner als 0,05 ist. Wenn dies der Fall ist, wird die Nullhypothese entsprechend verworfen. Dies spricht eher für die Alternativhypothese (Backhaus et al., 2018b, S. 376ff.). Also in diesem Fall dafür, dass eine Korrelation vorliegt.

Anschließend wird das Kaiser-Meyer-Olkin-Kriterium (KMO-Kriterium), das „Auskunft über die Zusammengehörigkeit der Variablen“ gibt, ausgegeben. Die hier ausgegebene Prüfgröße ist die „measure of sampling adequacy“ (MSA). Der MSA-Wert dient als Indikator dafür, „ob eine Faktorenanalyse sinnvoll erscheint oder nicht“. So kann über den MSA-Wert ermittelt werden, „in welchem Umfang die Ausgangsvariablen zusammengehören“. Der MSA liegt im Wertebereich zwischen null und ein. Ist der ausgegebene Wert kleiner als 0,5 wird eine Faktorenanalyse als ungeeignet erachtet. Wünschenswert gilt ein MSA-Wert von über 0,8 (Backhaus et al., 2018b, S. 378f.). Alle Variablen des Bereichs der Persönlichkeit korrelieren positiv miteinander. Der MSA-Wert liegt bei diesen vier Persönlichkeitsvariablen bei 0,71. Damit wird eine Faktorenanalyse als geeignet erachtet. Die Arbeitswertvariablen korrelieren ebenfalls untereinander. Der MSA-Wert liegt hier bei 0,79. Dies spricht für die Anwendung der Faktorenanalyse.

Für die Entscheidung darüber, wie viele Faktoren extrahiert werden sollen, wird das Kaiser-Kriterium verwendet. Die Anzahl der Faktoren, die einen Eigenwert größer eins aufweisen, sollen demnach extrahiert werden (Kopp & Lois, 2014, S. 93f.). Bei den Persönlichkeitsvariablen weist nur ein Faktor einen Eigenwert größer eins auf. Somit wird ein Faktor extrahiert. Bei den Arbeitsorientierungen haben vier Faktoren einen Eigenwert größer eins. Hier werden entsprechend vier Faktoren extrahiert.

Es wird eine Hauptachsenanalyse durchgeführt. Im Gegensatz zur Hauptkomponentenanalyse wird also nicht davon ausgegangen, dass sich die Variablen gegenseitig perfekt erklären.

Zudem wird bei den Arbeitsorientierungen eine Rotation durchgeführt. Es wird die schiefwinklige, also oblique Rotation gewählt. Dabei wird eine Korrelation der Faktoren untereinander zugelassen. Im Bereich der Persönlichkeitsvariablen erübrigts sich bei nur einem extrahierten Faktor die Rotation. Damit wird hinter den manifesten Variablen „Spaß auch wenn langfristig schädlich“, „Abenteuer wichtiger als Sicherheit“, „Manchmal Risiko nur zum Spaß“ und „Handle oft aus augenblicklicher Laune“ ein latenter Faktor aufgedeckt. Dieser kann inhaltlich als ‚Risikofreude‘ interpretiert werden (siehe Tabelle 2). Eine Übersicht über die Faktorladungen findet sich im Anhang C (siehe Tabelle 42, Tabelle 43). Bei den Arbeitswerten fällt auf, dass ein Faktor nur auf ein Item lädt. Daher wird über Cronbachs-Alpha ermittelt, ob sich das Ergebnis der Faktorenanalyse der Arbeitswerte durch die Entfernung eines Items noch verbessern ließe. „Alpha if Item Deleted“ zeigt auf, wie sich der Wert von Cronbachs Alpha verändern würde, wenn das entsprechende Item aus der Berechnung entfernt wird. Ein Hinweis dafür, dass ein Item in der Berechnung nicht berücksichtigt werden sollte, liefert ein „Alpha if Item Deleted“-Wert, der höher liegt als der Cronbach Alpha Wert des gesamten Faktors. Denn demnach würde sich ohne Einbeziehung dieses Items Cronbachs Alpha für den Faktor verbessern (Backhaus et al., 2018b, S. 393ff.). Bei den Arbeitswert Items liegt Cronbachs-Alpha bei 0,776. Bei dem Item „Wichtigkeit: Beruf mit viel Freizeit“ liegt „Alpha if Item Deleted“ mit 0,79 über Cronbachs-Alpha. Damit begründet wird dieses Item aus der Faktorenanalyse ausgeschlossen. (Auch für die Variablen der Risikofreude wird dieser Test durchgeführt. Hier liegen alle „Alpha if Item Deleted“ Werte unter Cronbachs Alpha). Die Schritte der Korrelationsmatrix, des Bartlett-Tests und des KMO-Kriteriums werden für die zehn verbliebenen Variablen der Arbeitswerte nochmal wiederholt. So liegen schließlich nach Entfernung des einen Items nur noch drei Faktoren mit einem Eigenwert größer eins vor. Nach dem Kaiser Kriterium werden demnach nun drei Faktoren extrahiert und wiederum die oblique Rotation durchgeführt. Nach erneuter Testung von Cronbachs Alpha ergibt sich, dass das Modell nun nicht mehr durch die Entfernung eines Items verbessern lassen würde. Eine Übersicht der extrahierten Faktoren und deren inhaltliche Interpretation ist in Tabelle 2 angefügt.

Tabelle 2: Ergebnisse Faktorenanalyse

Items	Extrahierter Faktor, inhaltlich interpretiert
Persönlichkeit	
Spaß, auch wenn langfristig schädlich	Risikofreude
Abenteuer wichtiger als Sicherheit	
Manchmal Risiko nur zum Spaß	
Handel oft aus augenblicklicher Laune	
Arbeitsorientierung: Wichtigkeit ...	
sichere Berufsstellung	Wichtigkeit Prestige im Beruf
Beruf mit hohem Einkommen	
Gute Aufstiegschancen im Beruf	
Anerkannter Beruf	
Beruf mit viel Freizeit	aus Faktorenanalyse entfernt
Interessante Tätigkeit	Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf
Selbstständige Tätigkeit	
Verantwortungsvolle Tätigkeit	
Beruf mit viel menschlichem Kontakt	Wichtigkeit Prestige im Beruf
caritativ helfender Beruf	
sozial nützlicher Beruf	

6.6 Darstellung der Stichprobe

Zur Untersuchung der Forschungsfrage wird als unabhängige Variable die Klassenzugehörigkeit, operationalisiert entlang der ESeG Klassifikation, verwendet. Als abhängige Variablen dienen der Inglehart-Index, Risikofreude, Wichtigkeit Prestige im Beruf, Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf und Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf. Zur weiteren Analyse des Zusammenhangs wird eine Drittvariablenkontrolle vorgenommen. Diese dient der Überprüfung, ob ein bivariater Zusammenhang zwischen abhängiger und unabhängiger Variable durch Drittvariablen beeinflusst wird. Drittvariablen dienen damit als Kontrollvariablen (Kühnel & Krebs, 2006, S. 501). So verwenden etwa Mau et al. in ihrer, an Reckwitz angelehnte Untersuchung zu Ungleichheitskonflikten die Variablen Geschlecht, Alter, Migrationsstatus und Wohnregion zur Drittvariablenkontrolle (Mau et al., 2020, S. 331).

Analog hierzu werden ebenfalls das Alter, das Geschlecht, die Wohnregion und der Migrationsstatus als Kontrollvariablen verwendet. Als Indikator für den Migrationsstatus dient die Angabe darüber, ob die befragte Person im heutigen Deutschland geboren ist oder nicht. Darüber hinaus werden die Bildung, die Bildung der Eltern, das monatliche Nettoeinkommen der Befragten und die Religiosität als weitere Kontrollvariablen hinzugenommen. In der angeführten Tabelle 3 sind die verwendeten Variablen dargestellt. Hierzu muss angemerkt werden, dass es sich bei den hier gelisteten Ausprägungen schon um die rekodierten Ausprägungen handelt. Die hier dargestellte Kodierung entspricht somit der Kodierung, wie sie für die weiteren Analysen verwendet wurde. Im weiteren Verlauf werden ausführlich die einzelnen Variablen besprochen. In diesem Zuge wird auch die ursprüngliche Kodierung und die Rekodierung dargelegt. Darüber hinaus werden Häufigkeitsauszählungen zu den Variablen durchgeführt und graphisch veranschaulicht. Sämtliche deskriptiven Analysen werden gewichtet.

Tabelle 3: Variablenübersicht

Datensatz (n = 870)		
Variable	Ausprägungen (rekodiert)	Erklärung Variable
Unabhängige Variable		
Klassenzugehörigkeit – drei Klassen	0 – neue Mittelklasse 1 – alte Mittelklasse 2 – prekäre Klasse	Klassenzugehörigkeit der Befragten nach dem ESeG (European Socioeconomic Groups) Schema konstruiert. Die ESeG Klassifikation dient dem transnationalen Vergleich des sozioökonomischen Status innerhalb der EU. ESeG 1 und 2: Neue Mittelklasse ESeG 3 bis 6: Alte Mittelklasse ESeG 7: prekäre Klasse
Klassenzugehörigkeit – zwei Klassen	0 – neue Mittelklasse 1 – alte Mittelklasse	
Abhängige Variablen		
Inglehart Index	0 – materialistisch 1 – postmaterialistisch	Unterscheidet nach dem Konzept von Ronald Inglehart zwischen materialistischen und postmaterialistischen Orientierungen. Gebildet wird die Variable im ALLBUS entsprechend des Rankings vier verschiedener politischer Ziele, die auf eher materialistische oder postmaterialistische Werte verweisen.

		<p>Die vier politischen Ziele sind:</p> <p>Wichtigkeit von Ruhe und Ordnung (materialistisch)</p> <p>Wichtigkeit der Inflationsbekämpfung (materialistisch)</p> <p>Wichtigkeit von Bürger:innen-Einfluss (post-materialistisch)</p> <p>Wichtigkeit von freier Meinungsäußerung (post-materialistisch)</p> <p>Es ergeben sich vier verschiedene Typen: Materialistisch, materialistischer Mischtyp, postmaterialistischer Mischtyp und postmaterialistisch.</p> <p>Hier wurden die Mischtypen jeweils den Ausprägungen materialistisch bzw. postmaterialistisch zugeordnet.</p>
Risikofreude	<p>1 – trifft gar nicht zu ... 2 – trifft eher nicht zu ... 3 – trifft eher zu ... 4 – trifft voll zu</p>	<p>Gebildet aus vier Variablen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Spaß, auch wenn langfristig schädlich - Abenteuer wichtiger als Sicherheit - Manchmal Risiko nur zum Spaß - Handelt oft aus augenblicklicher Laune
Risikofreude, gruppiert	<p>1 – trifft gar nicht zu 2 – trifft eher nicht zu 3 – trifft eher zu 4 – trifft voll zu</p>	
Wichtigkeit Prestige im Beruf	<p>1 – unwichtig ... 7 – sehr wichtig</p>	<p>Gebildet aus vier Variablen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wichtigkeit sichere Berufsstellung - Wichtigkeit Beruf mit hohem Einkommen - Wichtigkeit gute Aufstiegschancen im Beruf - Wichtigkeit anerkannter Beruf
Wichtigkeit Prestige im Beruf, gruppiert	<p>1 – unwichtig 2 3 4 5 6 7 – sehr wichtig</p>	
Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf	<p>1 – unwichtig ... 7 – sehr wichtig</p>	<p>Gebildet aus drei Variablen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Wichtigkeit interessante Tätigkeit - Wichtigkeit selbstständige Tätigkeit - Wichtigkeit verantwortungsvolle Tätigkeit
Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf, gruppiert	<p>1 – unwichtig 2 3</p>	

	4 5 6 – sehr wichtig	
Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf	1 – unwichtig ... 7 – sehr wichtig	Gebildet aus drei Variablen: - Wichtigkeit Beruf mit viel menschlichem Kontakt - Wichtigkeit caritativ helfender Beruf - Wichtigkeit sozial nützlicher Beruf
Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf, gruppiert	1 – unwichtig 2 3 4 5 6 7 – sehr wichtig	
Kontrollvariablen		
Alter	0 – 18-34 Jahre 1 – 35-44 Jahre 2 – 45-54 Jahre 3 – 55-65 Jahre	
Geschlecht	0 – männlich 1 – weiblich	
Selbstbeschreibung Wohnregion	0 – ländliches Dorf, Einzelhaus, Land 1 – Mittel – und Kleinstadt 2 – Vorort Großstadt 3 – Großstadt	
Geburt im heutigen Deutschland?	0 – ja 1 – nein	
Monatliches Nettoeinkommen	0 – 0€ bis 999€ 1 – 1.000€ bis 1.999€ 2 – 2.000€ bis 2.999€ 3 – 3.000€ bis 3.999€ 4 – 4.000€ + -1 – keine Angabe	Selbstangabe der Befragten über ihr eigenes Einkommen, abzüglich Steuern und Sozialversicherungsbeiträge bei Selbstständigen: eigenes durchschnittliches monatliches Einkommen, abzüglich Betriebsausgaben
Bildung nach ISCED	0 – Primarbereich, Sekundarbereich I 1 – Sekundarbereich II 2 – Postsekundarbereich 3 - Tertiärbereich	ISCED (International Standard Classification of Education) 2011 dient der international vergleichbaren Klassifikation von Ausbildungsniveaus. Hier werden verschiedene Level zu den vier Gruppen zusammengefasst. <u>Primarbereich (Level 1):</u> weder Schulabschluss noch beruflicher Ausbildungabschluss
Bildung Eltern nach ISCED	0 – Primarbereich, Sekundarbereich I 1 – Sekundarbereich II	

	2 – Postsekundarbereich 3 - Tertiärbereich	<p><u>SekundARBereich I (Level 2):</u> Haupt- oder Realschulabschluss, ggf. informelle Berufsqualifikation (zB. Anlernzeit oder Praktikum)</p> <p><u>SekundARBereich II (Level 3):</u> höchster Bildungsabschluss Fachhochschulreife/ Abitur oder Haupt-/ Realschulabschluss und abgeschlossene Berufsausbildung</p> <p><u>PostsekundARBereich (Level 4):</u> Fachhochschulreife/Abitur und abgeschlossene Berufsausbildung</p> <p><u>Tertiärbereich (Level 5-8/ ISCED 1997 Level 5):</u> a Fachschulabschluss/Meisterbrief, Bachelorabschluss /unspezifizierter Hochschulabschluss, Master/Magister/Diplom/Staatsexamen, Doktorgrad</p>
Religiositätsskala	0 – nicht religiös 1 – eher religiös 2 – religiös	<p>Selbsteinstufung der Befragten auf einer Skala von 1 bis 10, ob sie eher nicht religiös (1) oder religiös (10) sind.</p> <p>Hier werden die Angaben gruppiert: Ausprägungen 1-3: nicht religiös Ausprägungen 4-7: eher religiös Ausprägungen 8-10: religiös</p>
Gewichtungsvariable		
Personenbezogenes Ost-West Gewicht	0.51 neue Bundesländer 1.25 alte Bundesländer	In der ALLBUS Stichprobe sind Befragte aus den neuen Bundesländern überrepräsentiert (oversample), um auch für die ostdeutsche Stichprobe aussagekräftige Analyse durchführen zu können. Diese Überrepräsentation wird durch die Gewichtungsvariable aufgehoben. Aussagen von Befragten aus den neuen Bundesländern wird dabei das niedrigere Gewicht, Aussagen von Befragten aus den alten Bundesländern das höhere Gewicht beigemessen. So können personenbezogene, gesamtdeutsche Aussagen getroffen werden.

Quelle: Baumann et al. (2022)

6.6.1 Unabhängige Variable

Wie bereits thematisiert wurde, erfolgt die Klassenkonstruktion auf Basis der ESeG Klassifikation. Dabei handelt es sich im ALLBUS um eine abgeleitete Variable (Baumann et al., 2022, S. xliv). Drei Informationen fließen in die Verortung zu den entsprechenden ESeG Gruppen ein. Erstens die „Angaben zur Erwerbsbeteiligung“, also die Abfrage, ob eine Person erwerbstätig ist oder nicht. Zweitens „Angaben zum aktuellen bzw. letzten Beruf“ und schließlich drittens die „Klassifikation des Berufs nach ISCO-08“ (Baumann et al., 2022, S. 350). Es wurde eine Überführung von sieben Hauptgruppen in die drei Klassen vorgenommen. Die einzelnen Kategorien und deren Bedeutungen wurden bereits im Kontext der Klassenkonstruktion besprochen. Von daher wird an dieser Stelle nicht weiter darauf eingegangen.

Die Variable der Klassenzugehörigkeit ist metrisch skaliert. In der Häufigkeitsauszählung zeigt sich, dass die alte Mittelklasse mit 53,7% die größte Gruppe bildet. Entsprechend der ESeG Klassifikation umfasst die alte Mittelklasse Techniker:innen, Fachkräfte, Kleinunternehmer:innen, Sachbearbeiter:innen, qualifizierte Servicemitarbeiter:innen und industrielle Fachkräfte. Die nächstgrößere Gruppe ist die der neuen Mittelklasse. Hierzu zählen Geschäftsführende und Fachleute. Mit 35,5% macht diese Gruppe etwas mehr als ein Drittel des Samples aus. Zur prekären Klasse gehören niedrig qualifizierte Mitarbeiter:innen. Diese Klasse ist hier mit 10,8% die kleinste (siehe Tabelle 4, siehe Abbildung 2).

Tabelle 4: Verteilung der unabhängigen Variable Klassenzugehörigkeit, gewichtet

Unabhängige Variable	in Prozent	absolute Häufigkeiten
Klassenzugehörigkeit		
Neue Mittelklasse	35.5	315
Alte Mittelklasse	53.7	477
Prekäre Klasse	10.8	96
Gesamt	100.0	

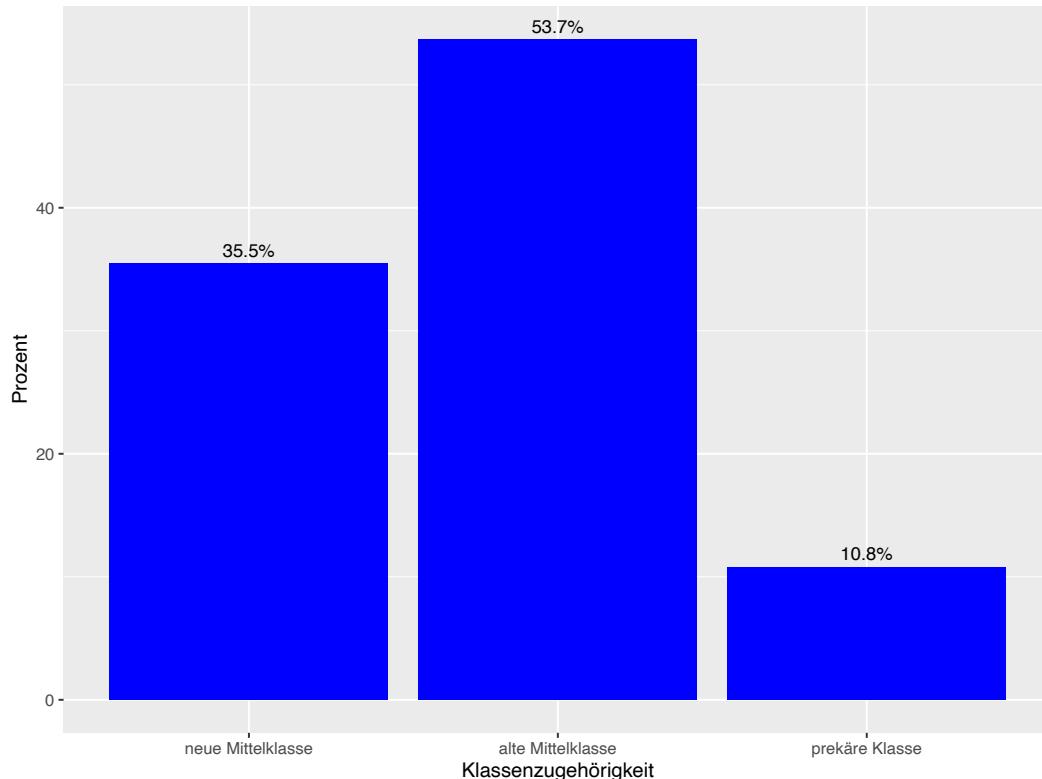


Abbildung 2: Klassenzugehörigkeit, gewichtet

Die geringe Größe der prekären Klasse lässt sich vermutlich damit erklären, dass für diese Untersuchung nur berufstätige Personen zwischen 18-65 Jahren in das Sample aufgenommen wurden. Damit sind hier Rentner:innen, Studierende oder als arbeitslos gemeldete Personen ausgeschlossen. Es lässt sich jedoch annehmen, dass gerade diese Personengruppen auch der prekären Klasse zugeordnet werden müssten. Da es in dieser Arbeit jedoch um die erwerbstätige Bevölkerung und allen voran um die Differenzen zwischen alter und neuer Mittelklasse geht, wird hierauf nicht weiter eingegangen.

6.6.2 Abhängige Variablen

Als abhängige Variablen dienen zur Hypothesentestung in dieser Arbeit der Inglehart Index, Risikofreude und verschiedene Arbeitsorientierung. Risikofreude und die Arbeitsorientierungen resultieren als geschaffene Faktoren aus der zuvor durchgeföhrten Faktorenanalyse zu den Variablen des Bereichs Persönlichkeit und Wertorientierung.

Inglehart Index

Die Variable des Inglehart Indexes dient der Erfassung von materialistischen respektive postmaterialistischen Werthaltungen. Hierbei handelt es sich um eine abgeleitete Variable. Die Basis für die Schaffung der Variable sind Daten der Befragten bezüglich ihrer politischen Prioritäten. Konkret wird anhand von vier Variablen die politische Orientierung der Befragten erhoben. Hierfür sollen vier verschiedene politische Ziele hinsichtlich der subjektiv empfundenen Wichtigkeit geordnet werden. Die Fragestellung hierzu lautet: „Wenn Sie zwischen diesen Zielen wählen müssten, welches Ziel erschien Ihnen persönlich AM WICHTIGSTEN? Und welches erschien Ihnen am ZWEITWICHTIGSTEN? Und welches käme an DRITTER Stelle? Und welches Ziel käme an VIERTER Stelle?“ Zur Auswahl stehen die vier Ziele „Aufrechterhaltung von Ruhe und Ordnung in diesem Land“, „Kampf gegen steigende Preise“, „Schutz des Rechtes auf freie Meinungsäußerung“ und „Mehr Einfluss der Bürger[:innen] auf die Entscheidungen der Regierung“. Dabei gelten die beiden erstgenannten Ziele als materialistische Ziele und die beiden letztgenannten als postmaterialistische Ziele. Die Inglehart Variable mit ihren vier Ausprägungen materialistisch, materialistischer Mischtyp, postmaterialistischer Mischtyp und postmaterialistisch wird anhand des Rankings der vier Ziele gebildet. Werden materialistische Ziele als wichtigste und zweitwichtigste Ziele benannt, so werden diese Personen als materialistisch eingestuft. Stehen hingegen postmaterialistische Ziele auf den oberen beiden Stufen der Wichtigkeit, so gelten diese Personen als postmaterialistisch. Steht ein materialistisches Ziel an erster und ein postmaterialistisches Ziel an zweiter Stelle, so erfolgt die Eingruppierung als materialistischer Mischtyp. Ist hier die Reihung andersrum, wird die Person dem postmaterialistischen Mischtyp zugeordnet.

Für diese Arbeit wird direkt auf die Variable des Inglehart Indexes, gebildet aus den vier benannten Variablen, zurückgegriffen. Zudem wird die Variable rekodiert. So wird der materialistische Mischtyp der Ausprägung materialistisch zugeordnet und entsprechend der postmaterialistische Mischtyp der Ausprägung postmaterialistisch. Damit verfügt die rekodierte Inglehart Index Variable nur über die zwei Ausprägungen ‚materialistisch‘ und ‚postmaterialistisch‘. Die rekodierte Variable des Inglehart Indexes weist damit ein nominales Skalenniveau auf.

Wie Tabelle 5 zu entnehmen ist, ist die Mehrheit der Befragten postmaterialistisch wertorientiert (60,8%) und nur 39,2% sind materialistisch wertorientiert (siehe Abbildung 3). Dies deckt sich mit der theoretischen Annahme des postmateriellen Wertewandels, dass die Bevölkerung zunehmend postmaterialistisch ist.

Tabelle 5: Verteilung der abhängigen Variable Inglehart Index, gewichtet

Abhängige Variable	in Prozent	absolute Häufigkeiten
Inglehart Index		
materialistisch	39.2	348
postmaterialistisch	60.8	541
Gesamt	100.0	

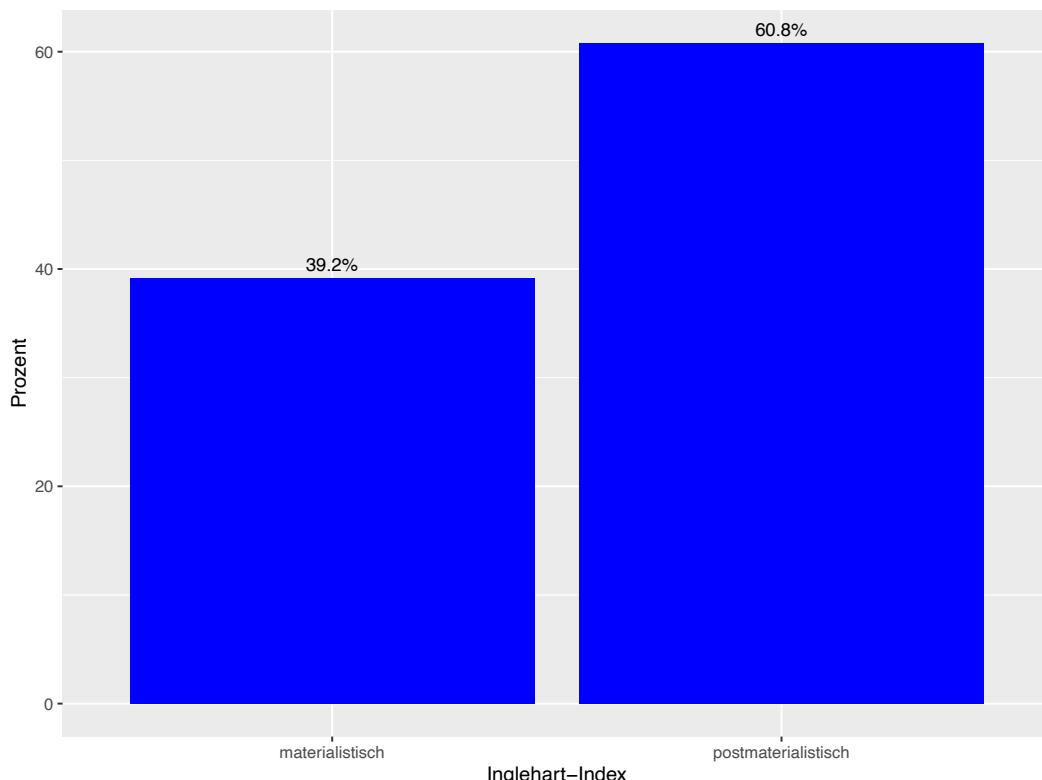


Abbildung 3: Inglehart Index, gewichtet

Risikofreude

Die Variable ‚Risikofreude‘ ist das Resultat der Faktorenanalyse zu unterschiedlichen Fragen der Persönlichkeit. Da die Fragestellung und die zugrunde liegende Variablenauswahl bereits besprochen wurde, wird an dieser Stelle nicht näher drauf eingegangen. Die neue Variable wird durch die Mittelwerte der Angaben zu den vier Variablen des Bereichs Persönlichkeit gebildet. Als Mindestbedingung sollen mindestens auf der Hälfte der Items, dementsprechend bei zwei der vier Variablen, gültige Werte vorliegen, um die Mittelwerte zu berechnen. Die Ursprungsvariablen weisen die vier Antwortkategorien „trifft voll zu“, „trifft eher zu“, „trifft eher nicht zu“ und „trifft gar nicht zu“ auf. Durch die Berechnung des neuen Faktors via Mittelwerte ergibt sich eine Vielzahl an Ausprägungen, die sich zwischen dem Wertebereich

von „trifft voll zu“ bis hin zu „trifft gar nicht zu“ bewegen. Zudem wird die ursprüngliche Kodierung für eine bessere Verständlichkeit umgepolst. Der Wert 1 (trifft voll zu) der Ursprungsvariablen wird als höchster Wert, also als 4 rekodiert. Gleichsam wird aus dem ursprünglichen Wert 4 (trifft gar nicht zu) die Rekodierung als Wert 1 (trifft gar nicht zu) vorgenommen. Entsprechend werden die Ausprägungen dazwischen rekodiert. Somit können hohe Werte als eine hohe Risikofreude interpretiert werden und niedrige Werte als eine geringe Risikofreude. In Abbildung 4 ist die Häufigkeit der ungruppierten Ausprägungen graphisch dargestellt. Die größte Gruppe ist hier mit 20,9% die der Personen, die eher nicht risikofreudig sind. Es ist eine rechtsschiefe, eingipflige Verteilung zu erkennen. Der Großteil der Personen ist eher nicht oder nicht risikofreudig. In Tabelle 6 ist aufgeführt, wie die größere Anzahl der Ausprägungen gruppiert werden, um wieder die ursprüngliche Kategorisierung der vier verschiedenen Merkmalsausprägungen darzustellen. In ihrer gruppierten und ungruppierten Form weist die Variable Risikofreude ein metrisches Skalenniveau auf.

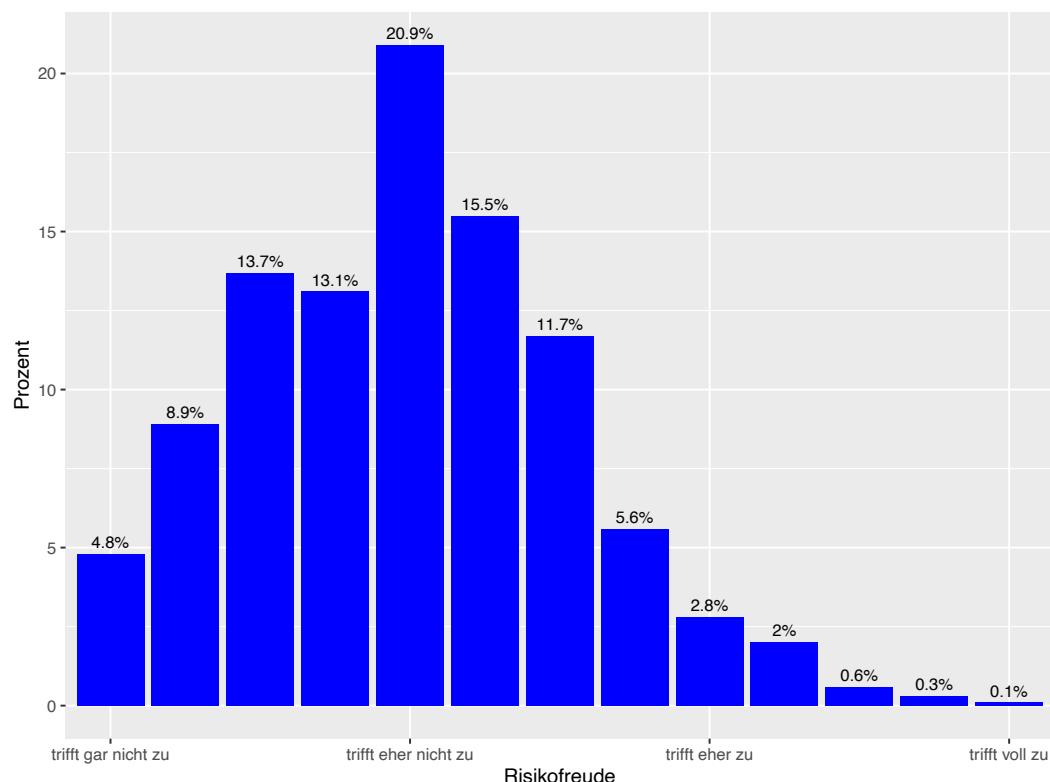


Abbildung 4: Risikofreude, gewichtet

Tabelle 6: Gruppierung Risikofreude

Risikofreude	Risikofreude, gruppiert
Ausprägung 1 – 1.75	1 – trifft gar nicht zu
Ausprägung 2 – 2.5	2 – trifft eher nicht zu
Ausprägung 2.75 – 3.25	3 – trifft eher zu
Ausprägung 3.5 - 4	4 – trifft voll zu

Auf Insgesamt 88,7% der Befragten trifft Risikofreude gar nicht oder eher nicht zu. Damit verbleibt nur ein kleiner Rest von 11,3% von Personen, auf die Risikofreude eher oder voll zutrifft. Die größte Gruppe bildet mit 48,2% die, auf die Risikofreude eher nicht zutrifft. Nur auf neun Personen, entsprechen auf 1%, trifft Risikofreude voll zu (siehe Tabelle 7). In Abbildung 5 ist die ungleiche Verteilung von Risikofreude deutlich zu erkennen.

Tabelle 7: Verteilung der abhängigen Variable Risikofreude, gruppiert, gewichtet

Abhängige Variable	in Prozent	absolute Häufigkeiten
Risikofreude		
trifft gar nicht zu	40.5	360
trifft eher nicht zu	48.2	428
trifft eher zu	10.3	92
trifft voll zu	1.0	9
Gesamt	100.0	

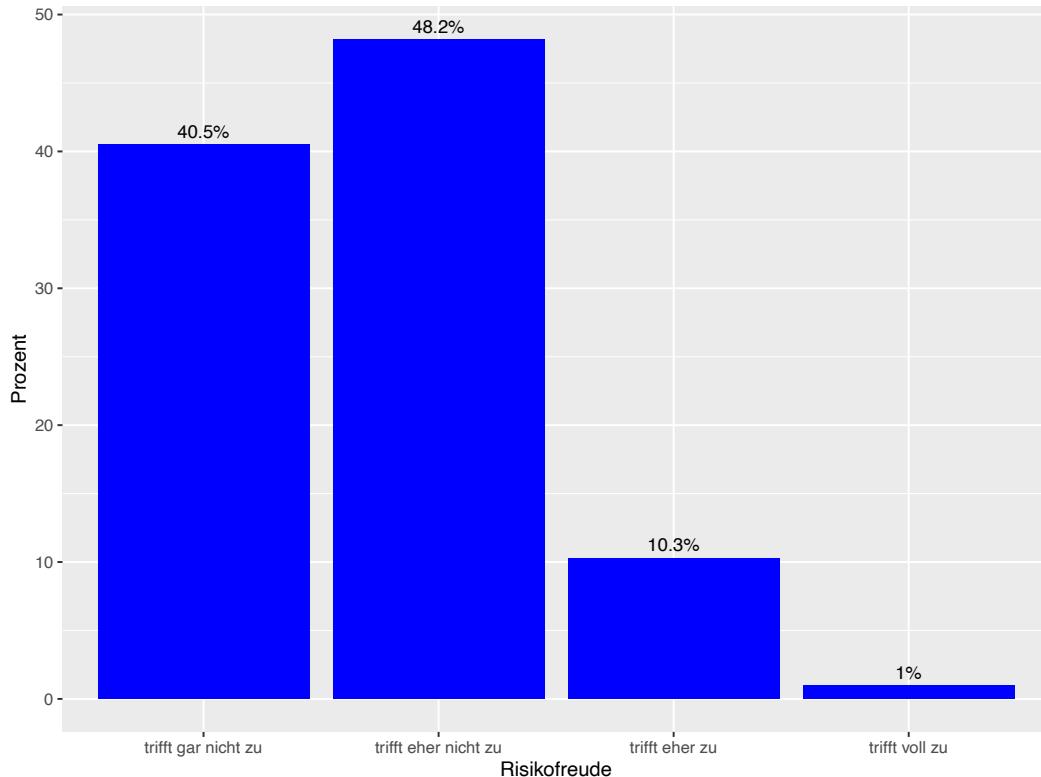


Abbildung 5: Risikofreude, gruppiert, gewichtet

Arbeitswerte

Ebenso wie Risikofreude, entstammen auch die drei Variablen der Arbeitswerte der Faktorenanalyse. Somit finden sich auch hier durch die Mittelwertberechnung eine größere Anzahl an Ausprägungen, die schließlich gruppiert werden und damit die ursprünglichen Merkmalsausprägungen wieder abbilden. Die Skala reicht bei allen drei Variablen zur Arbeitseinstellung von 1 (unwichtig) bis 7 (sehr wichtig). Die Ausprägung 4 kann demnach als ‚weder unwichtig, noch wichtig‘ interpretiert werden. Somit repräsentieren die Ausprägungen darunter (1-3) eine Einstufung des vorliegenden Arbeitswertes als ‚unwichtig bis eher unwichtig‘, und entsprechend die Ausprägungen darüber (5-7) die Verortung dieses Arbeitswertes als ‚eher wichtig bis sehr wichtig‘. In diesem Bereich der höheren Ausprägungen kann konkret die Ausprägung 5 als ‚eher wichtig‘ und die Ausprägung 6 als ‚wichtig‘ interpretiert werden. Die Fragestellung wurde bereits im Kontext der Faktorenanalyse genannt und wird hier nicht nochmal behandelt. An dieser Stelle werden graphisch die Ausprägungen der ungruppierten und gruppierten Arbeitseinstellungs-Variablen und eine Häufigkeitsauszählung zu den gruppierten Variablen aufgeführt. Die Häufigkeitsauszählung der ungruppierten Arbeitswert-Variablen ist im Anhang D (siehe Tabelle 44) angefügt. Alle Variablen der Arbeitswerte sind metrisch skaliert.

Wichtigkeit Prestige im Beruf

Aus Abbildung 6 lässt sich entnehmen, dass Prestige im Beruf für mehr Personen wichtig ist als unwichtig. Hier handelt es sich um eine linksschiefe, eingipflige Verteilung. Der Anteil jener, für die Prestige im Beruf „unwichtig bis eher unwichtig“ ist, ist äußerst gering.

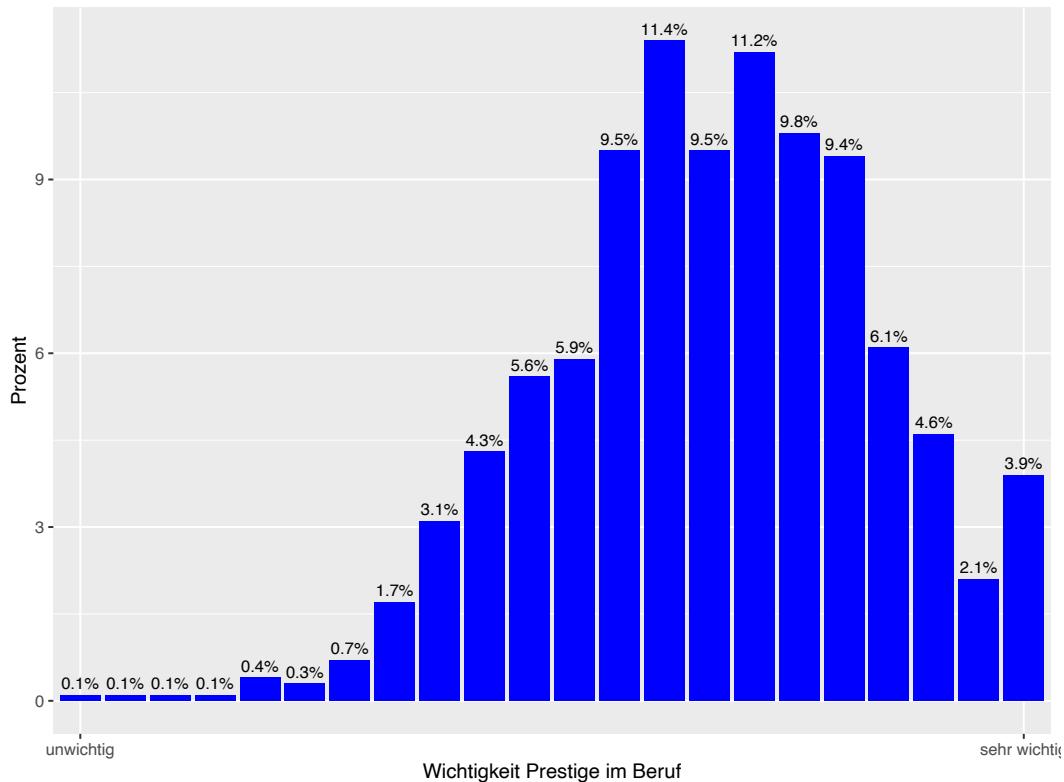


Abbildung 6: Wichtigkeit Prestige im Beruf, gewichtet

Tabelle 8: Gruppierung, Wichtigkeit Prestige im Beruf

Wichtigkeit Prestige im Beruf	Wichtigkeit Prestige im Beruf, gruppiert
Ausprägung 1 – 2.33	1 - unwichtig
Ausprägung 2.5 – 3.25	2
Ausprägung 3.5 - 4	3
Ausprägung 4.25 – 4.75	4
Ausprägung 5 – 5.5	5
Ausprägung 5.75 – 6.25	6
Ausprägung 6.5 - 7	7 – sehr wichtig

Durch die Gruppierung der Ausprägungen der Variable (Tabelle 8) können die ursprünglichen Ausprägungen wieder dargestellt werden. Hier wird zwischen sieben verschiedenen

Ausprägungen von 1 (unwichtig) bis hin zu 7 (sehr wichtig) differenziert. Nur 0,6% der Befragten erachten Prestige im Beruf als unwichtig. Die größte Gruppe, mit 32,0% stuft die Wichtigkeit von Prestige im Beruf als „5“ ein. Diese Ausprägung kann als „eher wichtig“ interpretiert werden. (siehe Tabelle 9).

Tabelle 9: Verteilung der abhängigen Variable Wichtigkeit Prestige im Beruf, gruppiert, gewichtet

Abhängige Variable	in Prozent	absolute Häufigkeiten
Wichtigkeit Prestige im Beruf		
1 - unwichtig	0.6	5
2	1.4	13
3	9.1	81
4	21.0	186
5	32.0	285
6	25.3	225
7 – sehr wichtig	10.6	94
Gesamt	100.0	

21% der Befragten erachten Prestige im Beruf als „weder wichtig, noch unwichtig“. Für insgesamt 11,1% liegt die Wichtigkeit von Prestige im Beruf noch darunter. Damit verbleibt ein Rest von 67,9%, also die große Mehrheit, für die Prestige im Beruf „eher wichtig bis sehr wichtig“ ist (siehe Abbildung 7).

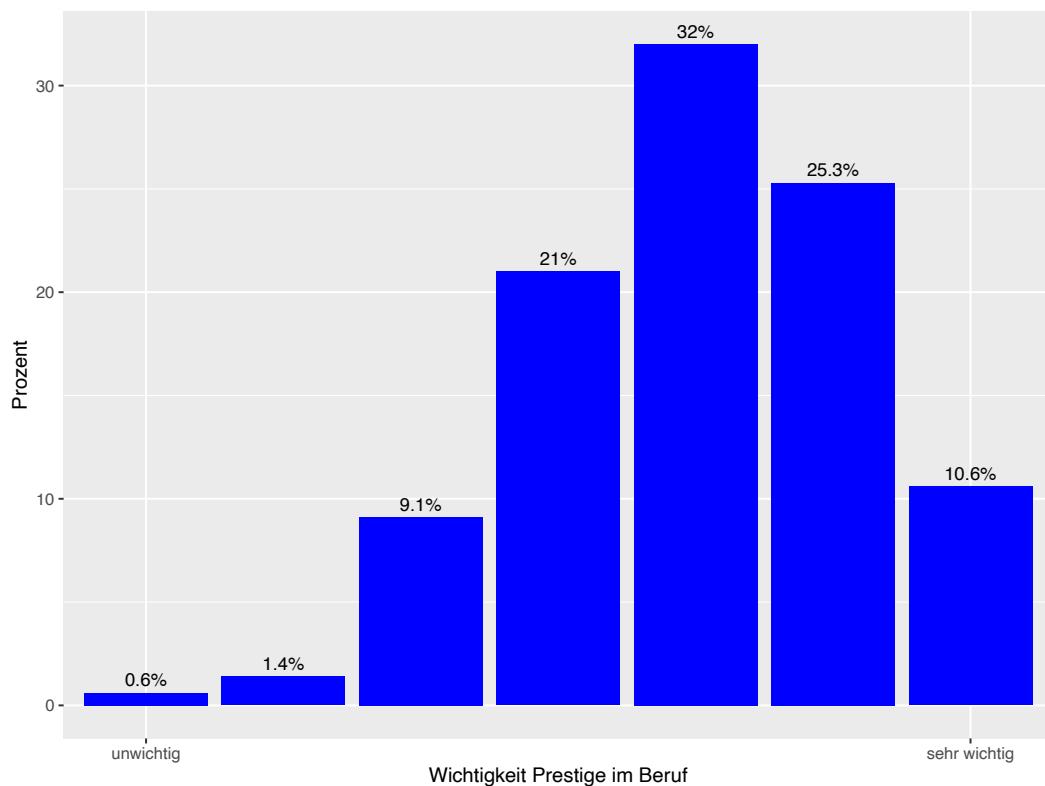


Abbildung 7: Wichtigkeit Prestige im Beruf, gruppiert, gewichtet

Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf

Ein Großteil der Befragten stuft Selbsterfüllung als wichtig bis sehr wichtig ein. Nur ein sehr kleiner Anteil an Personen schreibt Selbsterfüllung im Beruf keine Wichtigkeit zu. Auch hier handelt es sich um eine eingipflige, linkschiefe Verteilung (Abbildung 8).

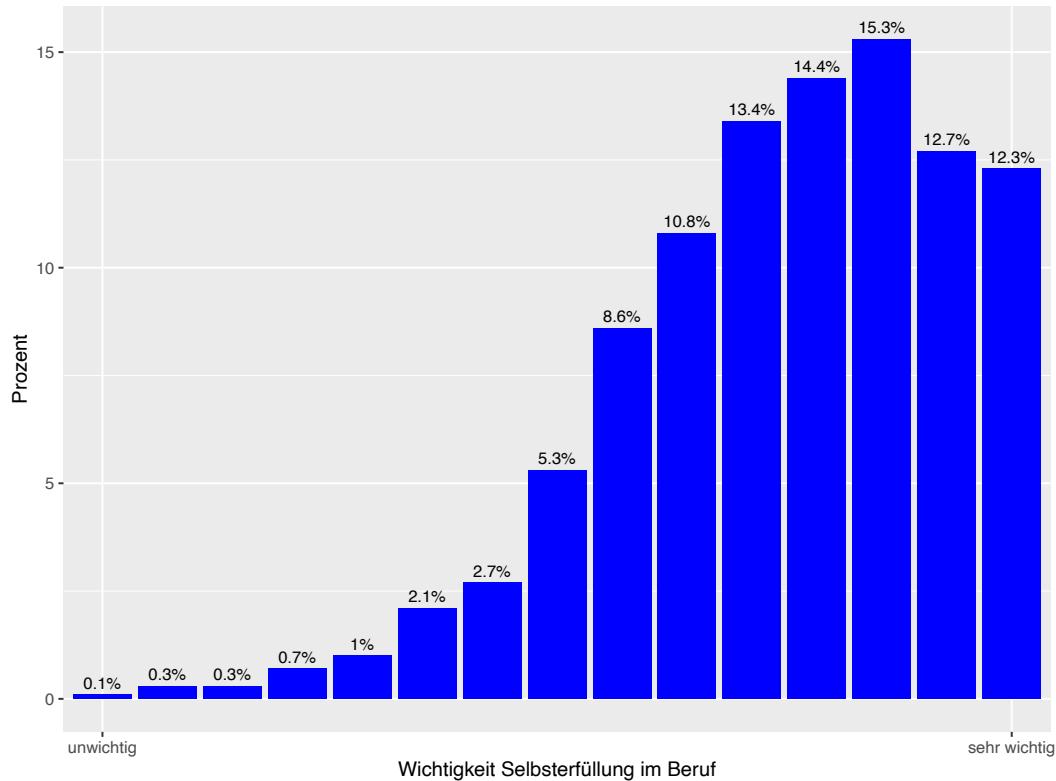


Abbildung 8: Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf, gewichtet

Wie Tabelle 10 zu entnehmen ist wurde auch für diese Variable die ursprüngliche Kodierung durch die Gruppierung der Ausprägungen wieder hergestellt.

Tabelle 10: Gruppierung, Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf

Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf	Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf, gruppiert
Ausprägung 1 – 2	1 - unwichtig
Ausprägung 2.33 – 3.67	2
Ausprägung 4 – 4.33	3
Ausprägung 4.67 - 5	4
Ausprägung 5.33 – 5.67	5
Ausprägung 6 – 6.33	6
Ausprägung 6.67 - 7	7 – sehr wichtig

Nur 0,4%, die kleinste Gruppe der Befragten (gruppierte Ausprägung), empfindet Selbsterfüllung im Beruf als unwichtig. Der Anteil derer, die Selbsterfüllung im Beruf als sehr wichtig erachten liegt bei 25,0% (siehe Tabelle 11). Die größte Gruppe (29,8%) ordnet

Selbsterfüllung im Beruf den Wert 6 zu (siehe Abbildung 9). Das kann als Einstufung dieses Arbeitswerts als ‚wichtig‘ interpretiert werden.

Tabelle 11: Verteilung der abhängigen Variable Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf, gruppiert, gewichtet

Abhängige Variable	in Prozent	absolute Häufigkeiten
Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf		
1 - unwichtig	0.4	4
2	1.9	17
3	4.8	42
4	13.9	124
5	24.2	215
6	29.8	265
7 – sehr wichtig	25.0	223
Gesamt	100.0	

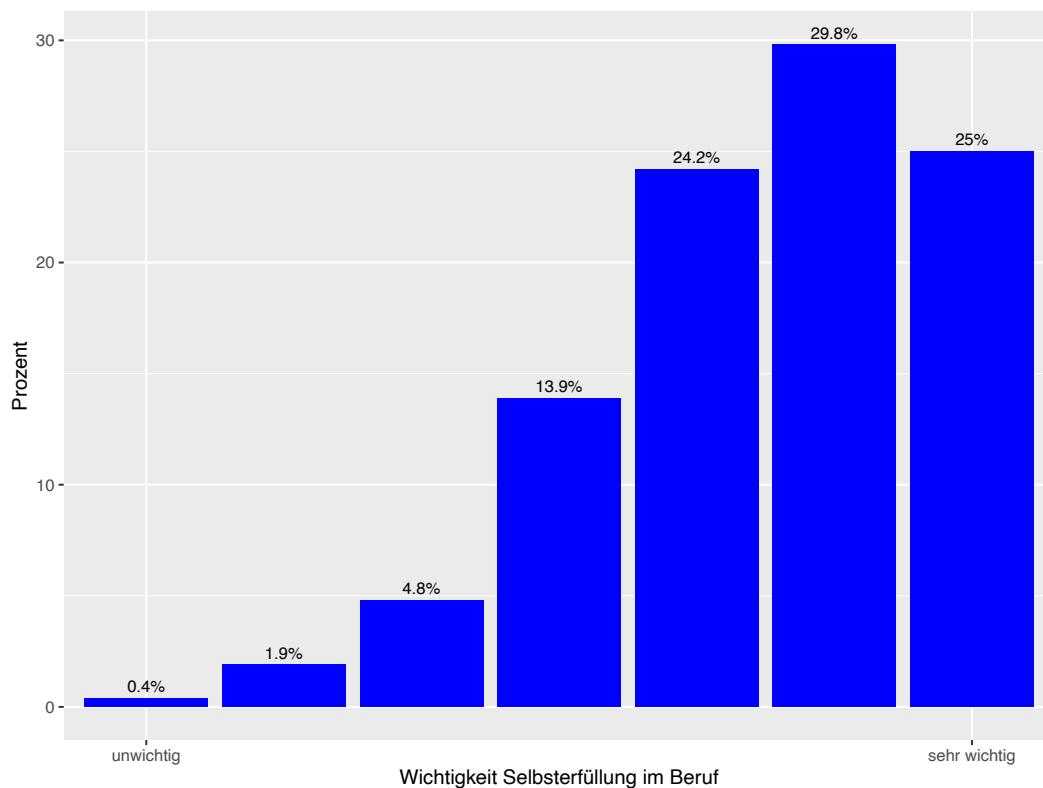


Abbildung 9: Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf, gruppiert, gewichtet

Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf

Bei der Wichtigkeit der sozialen Ausrichtung zeichnet sich kein so extremes Bild in den Ausprägungen ab, wie bei den vorherigen Arbeitswerten. So stufen auch hier mehr Personen eine soziale Ausrichtung im Beruf als ‚eher wichtig bis sehr wichtig‘ ein statt als ‚unwichtig bis eher unwichtig‘. Es gibt nur einen sehr kleinen Teil von 0,3%, der eine soziale Ausrichtung im Beruf als unwichtig erachtet (siehe Abbildung 10).

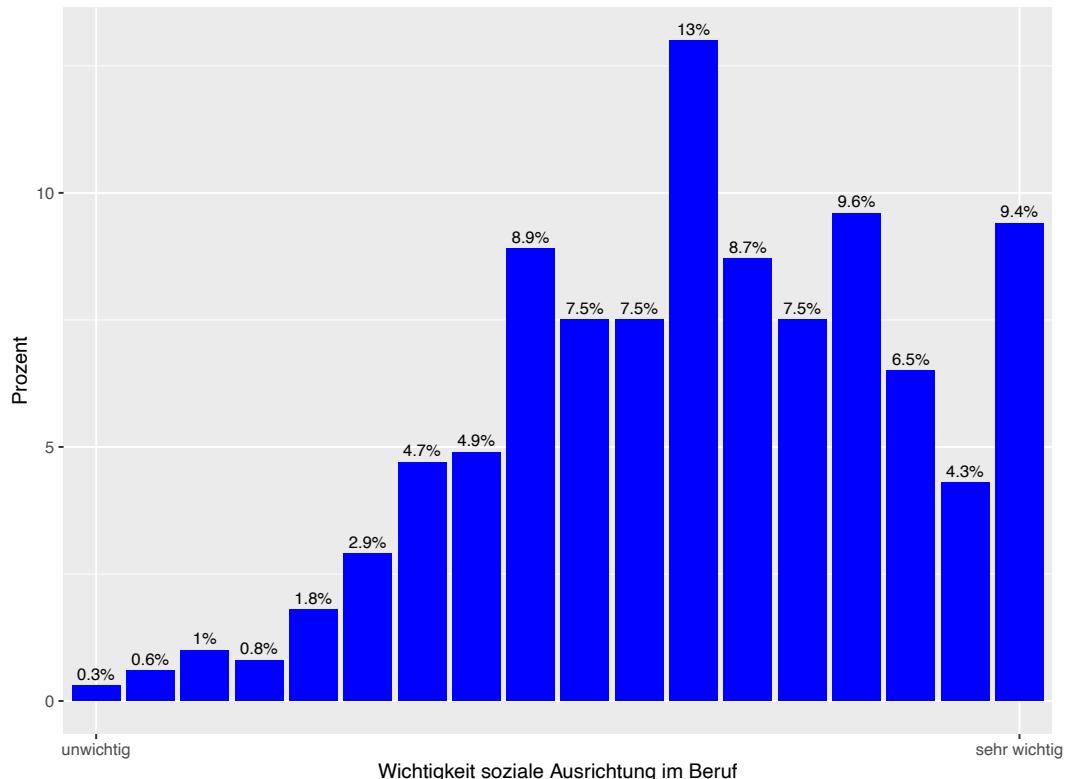


Abbildung 10: Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf, gewichtet

Die Zuordnung der verschiedenen Ausprägungen entsprechend der ursprünglichen Antwortkategorie ist in Tabelle 12 aufgelistet.

Tabelle 12: Gruppierung, Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf

Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf	Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf, gruppiert
Ausprägung 1 – 1.67	1 - unwichtig
Ausprägung 2 – 2.67	2
Ausprägung 3 – 3.67	3
Ausprägung 4 – 4.33	4
Ausprägung 4.67 - 5	5
Ausprägung 5.33 - 6	6
Ausprägung 6.33 - 7	7 – sehr wichtig

Die größte Gruppe bilden mit 25,9% die Personen, die auf der Skala von eins bis sieben der Wichtigkeit der sozialen Ausrichtung im Beruf eine sechs (‘wichtig’) zuschreiben (Tabelle 13).

Tabelle 13: Verteilung der abhängigen Variable Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf, gruppiert, gewichtet

Abhängige Variable	in Prozent	absolute Häufigkeiten
Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf		
1 - unwichtig	0.9	8
2	3.7	33
3	12.4	111
4	16.4	146
5	20.5	182
6	25.9	230
7 - sehr wichtig	20.2	180
Gesamt	100.0	

Insgesamt empfindet der Großteil der Befragten eine soziale Ausrichtung im Beruf als ‘wichtig bis sehr wichtig’ (siehe Abbildung 11).

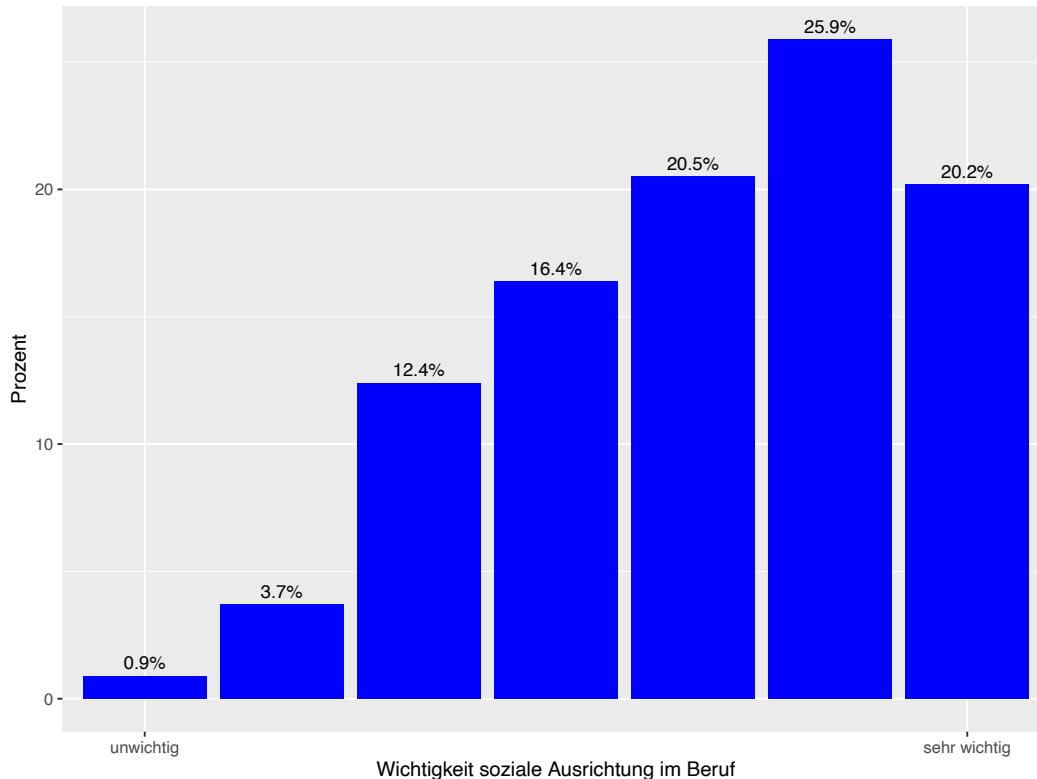


Abbildung 11: Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf, gruppiert, gewichtet

6.6.3 Kontrollvariablen

An dieser Stelle werden die Kontrollvariablen aufgeführt. Es werden jeweils die Fragestellung und die Antwortkategorien genannt. Sollte eine Rekodierung stattgefunden haben, wird das entsprechend besprochen. Zudem wird an dieser Stelle vorgegriffen auf die multivariaten Analysen. Hierfür sind Dummy Variablen notwendig. Dummy Variablen geben Auskunft darüber, „ob eine bestimmte Eigenschaft vorliegt oder nicht“. Entsprechend unterscheiden sie nur zwischen den beiden Merkmalsausprägungen 0 (liegt nicht vor) und 1 (liegt vor). Dichotome Variablen, die nur über zwei Ausprägungen verfügen, können ohne Dummy Kodierung als Kontrollvariablen in Regressionsmodelle aufgenommen werden. Ihnen ist die Unterscheidung zwischen ‚Eigenschaft liegt vor‘ versus ‚Eigenschaft liegt nicht vor‘ inhärent. Hier muss lediglich die Referenzkategorie bestimmt werden. Metrische oder ordinalskalierte Variablen jedoch können „nur in Form von mehreren binär skalierten Variablen“ in die Regressionsmodelle aufgenommen werden. Hierfür muss eine Referenzkategorie gebildet werden. So wird eine künstliche Binarität zwischen Referenzkategorie und der entsprechend anderen Ausprägung geschaffen (Kopp & Lois, 2014, S. 120; Urban & Mayerl, 2018, S. 15). Im Anschluss an die Häufigkeitsauszählung wird dementsprechend auch dargestellt, welche Ausprägung jeweils als Referenzkategorie für die Dummy Kodierung dienen soll.

Üblicherweise handelt es sich dabei um die Kategorie mit den meisten Ausprägungen oder um eine Konvention, die hier entsprechend berücksichtigt wird.

Alter

Das Alter wird im ALLBUS 2021 nicht durch eine Fragestellung erhoben, sondern abgeleitet. Hierfür wird die Differenz zwischen Erhebungsjahr und Geburtsjahr der befragten Person errechnet (Baumann et al., 2022, S. 62). Beim Alter handelt es sich um eine metrische Variable. Wie bereits beschrieben wurde, umfasst das hier verwendete Sample nur Personen im Alter zwischen 18-65 Jahren. Für diese Analyse werden verschiedene Altersgruppen gebildet. Die entsprechende Einordnung der Altersgruppen ist Tabelle 14 zu entnehmen. Die größte Gruppe bildet mit 29,2% die der 55-65-Jährigen, also die älteste Gruppe. Die kleinste Gruppe ist die der Personen im Alter zwischen 18-34 Jahren. Hier liegt der Anteil bei 22,9%. Entsprechend der zuvor beschriebenen Notwendigkeit der Dummy Kodierung bei ordinalskalierten oder metrischen Variablen wird für die Variable des Alters eine Dummy Kodierung vorgenommen. Hier wird die größte Gruppe (55-65 Jahre) als Referenzgruppe ausgewählt.

Tabelle 14: Verteilung der Kontrollvariable Alter, gewichtet

Kontrollvariable	in Prozent	absolute Häufigkeiten
Alter		
18 – 34 Jahre	22.9	204
35 – 44 Jahre	23.5	209
45 – 54 Jahre	24.4	217
55 – 65 Jahre	29.2	259
Gesamt	100.0	

Geschlecht

Die Fragestellung zum Geschlecht lautet im ALLBUS 2021: „Sind Sie ...“. Dann werden die drei Antwortmöglichkeiten ‚männlich‘, ‚weiblich‘ und ‚divers‘ zur Auswahl angeboten. Wie bereits besprochen wurde, musste die Ausprägung ‚divers‘ aufgrund der geringen Fallzahl aus diesem analytical sample entfernt werden. Damit weist die rekodierte Geschlechtsvariable nur noch die zwei Ausprägungen ‚männlich‘ und ‚weiblich‘ aus. Die Anteile sind nahezu gleichverteilt. Im Sample sind 50,8% Männer und 49,2% Frauen vertreten (siehe Tabelle 15). Im Zuge der Dummy Kodierung wird ‚männlich‘ als Referenzkategorie verwendet.

Tabelle 15: Verteilung der Kontrollvariable Geschlecht, gewichtet

Kontrollvariable	in Prozent	absolute Häufigkeiten
Geschlecht		
männlich	50.8	451
weiblich	49.2	437
Gesamt	100.0	

Selbstbeschreibung Wohnort

Für die Erfassung des Wohnorts wird auf die Variable „Selbstbeschreibung Wohnort“ des ALLBUS zurückgegriffen. Hier lautet die Fragestellung: „Welche der folgenden Kategorien beschreibt am besten, wo Sie wohnen?“. Zur Auswahl werden folgende fünf verschiedenen Kategorien angeboten: 1 (Großstadt), 2 (Vorort Großstadt), 3 (Mittel-, Kleinstadt), 4 (Ländliches Dorf), 5 (Einzelhaus, Land) (Baumann et al., 2022, S. 733). Die Variable werden so rekodiert, dass die Richtung der Ausprägung umgekehrt wird. Zusätzlich werden die Ausprägungen „Ländliches Dorf“ und „Einzelhaus, Land“ zu einer Ausprägung zusammengefasst. Die neue Kodierung ist entsprechend: 1 (ländliches Dorf, Einzelhaus, Land), 2 (Mittel-, Kleinstadt), 3 (Vorort Großstadt), 4 (Großstadt). Die Variable ist nominalskaliert.

Die größte Gruppe der Befragten dieses Samples (33,8%) ordnet sich der Kategorie „ländliches Dorf, Einzelhaus, Land“ zu. Die kleinste Gruppe ist die der Personen, die im Vorort einer Großstadt wohnt (19,2%). In der Großstadt selbst leben 19,2% der Befragten (siehe Tabelle 16). Für die Dummy Kodierung wird die Ausprägung „ländliches Dorf, Einzelhaus, Land“ als Referenzkategorie gewählt.

Tabelle 16: Verteilung der Kontrollvariable Selbstbeschreibung Wohnort, gewichtet

Kontrollvariable	in Prozent	absolute Häufigkeiten
Selbstbeschreibung Wohnort		
ländliches Dorf, Einzelhaus, Land	33.8	300
Mittel-, Kleinstadt	30.8	274
Vorort Großstadt	16.2	144
Großstadt	19.2	171
Gesamt	100.0	

Geburt im heutigen Deutschland?

Die Variable „Geburt im heutigen Deutschland?“ dient hier zur Erfassung des Migrationsstatus. Die Fragestellung im ALLBUS lautet: „Sind Sie im Gebiet des heutigen Deutschland geboren?“. Es werden die zwei Antwortmöglichkeiten ‚ja‘ und ‚nein‘ angeboten (Baumann et al., 2022, S. 64). Demzufolge ist diese Variable nominalskaliert. Diese Variable wird nicht rekodiert. Wie Tabelle 17 zeigt, ist mit 88,8% die große Mehrzahl in Deutschland geboren. Nur 11,25% der Befragten des Samples geben an, nicht in Deutschland geboren zu sein.

Tabelle 17: Verteilung der Kontrollvariable Geburt im heutigen Deutschland, gewichtet

Kontrollvariable	in Prozent	absolute Häufigkeiten
Geburt im heutigen Deutschland?		
ja	88.8	789
nein	11.2	99
Gesamt	100.0	

Monatliches Nettoeinkommen

Für die Erfassung des monatlichen Nettoeinkommens der Befragten wird auf zwei verschiedene Variablen des ALLBUS 2021 zurückgegriffen. Die Grundlage bildet die Variable ‚Nettoeinkommen, offene Abfrage‘. Hier lautet die Fragestellung: „Wie hoch ist ihr EIGENES monatliches Netto-Einkommen?“ Als monatliches Nettoeinkommen ist dabei die „Summe, die nach Abzug der Steuern und Sozialversicherungsbeiträge übrig bleibt“ gemeint. Selbstständige werden gebeten ihr „Netto-Einkommen, abzüglich der Betriebsausgaben“ anzugeben. Falls die befragte Person die Frage nicht beantworten möchte, wird zur nächsten Frage ‚Nettoeinkommen, Listenabfrage‘ übergegangen. Hierbei wird eine Auswahl an Antwortkategorien zur Verfügung gestellt. So beginnt die Liste mit ‚bis unter 200 Euro‘, ‚200 bis unter 300 Euro‘, bis hin zu größeren Abständen. Die höchste Antwortkategorie ist ‚10.000 Euro und mehr‘ (Baumann et al., 2022, S. 594f.).

Für diese Untersuchung werden die Angaben zu beiden Fragen genutzt und jeweils in die hier vorliegenden Wertebereiche übertragen. Entsprechend der Kodierung ist diese Variable ordinalskaliert. 5,4% der Befragten wollten weder in der offenen Abfrage noch in der Listenabfrage eine Angabe zu ihrem Einkommen machen. 7,7% gaben an, über ein monatliches Nettoeinkommen zwischen 0€ und 999€ zu verfügen. Die beiden Gruppen derer, mit einem

monatlichen Nettoeinkommen von 1000€-1999€ und derer, mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 2000€-2999€, liegen mit 31,9% und 31,0% beinahe gleich auf (siehe Tabelle 18). Als Referenzgruppe werden Personen mit einem monatlichen Nettoeinkommen zwischen 1000€ und 1999€ gewählt.

Tabelle 18: Verteilung der Kontrollvariable monatliches Nettoeinkommen, gewichtet

Kontrollvariable	in Prozent	absolute Häufigkeiten
Monatliches Nettoeinkommen		
0€ – 999	7.7	69
1000€ – 1999€	31.9	284
2000€ - 2999€	31.0	276
3000€ – 3999€	12.4	110
4000€ +	11.5	102
keine Angabe	5.4	48
Gesamt	100.0	

Bildungsgrad nach ISCED 2011

Die Angaben zur Bildung der befragten Person werden im ALLBUS 2021 über die „Angaben zum allgemeinen Schulabschluss [...], der Angaben zu berufsqualifizierenden Ausbildungsabschlüssen [...] und der Angabe zur Art des Hochschulabschlusses“ gebildet. Diese Angaben werden in das ISCED Schema („International Standard Classification of Education“) überführt. Hierbei kann zwischen dem ISCED 1997 und ISCED 2011 unterschieden werden. Für die Erhebung der Bildung der Befragten wird ISCED 2011 verwendet. Hier werden acht verschiedene Level voneinander unterschieden: Level 1 (Primary education), Level 2 (Lower secondary education), Level 3 (Upper secondary education), Level 4 (Post secondary non tertiary education), Level 5 (Short-cycle tertiary education), Level 6 (Bachelor's or equivalent level), Level 7 (Master's or equivalent level), Level 8 (Doctoral or equivalent level) (Baumann et al., 2022, S. 328f.). Im Primarberich (Level 1) liegt weder ein Schulabschluss noch ein beruflicher Ausbildungsabschluss vor. Personen des Sekundarbereichs (Level 2) verfügen über einen Haupt- oder Realschulabschluss und gegebenenfalls über informelle Berufsqualifikation. Der Sekundarbereich (Level 3) umfasst den höchsten Bildungsabschluss der Fachhochschulreife, des Abiturs oder eines Haupt-/Realschulabschlusses mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung. Dem Postsekundarbereich

(Level 4) werden Personen zugeordnet, die über eine Fachhochschulreife/Abitur und eine geschlossene Berufsausbildung verfügen. Zum Tertiärbereich (Level 5-8) schließlich zählt ein Fachschulabschluss/Meisterbrief, Bachelorabschluss/unspezifizierter Hochschulabschluss, ein Master/Magister/Diplom/Staatsexamen oder der Doktorgrad. Für diese Analysen werden Level 1 und 2 zusammengefasst als ‚Primärbereich, Sekundärbereich I‘. Zudem werden die Level 5-8 als Tertiärbereich gruppiert. Diese Variable ist ordinalskaliert.

In diesem Sample ist mit 51,9% über die Hälfte der Befragten dem Tertiärbereich zuzuordnen. Die kleinste Gruppe ist mit 4,1% die des Primärbereich, Sekundärbereich I (siehe Tabelle 19). Hieran wird die starke Akademisierung in der Gesellschaft deutlich. Als Referenzkategorie bei der Dummy Kodierung wird der Sekundärbereich II gewählt.

Tabelle 19: Verteilung der Kontrollvariable Bildungsgrad nach ISCED 2011, gewichtet

Kontrollvariable	in Prozent	absolute Häufigkeiten
Bildungsgrad nach ISCED 2011		
Primärbereich, Sekundärbereich I	4.1	37
Sekundärbereich II	33.9	301
Postsekundärbereich	10.0	89
Tertiärbereich	51.9	461
Gesamt	100.0	

Bildungsgrad Eltern nach ISCED 1997

Im ALLBUS wird der Bildungsgrad des Vaters und der Bildungsgrad der Mutter ausgegeben. Für die Erfassung des Bildungsgrads der Eltern wird hier entsprechend auf die Informationen aus beiden Variablen zurückgegriffen. Für jeden Fall wurde jeweils der höhere Bildungsgrad (ob von der Mutter oder dem Vater) verwendet, um dadurch den Bildungsgrad der Eltern abzubilden. Der Bildungsgrad der Mutter und der des Vaters werden im ALLBUS „mit Hilfe der Angaben zum allgemeinbildenden Schulabschluss [...] und der Angaben zum höchsten qualifizierenden Ausbildungsbereich“ gebildet. Diese Informationen werden ins ISCED 1997 überführt. Anders als beim ISCED 2011 werden hier nur fünf verschiedene Level aufgeführt. Die Level decken sich mit dem ISCED 2011. Der einzige Unterschied besteht darin, dass die Level der tertiären Bildung nicht mehr unterschieden werden. Level 5 umfasst somit beim ISCED 1997 den gesamten Tertiärbereich (Baumann et al., 2022, S. 588f., 2022, S. 591f.).

Entsprechend werden hier nur die Level 1 und 2 als ‚Primabereich, Sekundarbereich I‘ zusammengefasst. Auch diese Variable ist ordinalskaliert.

Die größten Gruppen bilden hier mit 44,2% der Sekundarbereich II und mit 41,2% der Tertiärbereich. 10,4% lassen sich dem Primabereich und Sekundarbereich I zuordnen. Die geringste Ausprägung liegt bei Postsekundarbereich mit 4,2% vor (siehe Tabelle 20). Auch hier dient der Sekundarbereich II als Referenzkategorie für die Dummy Kodierung.

Tabelle 20: Verteilung der Kontrollvariable Bildungsgrad Eltern nach ISCED 1997, gewichtet

Kontrollvariable	in Prozent	absolute Häufigkeiten
Bildungsgrad Eltern nach ISCED 1997 – 5 Stufen		
Primabereich, Sekundarbereich I	10.4	93
Sekundarbereich II	44.2	393
Postsekundarbereich	4.2	37
Tertiärbereich	41.2	366
Gesamt	100.0	

Religiosität

Die Religiosität wird im ALLBUS 2021 mithilfe einer Skala abgefragt. Die Fragestellung hierzu lautet: „Würden Sie von sich sagen, dass Sie eher religiös oder eher nicht religiös sind? Wo würden Sie Ihre eigenen Ansichten auf der Skala einstufen?“ Die ursprüngliche Skala reicht von 1 (nicht religiös) bis 10 (religiös). Die Zahlen dazwischen dienen der Abstufung (Baumann et al., 2022, S. 401). Für diese Analysen wird eine Gruppierung vorgenommen. Die Ausprägungen 1-3 wird als ‚nicht religiös‘, 4-7 als ‚eher religiös‘ und 8-10 als ‚religiös‘ rekodiert. Hier liegt entsprechend Ordinalskalenniveau vor. Mehr als die Hälfte der Befragten (55,8%) bezeichnet sich als nicht religiös. Die nächstgrößere Gruppe ist mit 27,8% die der eher religiösen. Die kleinste Gruppe (16,4%) ist religiös (siehe Tabelle 21). Die Gruppe der nicht religiösen wird als Referenzkategorie bei der Dummy Kodierung herangezogen.

Tabelle 21: Verteilung der Kontrollvariable Religiosität, gewichtet

Kontrollvariable	in Prozent	absolute Häufigkeiten
Religiosität		
nicht religiös	55.8	496
eher religiös	27.8	247
religiös	16.4	145
Gesamt	100.0	

6.7 Methoden zur multivariaten Auswertung

Für die multivariate Analyse des Zusammenhangs zwischen Klassenzugehörigkeit (unabhängige Variable) und den abhängigen Variablen (Inglehart Index, Risikofreude, Wichtigkeit Prestige/Selbsterfüllung/soziale Ausrichtung im Beruf) werden verschiedene inferenzstatistische Verfahren angewendet. Entsprechend der Voraussetzungen für t-Tests können diese nur für die metrisch skalierten abhängigen Variablen der Risikofreude und der Arbeitswerte durchgeführt werden. Für die nominalskalierte abhängige Variable des Inglehart Indexes werden stattdessen ein Test zum Vergleich von Anteilen (test of proportions) und ein Chi-Quadrat Test als Hypothesentests verwendet. Im Anschluss daran werden mit allen abhängigen Variablen Regressionsanalysen gerechnet, um die Beziehung dieser zur unabhängigen Variable der Klassenzugehörigkeit zu untersuchen. Aufgrund der unterschiedlichen Skalenniveaus der abhängigen Variablen werden eine binär logistische Regression und mehrere lineare Regressionen durchgeführt. Alle genannten statistischen Verfahren werden an dieser Stelle kurz erläutert. Zudem werden die jeweiligen Spezifika der unterschiedlichen Regressionsverfahren besprochen.

6.7.1 t-Test

t-Tests dienen dem Mittelwertvergleich zweier Stichproben. Für die Durchführung von t-Tests müssen folgende Voraussetzungen erfüllt sein: Normalverteilung der Stichprobe, Varianzhomogenität (gleiche Varianz in den zu vergleichenden Gruppen), die Stichproben müssen unabhängig voneinander sein und zudem muss Intervallskalenniveau vorliegen. t-Tests sind jedoch „relativ robust gegenüber Verletzungen der Annahmen“ (Sedlmeier & Renkewitz, 2018, S. 411f.) Für diese Analyse werden t-Tests für unabhängige Stichproben durchgeführt. Unabhängige Stichproben bedeutet, dass durch die Werte der einen Stichprobe keine

Vorhersage auf die Werte der anderen Stichprobe getroffen werden kann. Der t-Test für unabhängige Stichproben ermöglicht Aussagen über die Mittelwerte in zwei unabhängigen Stichproben. Der t-Wert dient im t-Test als Prüfgröße und errechnet sich wie folgt:

$$t = \frac{(\bar{x}_A - \bar{x}_B) - (\mu_A - \mu_B)}{\hat{\sigma}_{\bar{x}_A - \bar{x}_B}}$$

Hierbei bezeichnen A und B die beiden unabhängigen Stichproben. Der t-Wert errechnet somit den standardisierten Mittelwertunterschied. Für diese Untersuchung wird bei der Nullhypothese (H_0) angenommen, dass sich die Mittelwerte der beiden Stichproben nicht voneinander unterscheiden. Die Alternativhypothese (H_A) geht dementsprechend davon aus, dass sich die Mittelwerte beider Stichproben voneinander unterscheiden. Durch die Nullhypothese entfällt der rechte Term im Zähler. Die Formel verkürzt sich folgendermaßen:

$$t = \frac{\bar{x}_A - \bar{x}_B}{\hat{\sigma}_{\bar{x}_A - \bar{x}_B}}$$

Die Einordnung, ob das errechnete Ergebnis signifikant ist oder nicht, ergibt sich aus dem Vergleich des empirischen t-Werts mit dem kritischen t-Wert. Der empirische t-Wert ist das Ergebnis dieser Berechnung anhand der aus der Stichprobe errechneten Werte. Der kritische t-Wert hingegen wird durch die Wahl von α und β festgelegt. (Sedlmeier & Renkewitz, 2018, S. 409f.). Die Wahrscheinlichkeit eines falsch positiven Tests ist α . Das Signifikanzniveau α gibt damit die maximale Wahrscheinlichkeit aus, mit der die Nullhypothese abgelehnt wird, obwohl sie zutreffend ist (Fehler 1. Art). Hier wird α auf 0,05 festgelegt. Das Signifikanzniveau beträgt damit 5%. Der Fehler zweiter Art, β , beschreibt die Wahrscheinlichkeit, dass die Nullhypothese nicht abgelehnt wird, obwohl sie falsch ist. β errechnet sich aus dem Signifikanzniveau α , dem Stichprobenumfang N, der „Qualität des Signifikanztests“ und der „Größe der Differenz der Parameter [...] in der Population“. Je kleiner α ist, desto größer ist β , vice versa (Diekmann, 2007, S. 712). Das Ergebnis wird als signifikant eingestuft, wenn der „empirische t-Wert betragsmäßig größer als der kritische t-Wert ist“ ($p < \alpha$). Sind beide Werte miteinander identisch gilt $p = \alpha$. Als nicht signifikant gilt das Ergebnis, „wenn der empirische t-Wert kleiner als der kritische t-Wert“ ($p > \alpha$) ist (Sedlmeier & Renkewitz, 2018, S. 409f.). Der p-Wert gibt die Wahrscheinlichkeit an, diese oder noch extremere Daten zu erhalten unter der Annahme, dass die Nullhypothese stimmt. Er dient damit der Entscheidung darüber, ob die Nullhypothese verworfen werden kann oder nicht (Kuffner & Walker, 2019). Über den p-Wert hinaus gibt es weitere statistische Indikatoren für die Abwägung zwischen Null- und

Alternativhypothese. Als ein weiteres Maß bietet sich die Obergrenze des Bayes Faktors an. Der Bayes Faktor errechnet sich wie folgt:

$$B = \frac{\text{durchschnittliche Wahrscheinlichkeit der beobachteten Daten unter der Alternativhypothese}}{\text{Wahrscheinlichkeit der beobachteten Daten unter der Nullhypothese}}$$

Zusätzlich lässt sich die Obergrenze des Bayes Faktors, \bar{B} , berechnen.

$$\bar{B} = \frac{1}{-e * p * \log(p)}$$

Die Obergrenze des Bayes Faktors beschreibt, um wieviel besser die Alternativhypothese zu den Daten passt als die Nullhypothese (Benjamin & Berger, 2016). Der p-Wert kann für die weitere Einordnung der Ergebnisse auch in einen S-Wert, die Shannon Information, ungerechnet werden. Der S-Wert berechnet sich folgendermaßen:

$$s = -\log_2(p)$$

Der S-Wert gibt die Evidenz gegen die Nullhypothese aus. Der S-Wert wird auch als „*self-information or surprisal for observing an event that has probability p*“ beschrieben. Ein hoher S-Wert entspricht einer hohen Evidenz gegen die Nullhypothese. Dies ist als Indikator für die Ablehnung der Nullhypothese zu begreifen (Greenland, 2019, S. 109). Zur Hypothesenprüfung soll anhand der t-Tests errechnet werden, ob sich die Mittelwerte der jeweiligen abhängigen Variablen (Risikofreude, Wichtigkeit Prestige/Selbsterfüllung/soziale Ausrichtung im Beruf) signifikant zwischen den beiden Gruppen der neuen und der alten Mittelklasse unterschieden. Zur Entscheidung darüber, ob die Nullhypothese verworfen werden kann (es besteht kein Mittelwertunterschied) und dementsprechend die Alternativhypothese gestützt wird (es besteht ein Mittelwertunterschied zwischen neuer und alter Mittelklasse) dienen hier der p-Wert, die Obergrenze des Bayes Faktors und die Shannon Information.

6.7.2 Test of Proportions, Chi-Quadrat Test

Aufgrund des nominalen Skalenniveaus der abhängigen Variable des Inglehart Indexes kann mit dieser Variable kein t-Test durchgeführt werden. Dies würde die Voraussetzung des Intervallskalenniveaus verletzen. Als alternative Testverfahren werden ein Test zum Vergleich von Anteilen (test of proportions) und ein Chi-Quadrat Test durchgeführt. Beim test of proportions wird mit der Nullhypothese vermutet, dass die Proportionen der Ausprägung der abhängigen Variable gleich sind. Die Alternativhypothese hingegen nimmt an, dass sich diese Proportionen voneinander unterscheiden (Pfaff, 2019, S. 213ff.). Im konkreten Fall wird untersucht, ob sich der Anteil an materialistisch wertorientierten Personen in der neuen Mittelklasse von dem entsprechenden Anteil in der alten Mittelklasse unterscheidet. Hierfür

wird ein zweiseitiger z-Test durchgeführt. Wenn sich die Anteile zwischen Materialist:innen und Postmaterialist:innen in beiden Klassen nicht voneinander unterscheiden, müsste deren Anteil jeweils bei 0,5, also 50%, liegen. Bei einem p-Wert kleiner 0,05 kann die Nullhypothese verworfen werden. Dementsprechend spricht ein solcher p-Wert dafür, dass sich die Anteile an Materialist:innen in beiden Mittelklassen signifikant voneinander unterscheiden. Darüber hinaus werden der Chi-Quadrat Wert, die Freiheitsgrade als auch die errechneten Proportionen ausgegeben (Pfaff, 2019; Taillard et al., 2008).

Darüber hinaus wird ein Chi-Quadrat Test durchgeführt. Dieser Test dient der Überprüfung, ob ein Zusammenhang zwischen zwei nominalskalierten Variablen besteht (Sedlmeier & Renkewitz, 2018, S. 556f.). Wieder wird hier als abhängige Variable der Inglehart Index mit den zwei Ausprägungen materialistisch und postmaterialistisch verwendet. Als unabhängige Variable dient die Klassenzugehörigkeit. Entsprechend der Testanforderungen wird diese Variable auf die zwei Ausprägungen ‚neue Mittelklasse‘ und ‚alte Mittelklasse‘ beschränkt. Die Nullhypothese des Chi-Quadrat Tests für zwei Variablen nimmt an, dass beide Variablen nicht miteinander zusammenhängen. Die Alternativhypothese vermutet entsprechend einen Zusammenhang zwischen beiden Variablen. Als Basis für beide Testverfahren (test of proportions, Chi-Quadrat Test) dient die gewichtete Häufigkeitsverteilung der beiden Variablen, abgetragen in einer Kreuztabelle (Sedlmeier & Renkewitz, 2018, S. 557). Beim Chi-Quadrat Test werden „die in der Stichprobe beobachteten Häufigkeiten mit den aufgrund der Nullhypothese erwarteten Häufigkeiten“ miteinander verglichen. Der Chi-Quadrat Wert drückt die „Diskrepanz zwischen beobachteten und erwarteten Häufigkeiten“ aus (Sedlmeier & Renkewitz, 2018, S. 569). Ob die Nullhypothese verworfen werden kann, wird anhand des p-Werts entschieden. Beim Chi-Quadrat Test handelt es sich um ein nonparametrisches Testverfahren. Es werden demnach keine Populationsparameter geschätzt. Zudem sind diese Testverfahren „*verteilungsfrei*“. Als Voraussetzungen für diesen Test müssen lediglich die „Beobachtungen [...] voneinander unabhängig sein“ und „[j]ede Person muss eindeutig einer bestimmten Merkmalsausprägung [...] zugeordnet werden können“ (Sedlmeier & Renkewitz, 2018, S. 567f.).

6.7.3 Regressionsanalyse

Regressionsanalysen dienen der „*Beschreibung* und *Erklärung* von Zusammenhängen“. Dieses multivariate Analyseverfahren eignet sich, um die Beziehung zwischen einer oder mehreren unabhängigen Variablen (Prädiktoren) und einer abhängigen Variable (Kriterium) zu

untersuchen. Regressionsanalysen dienen dabei der Quantifizierung und exakten Beschreibung der Zusammenhänge. Hier dienen die Regressionsanalysen zur Prüfung der Hypothesen über die vermuteten Wirkungsbeziehungen (Backhaus et al., 2018a, S. 16f.). Das Ziel der Regressionsanalysen besteht darin „auf der Grundlage von Korrelationen die bestmögliche Vorhersage für eine Variable zu bestimmen“. Für diese Untersuchung sollen anhand der Klassenzugehörigkeit Vorhersagen zur Kriterium Variablen getroffen werden (Sedlmeier & Renkewitz, 2018, S. 246).

Die unabhängige Variable dieser Untersuchung, die Klassenzugehörigkeit, weist ein metrisches Skalenniveau auf. Die abhängige Variable des Inglehart Indexes ist nominalskaliert. Von daher wird für die Prüfung des Zusammenhangs zwischen diesen beiden Variablen eine logistische Regression durchgeführt. Die übrigen abhängigen Variablen (Risikofreude, Wichtigkeit Prestige im Beruf, Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf, Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf) sind allesamt metrisch. Somit können mit diesen abhängigen Variablen und der unabhängigen Variable der Klassenzugehörigkeit jeweils lineare Regressionen gerechnet werden (Backhaus et al., 2018a, S. 16f.). Die Spezifika der logistischen und der linearen Regression werden im anschließenden Part erörtert.

Die unabhängige Variable der Klassenzugehörigkeit beinhaltet die drei Ausprägungen ‚prekäre Klasse‘, ‚alte Mittelklasse‘ und ‚neue Mittelklasse‘. Die Notwendigkeit der Dummy Kodierung von Variablen, die nicht dichotom sind, wurde bereits im Kontext der Kontrollvariabendarstellung besprochen. Dementsprechend muss auch die Variable der Klassenzugehörigkeit Dummy kodiert werden. Hier wird die ‚neue Mittelklasse‘ als Referenzkategorie verwendet.

In allen Regressionsmodellen wird die statistische Signifikanz mithilfe des p-Werts angegeben. Hierbei werden signifikante Werte entsprechend ihres Signifikanzniveaus mit

*** $p<0,001$, ** $p<0,01$, * $p<0,05$, # $p<0,10$ gekennzeichnet. In Koeffizientenplots werden die Koeffizienten und das Konfidenzintervall der Prädiktor Variablen graphisch dargestellt. Signifikante Werte ($\alpha=0,05$) sind in den Plots daran zu erkennen, dass das entsprechende Konfidenzintervall den Wert Null nicht einschließt (Jann, 2014, S. 711). Multivariate Regressionsmodelle bringen den Vorteil mit sich, dass der Einfluss einer Prädiktor Variable auf die Kriterium Variable unter Kontrolle weiterer Prädiktor Variablen erfolgen kann (Kopp & Lois, 2014, S. 117). Hierfür werden schrittweise weitere Kontrollvariablen in das Regressionsmodell aufgenommen (Kühnel, 1996, S. 137). Eine Übersicht hierzu findet sich in Anhang E (siehe Tabelle 45).

Logistische Regression

Mithilfe der logistischen Regression wird „die Wahrscheinlichkeit der Zugehörigkeit zu einer Gruppe [...] in Abhängigkeit von einer [...] unabhängigen Variablen“ ermittelt. Mit der Zugehörigkeit zu einer Gruppe ist die Kategorie der abhängigen Variable gemeint (Backhaus et al., 2018a, S. 18). Da die Variable des Inglehart Indexes (abhängige Variable) nominal skaliert ist und nur zwei Ausprägungen aufweist, wird hier eine binär logistische Regression durchgeführt. Die zwei Ausprägungen der Inglehart Index Variable sind ‚materialistisch‘ und ‚postmaterialistisch‘. Als unabhängige Variable wird die Klassenzugehörigkeit verwendet.

Um eine logistische Regression durchführen zu können, müssen bestimmte Anforderungen an die Datengrundlage erfüllt sein. So muss die abhängige Variable eine Zufallsvariable sein. Bei der Variable des Inglehart Indexes handelt es sich um eine Bernoulli-verteilte Zufallsvariable. Zudem sollte eine Fallzahl von mindestens 50 vorliegen. Auch diese Bedingung ist durch die hier vorliegende Fallzahl von n=870 erfüllt. Darüber hinaus sollen zwischen den unabhängigen Variablen möglichst keine linearen Abhängigkeiten (Multikollinearität) bestehen (Backhaus et al., 2018c, S. 327).

Die für die logistische Regression verwendete, kategoriale abhängige Variable (Y) wird als Zufallsvariable eingestuft. Ihre zwei Ausprägungen werden als Ereignisse verstanden, deren Eintreten mit Unsicherheit behaftet ist. Von daher werden in Bezug auf die Ausprägungen dieser Variable Wahrscheinlichkeiten prognostiziert. Die zwei verschiedenen Ausprägungen der abhängigen Variable werden „gewöhnlich mit 0 und 1 indiziert“. Somit gilt für die Wahrscheinlichkeit:

$$P(Y = 0) = 1 - P(Y = 1)$$

Die beiden Ergebnisse sind im konkreten Fall der abhängigen Variable des Inglehart Indexes die beiden Merkmalsausprägungen ‚materialistisch‘ und ‚postmaterialistisch‘. Materialistisch wird mit 0 kodiert, postmaterialistisch mit 1. Die Wahrscheinlichkeit für das Eintreten des einen Ereignisses bestimmt dadurch unmittelbar die Gegenwahrscheinlichkeit des Eintretens des anderen Ereignisses. Es handelt sich bei den beiden Ausprägungen damit um komplementäre Ereignisse. Die logistische Regressionsfunktion gestaltet sich folgendermaßen:

$$\pi(x) = \frac{1}{1 + e^{-z(x)}}$$

$-z(x)$ ist der „Prädiktor für die Wahrscheinlichkeit $\pi(x)$ “. Es gilt: „je größer $-z(x)$, desto größer $\pi(x)$ “. Daraus resultiert: je größer $-z(x)$, desto kleiner $P(Y = 0|x)$ (Backhaus et al., 2018c, S. 268f.) Im Kontext des Inglehart Indexes ist das wie folgt zu verstehen. Umso größer

die Wahrscheinlichkeit ist, dass eine Person materialistische Werte vertritt, desto kleiner ist ihre Wahrscheinlichkeit, postmaterialistische Werte zu vertreten.

Bei der logistischen Regression handelt es sich um ein nichtlineares Modell. Die Regressionskoeffizienten geben hier nur Auskunft darüber „wie sich bei der Änderung eines Parameters oder einer unabhängigen Variable die abhängige Variable ändert“. Es kann jedoch keine Aussage dazu getroffen werden, „um wie viel“ es sich ändert (Backhaus et al., 2018c, S. 290). Zentral für die Interpretation der Ergebnisse sind die Odds, die Wahrscheinlichkeiten. Diese bestimmen sich „aus dem Verhältnis einer Wahrscheinlichkeit p zu ihrer Gegenwahrscheinlichkeit $(1-p)$. Dementsprechend nehmen Odds immer positive Werte an und haben keine Obergrenze. Darüber hinaus ist das Odds-Ratio, das Chancenverhältnis, bei der logistischen Regression relevant. Odds Ratio gibt das Verhältnis der Chance für das Eintreten des einen Ereignisses zu der Chance des Eintretens des anderen Ereignisses aus. Wenn beide Ereignisse dieselbe Eintretenswahrscheinlichkeit haben, so liegt Odds Ratio bei 1. Bei einer Odds Ratio im Wertebereich $]0,1[$ hat das Gegenereignis die größere Eintretenswahrscheinlichkeit. Die Wahrscheinlichkeit p wird bei der logistischen Regression in logarithmierte Odds transformiert. Dadurch erweitert sich der Wertebereich von $[0,1]$ (bei p) auf $[-\infty, +\infty]$. Der logistische Regressionskoeffizient b_i gibt den „marginalen Effekt“ einer unabhängigen Variable auf die Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines bestimmten Ereignisses (Log-Odds) aus. Liegt der Logit Koeffizient b_i bei Null, so übt die unabhängige Variable keinen Einfluss aus. Liegt b_i über Null, so besteht ein positiver Effekt; bei b_i kleiner Null, besteht ein negativer Effekt (Backhaus et al., 2018c, S. 293ff., 2018c, S. 275; Kopp & Lois, 2014, S. 165). Angewandt auf die hier durchgeführte logistische Regression gibt b_i den marginalen Effekt der Klassenzugehörigkeit auf die Wahrscheinlichkeit, dass die befragte Person postmaterialistische Werte vertritt, aus. Im logistischen Regressionsmodell werden sukzessive Kontrollvariablen hinzugefügt. Dementsprechend wird auch deren Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit einer postmaterialistischen Werthaltung untersucht.

Für die Beurteilung der Güte der jeweiligen Regressionsmodelle dient der maximierte Log-Likelihood LL als Basis. Der Log-Likelihood Wert ist immer negativ, da die Likelihood Funktion an sich Wahrscheinlichkeiten (Wertebereich $[0,1]$) ausgibt und diese logarithmiert werden, um den Log-Likelihood zu bestimmen. Ein kleinerer Log-Likelihood spricht für einen guten „fit“, also für „eine gute Anpassung [...] des Modells an die vorliegenden Daten“. Beim Log-Likelihood wird eine Summe berechnet. Dementsprechend ist die absolute Größe dieses Wertes wenig aussagekräftig. Zudem ist der Wert des Log-Likelihood „[a]bhängig von der

Anzahl [...] der Beobachtungen“. Umso mehr Beobachtungen demnach einfließen, desto größer wird der Wert (Backhaus et al., 2018c, S. 296).

Lineare Regression

Für die Hypothesenprüfung werden lineare Regressionen mit der unabhängigen Variable Klassenzugehörigkeit und den abhängigen Variable Risikofreude, Wichtigkeit Prestige im Beruf, Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf und Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf gerechnet. Zusätzlich fließen die genannten Kontrollvariablen in das lineare Regressionsmodell mit ein. Die lineare Regression unterliegt einer Reihe von Annahmen, die hier beschrieben werden. So muss in erster Linie das Modell „richtig spezifiziert sein“. Darunter zählt, dass die Parameter β_0 und β_j linear sind, dass die relevanten erklärenden Variablen enthalten sind und, dass „die Zahl der zu schätzenden Parameter [...] kleiner als die vorliegenden Beobachtungen“ sind. Weiterhin sollen die Störgrößen den Erwartungswert Null haben. Zwischen den Störgrößen und der unabhängigen Variable soll keine Korrelation bestehen. Zudem gilt die Annahme, dass keine Autokorrelation vorliegt. Damit ist gemeint, dass die Störgrößen unkorreliert sind. Es soll zudem keine perfekte Multikollinearität zwischen den unabhängigen Variablen bestehen. Zuletzt sollen die Störgrößen normalverteilt sein (Backhaus et al., 2018a, S. 90).

Für die hier gerechneten linearen Regressionen fließt jeweils nur eine abhängige Variable (Risikofreude, Wichtigkeit Prestige/Selbsterfüllung/soziale Ausrichtung im Beruf) und eine unabhängige Variable (Klassenzugehörigkeit) in das Regressionsmodell ein. Hinzu kommen mehrere Kontrollvariablen. Diese werden im Regressionsmodell als weitere unabhängige Variablen behandelt. Hierfür wird auf folgendes Grundmodell einer linearen Regression mit mehreren unabhängigen Variablen zurückgegriffen.

$$\hat{Y} = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 \dots + b_jX_j + \varepsilon$$

Für die konkrete Untersuchung wird das Modell leicht modifiziert. Statt mehrerer Prädiktor Variablen wird das Modell mit einer unabhängigen Variable (Klassenzugehörigkeit) und mehreren Kontrollvariablen gerechnet. Sowohl die unabhängige Variable als auch die Kontrollvariablen gehen als Prädiktorvariablen in das Regressionsmodell ein (Backhaus et al., 2018a, S. 72; Kopp & Lois, 2014, S. 115).

$$\hat{Y} = b_0 + b_1X + b_2Z_1 + b_3Z_2 + \dots + b_jZ_j + \varepsilon$$

\hat{Y}	Kriterium Variable, abhängige Variable
b_0	Konstante

$b_1 \dots b_j$	Regressionskoeffizienten
$X_1 \dots X_j$	Prädiktor Variable(n), unabhängige Variable(n)
$Z_1 \dots Z_j$	Prädiktor Variablen, Kontrollvariablen
ε	Fehlerterm

Mittels OLS (ordinary least squares) Methode werden sowohl die Konstante b_0 als auch die Regressionskoeffizienten b_j errechnet. Das Ziel der Methode ist die optimale Anpassung der Regressionsgeraden an die Beobachtungswerte. Hierfür werden die Residuen quadriert. Dadurch wird „vermieden, dass sich positive und negative Abweichungen kompensieren“. Zudem werden „größere Abweichungen stärker gewichtet“ (Backhaus et al., 2018a, S. 71f.). Die Regressionskoeffizienten errechnen sich aus „dem Quotienten der Standardabweichung der jeweiligen Variable x oder $[z_i]$ und der abhängigen Variable y“. Die Koeffizienten bewegen sich im Wertebereich von -1 bis +1 (Kopp & Lois, 2014, S. 116). Inhaltlich bestimmen die Regressionskoeffizienten den „Effekt der Änderung einer unabhängigen Variablen (hier: die Klassenzugehörigkeit) auf die abhängige Variable (Backhaus et al., 2018a, S. 73). Negative Koeffizienten weisen demnach einen negativen Effekt aus; positive Koeffizienten entsprechend einen positiven Effekt.

Als Gütemaß dafür, wie gut „die abhängige Variable Y durch das Regressionsmodell erklärt wird“ dient unter anderem das Bestimmtheitsmaß R^2 (Backhaus et al., 2018a, S. 74f.). Dieses gibt an, wie gut die errechnete Regressionsfunktion zu den vorliegenden Daten passt. Dabei gilt:

$$R^2 = \frac{\text{erklärte Streuung}}{\text{Gesamtstreuung}} = \frac{\text{erklärte Streuung}}{\text{erklärte Streuung} + \text{nicht erklärte Streuung}}$$

Somit kann durch R^2 gezeigt werden, „welcher Anteil der Varianz der abhängigen Variable durch die unabhängige Variable erklärt wird“ (Diekmann, 2007, S. 701). Problematisch gestaltet sich das Bestimmtheitsmaß jedoch in der Hinsicht, dass sich durch die Hinzunahme weiterer Prädiktoren, ungeachtet dessen, ob sie für das Modell relevant sind, der Wert von R^2 nur vergrößern kann. Von daher ist es sinnvoll, das Bestimmtheitsmaß des korrigierten R^2 zu verwenden. Die Formel hierzu ist folgende:

$$R^2_{korr} = R^2 - \frac{J * (1 - R^2)}{K - J - 1}$$

K	Zahl der Beobachtungswerte
J	Zahl der Regressoren
K	Zahl der Freiheitsgrade

Dieses R^2_{korr} kann auch bei der Hinzunahme weiterer Prädiktoren kleiner werden und ist damit aussagkräftiger (Backhaus et al., 2018a, S. 78f.).

7. Ergebnisse

An dieser Stelle werden die Ergebnisse der bivariat deskriptiven Analyse sowie der inferenzstatistischen Verfahren (t-Tests, test of proportions, Chi-Quadrat Test, Regressionsanalysen) präsentiert und besprochen. Die konkrete Einordnung der Ergebnisse hinsichtlich der Hypothesentestung erfolgt im anschließenden Part.

7.1 Bivariate Ergebnisse

Bivariate Verfahren werden durchgeführt, um „*genau zwei Variablen* in Abhängigkeit“ zueinander zu setzen (Baur & Blasius, 2014, S. 999). An dieser Stelle werden die Ergebnisse der bivariaten Analysen der unabhängigen Variable Klassenzugehörigkeit und den abhängigen Variablen aufgeführt. Somit wird hier gezeigt, welche Ausprägungen die abhängigen Variablen, je nach Klassenzugehörigkeit, aufweisen.

7.1.1 Kreuztabellen der abhängigen Variablen nach Klassenzugehörigkeit

Kreuztabellen dienen einem ersten Überblick über den Zusammenhang zwischen der Klassenzugehörigkeit und den Ausprägungen der jeweiligen abhängigen Variablen. Die Ergebnisse der Kreuztabellen werden zusätzlich graphisch dargestellt.

Inglehart Index nach Klassenzugehörigkeit

Wie Tabelle 22 zu entnehmen ist, ist der Anteil von Postmaterialist:innen in der neuen Mittelklasse mit 65,0% am höchsten. Entsprechend weisen 35,0% der Befragten der neuen Mittelklasse materialistische Werte auf.

Tabelle 22: Klassenzugehörigkeit und abhängige Variable Inglehart Index, gewichtet (in Prozent)

	Neue Mittelklasse	Alte Mittelklasse	Prekäre Klasse	Gesamt
Inglehart Index				
materialistisch	35.0	42.2	37.8	39.2
postmaterialistisch	65.0	57.8	62.2	60.8
Gesamt	100.0	100.0	100.0	100.0

Die Anteile an Materialist:innen (37,8%) und Postmaterialist:innen (62,2%) sind in der prekären Klasse ähnlich hoch. Der geringste Anteil an Postmaterialist:innen liegt mit 57,8% in der alten Mittelklasse vor. Bei allen drei Klassen überwiegt der Anteil postmaterialistisch eingestellter Personen. Die entsprechenden Anteile sind auch Abbildung 12 zu entnehmen.

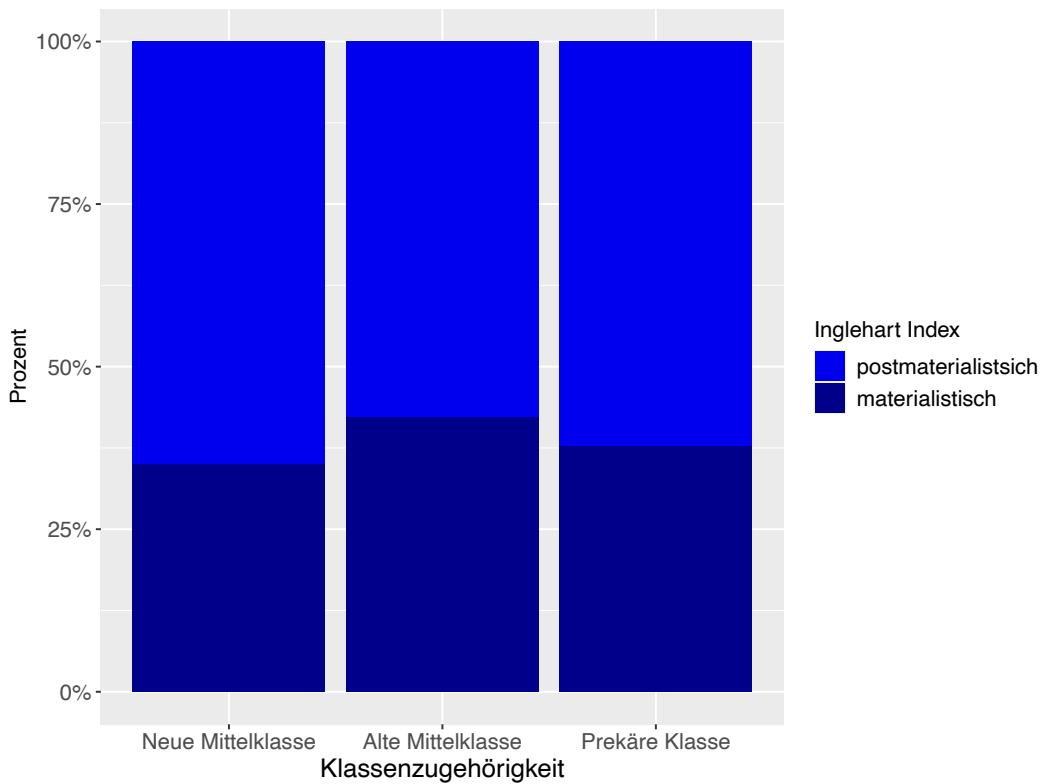


Abbildung 12: Inglehart Index nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet (in Prozent)

Risikofreude nach Klassenzugehörigkeit

In der neuen Mittelklasse trifft auf 47,5% der Befragten Risikofreude eher nicht zu. Das ist die größte Gruppe in der neuen Mittelklasse. Über alle Klassen hinweg ist die Gruppe an Personen, auf die Risikofreude voll zutrifft, die jeweils kleinste Gruppe. Insgesamt trifft auf nur 1% der Befragten insgesamt Risikofreude voll zu. Die zweitkleinste Gruppe ist in allen Klassen die, auf die Risikofreude eher zutrifft. In der alten Mittelklasse trifft auf mehr als die Hälfte der Personen Risikofreude eher nicht zu. Bei der prekären Klasse ist die größte Gruppe mit 48,7% die der Personen, auf die Risikofreude gar nicht zutrifft (siehe Tabelle 23).

Tabelle 23: Klassenzugehörigkeit und abhängige Variable Risikofreude, gruppiert, gewichtet (in Prozent)

	Neue Mittelklasse	Alte Mittelklasse	Prekäre Klasse	Gesamt
Risikofreude – gruppiert				
trifft gar nicht zu	43.8	36.6	48.7	40.5
trifft eher nicht zu	47.5	50.3	39.6	48.2
trifft eher zu	8.2	11.8	9.9	10.3
trifft voll zu	0.4	1.3	1.8	1.0
Gesamt	100.0	100.0	100.0	100.0

Über alle Klassen hinweg sind jeweils mehr als 80% der Befragten gar nicht oder eher nicht risikofreudig. Damit verbleibt eine kleine Gruppe von insgesamt 11,3% der Personen, auf die Risikofreude eher oder voll zutrifft. Die große Mehrheit ist demnach risikoavers (siehe Abbildung 13).

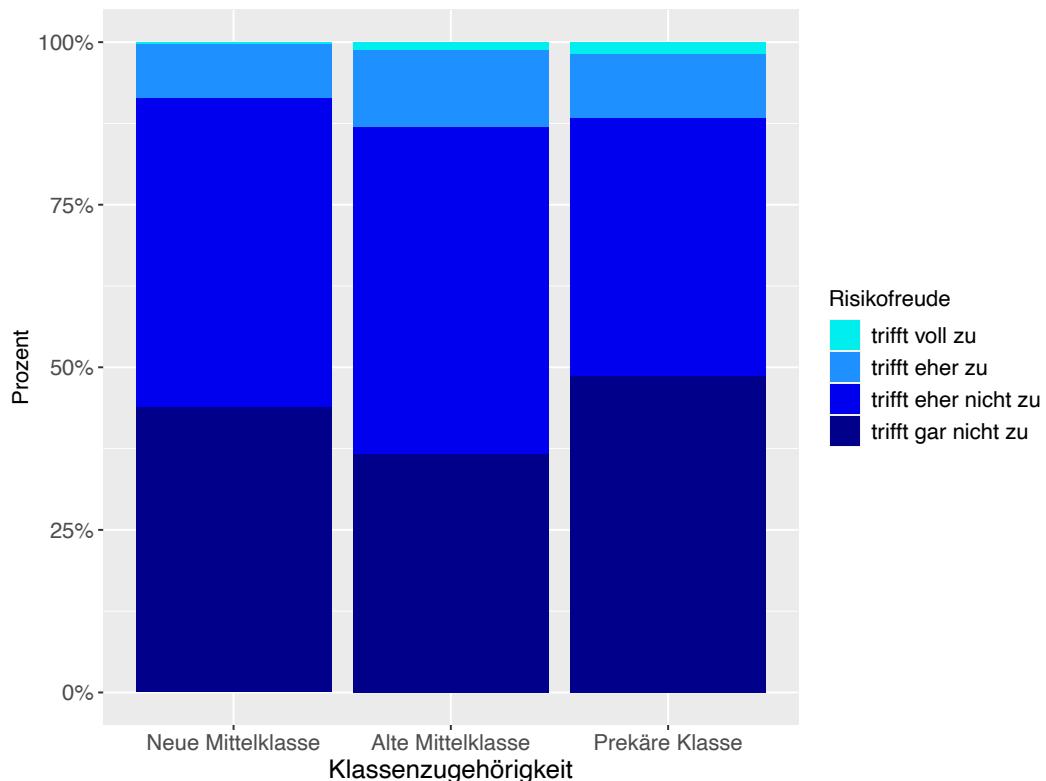


Abbildung 13: Risikofreude nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet (in Prozent)

Wichtigkeit Prestige im Beruf nach Klassenzugehörigkeit

Der größte Anteil an Personen, denen Prestige im Beruf sehr wichtig ist, findet sich in der prekären Klasse (13,3%), gefolgt von der alten Mittelklasse (12,8). Dieser Anteil fällt in der neuen Mittelklasse mit 6,4% deutlich geringer aus. Die Ausprägung 5 (eher wichtig) hat sowohl in der neuen, wie auch in der alten Mittelklasse die meisten Vertreter:innen (34,2% neue Mittelklasse, 31,1% alte Mittelklasse). In der prekären Klasse hat die Ausprägung 6 (wichtig) die meisten Vertreter:innen (31,2%) (siehe Tabelle 24).

Tabelle 24: Klassenzugehörigkeit und abhängige Variable Wichtigkeit Prestige im Beruf, gruppiert, gewichtet (in Prozent)

	Neue Mittelklasse	Alte Mittelklasse	Prekäre Klasse	Gesamt
Wichtigkeit Prestige im Beruf - gruppiert				
1 – unwichtig	0.4	0.5	1.3	0.6
2	2.3	0.9	1.3	1.4
3	11.7	7.9	6.2	9.1
4	22.9	20.5	17.2	21.0
5	34.2	31.1	29.4	23.0
6	22.1	26.3	31.2	25.3
7 – sehr wichtig	6.4	12.8	13.3	10.6
Gesamt	100.0	100.0	100.0	100.0

Insgesamt betrachtet ist der Anteil derer, für die Prestige im Beruf ‚eher wichtig bis sehr wichtig‘ ist, im Vergleich zu den anderen beiden Klassen in der prekären Klasse am größten. Am geringsten fällt dieser Anteil in der neuen Mittelklasse aus. Die alte Mittelklasse liegt dazwischen. Insofern ist in der alten Mittelklasse für einen größeren Anteil Prestige im Beruf ‚eher wichtig bis sehr wichtig‘ als in der neuen Mittelklasse (siehe Abbildung 14).

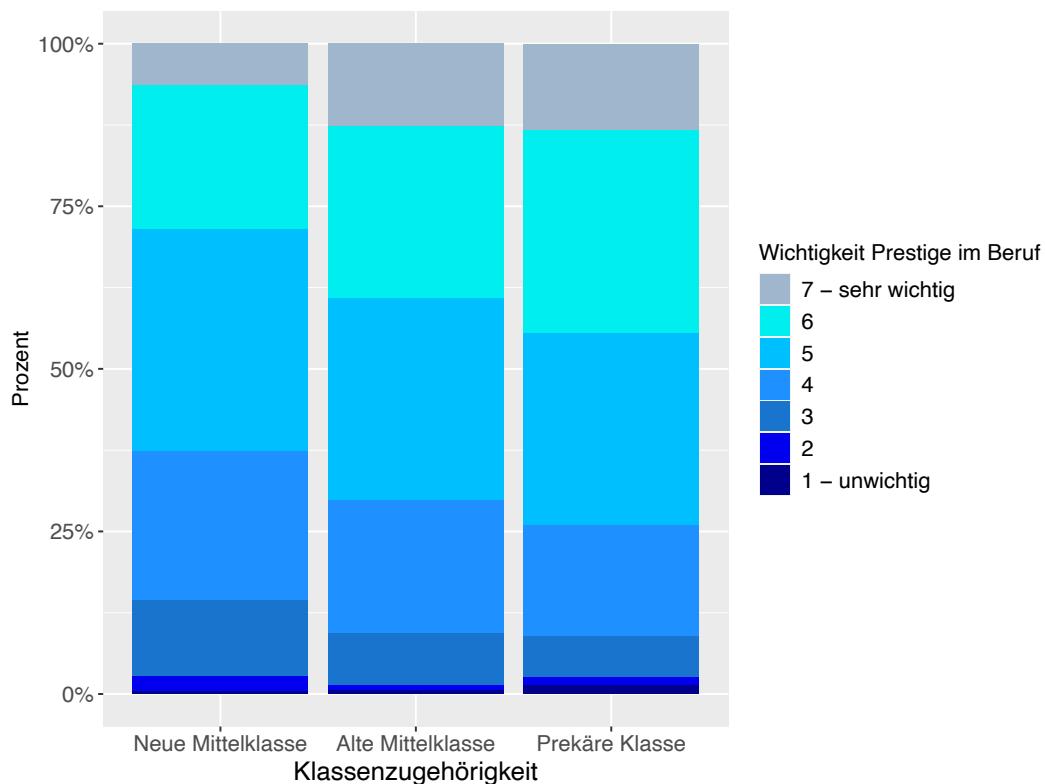


Abbildung 14: Wichtigkeit Prestige im Beruf nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet (in Prozent)

Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf nach Klassenzugehörigkeit

Der Anteil der Personen, über alle Klassen hinweg, die Selbsterfüllung im Beruf als unwichtig erachteten, liegt bei 0,4%. 25% aller Befragten hingegen erachteten Selbsterfüllung im Beruf als sehr wichtig. Für die jeweils größten Gruppen in der neuen Mittelklasse (34,9%) als auch in der alten Mittelklasse (29,4%) ist Selbsterfüllung im Beruf wichtig (Ausprägung 6). Dieser Ausprägung sind in der prekären Klasse nur 12,3% zuzuordnen. Die Gruppe der prekären Klasse mit den meisten Vertreter:innen (28,4%) empfinden Selbsterfüllung im Beruf als weder unwichtig, noch wichtig (siehe Tabelle 25).

Tabelle 25: Klassenzugehörigkeit und abhängige Variable Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf, gruppiert, gewichtet (in Prozent)

	Neue Mittelklasse	Alte Mittelklasse	Prekäre Klasse	Gesamt
Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf – gruppiert				
1 – unwichtig	0.0	0.5	1.3	0.4
2	0.4	2.7	3.1	1.9
3	4.6	4.8	5.2	4.8

4	10.8	13.0	28.4	13.9
5	23.3	24.9	23.5	24.2
6	34.9	29.4	14.3	29.8
7 – sehr wichtig	25.9	24.6	24.2	25.0
Gesamt	100.0	100.0	100.0	100.0

Insgesamt betrachtet ist der Anteil derer, die Selbsterfüllung im Beruf als eher wichtig bis sehr wichtig erachten in der neuen Mittelklasse im Vergleich zu den anderen beiden Klassen am größten, gefolgt von der alten Mittelklasse und von der mit einem Abstand dahinter liegenden prekären Klasse (siehe Abbildung 15).

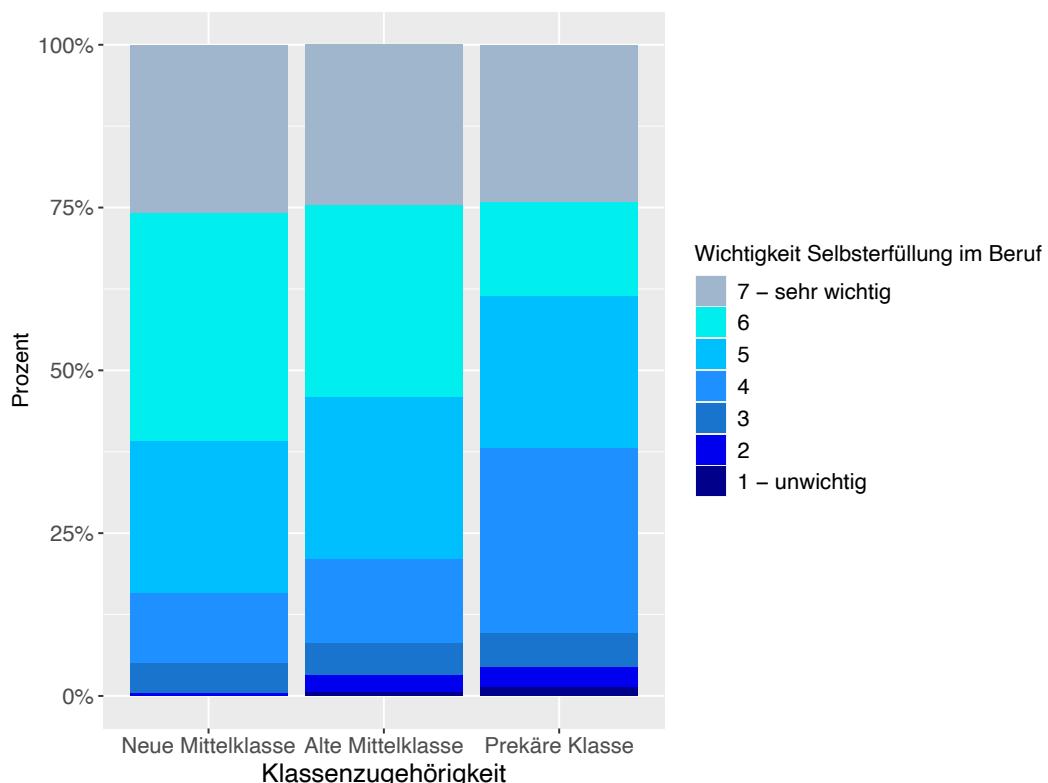


Abbildung 15: Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet (in Prozent)

Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf nach Klassenzugehörigkeit

In der prekären Klasse gibt es keine Person, die eine soziale Ausrichtung im Beruf als unwichtig erachtet (0,0%). Auch in den anderen Klassen sind hier nur jeweils sehr wenig Personen vertreten (1,6% neue Mittelklasse, 0,6% alte Mittelklasse). In allen Klassen ist die Ausprägung 6 (wichtig) die meistvertretene (25,1% neue Mittelklasse, 26,8% alte Mittelklasse, 23,7% prekäre Klasse) (siehe Tabelle 26).

Tabelle 26: Klassenzugehörigkeit und abhängige Variable Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf, gruppiert, gewichtet (in Prozent)

	Neue Mittelklasse	Alte Mittelklasse	Prekäre Klasse	Gesamt
Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf – gruppiert				
1 – unwichtig	1.6	0.6	0.0	0.9
2	3.1	3.7	5.2	3.7
3	14.0	12.3	7.8	12.4
4	16.0	17.3	13.0	16.4
5	23.5	18.0	23.2	20.5
6	25.1	26.8	23.7	25.9
7 – sehr wichtig	16.7	21.2	27.1	20.2
Gesamt	100.0	100.0	100.0	100.0

Der Anteil der Personen, für die eine soziale Ausrichtung im Beruf eher wichtig bis sehr wichtig ist, ist in der prekären Klasse im Vergleich zu den anderen beiden Klassen am höchsten. Alte Mittelklasse und neue Mittelklasse liegen hier etwa gleich auf (siehe Abbildung 16).

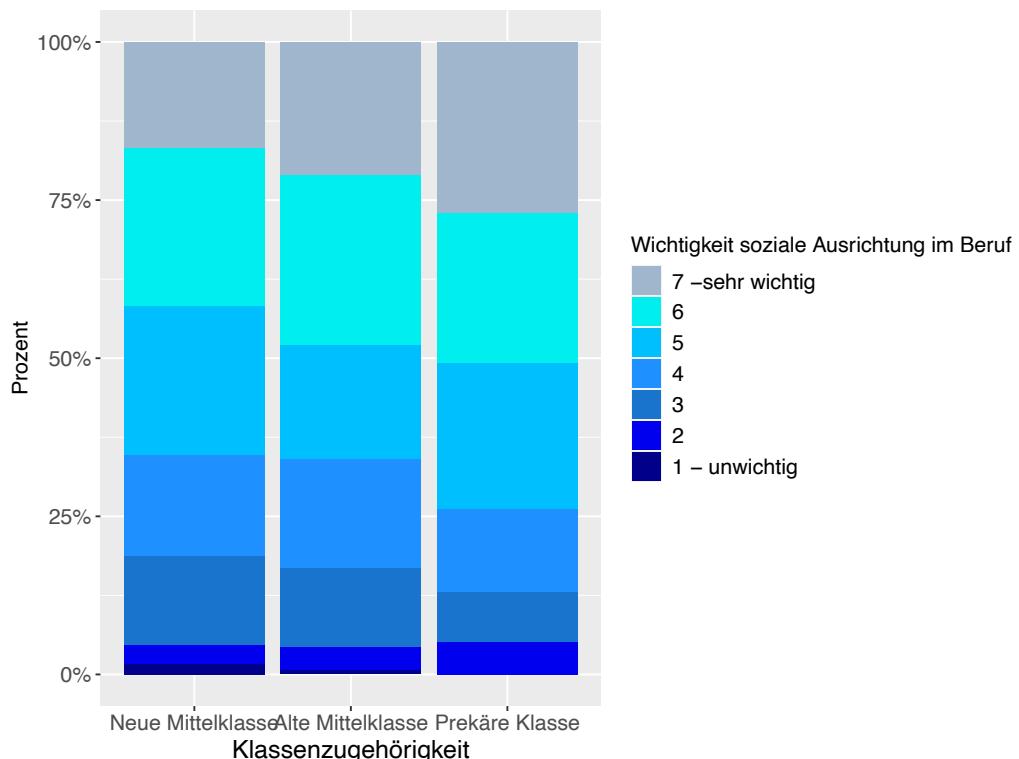


Abbildung 16: Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet (in Prozent)

7.1.2 Mittelwerte der abhängigen Variablen nach Klassenzugehörigkeit

Für die bivariate Analyse werden an dieser Stelle tabellarisch das arithmetische Mittel und der Standardfehler der jeweiligen abhängigen Variablen nach Klassenzugehörigkeit ausgegeben. Zusätzlich werden die Mittelwerte und die 95%-Konfidenzintervalle für alle abhängigen Variablen graphisch dargestellt. Das arithmetische Mittel, auch Mittelwert genannt, ist ein Maß der zentralen Tendenz. Der Wert wird errechnet aus der Summe der „metrisch gemessenen Merkmale aller Personen“, dividiert durch die Personenanzahl (Kopp & Lois, 2014, S. 57f.). Der Standardfehler gibt die „Schätzung für die Populationsvarianz“ aus. Er wird errechnet, indem „die Summe der Abweichungsquadrate [...] durch n-1 geteilt“ werden (Sedlmeier & Renkewitz, 2018, S. 330). Mithilfe des Mittelwerts und des Standardfehlers lässt sich das Konfidenzintervall für den Mittelwert berechnen. Hier wird ein 95%-Konfidenzintervall ausgegeben. Das Konfidenzintervall gibt den Wertebereich der errechneten Mittelwerte an, der mit einer Wahrscheinlichkeit von 95% den wahren Mittelwert der Population enthält (Sedlmeier & Renkewitz, 2018, S. 348, 2018, S. 353f.). Die Personenanzahl der einzelnen Klassen fließt direkt in die Berechnung des Mittelwerts und des Standardfehlers, sowie indirekt in die Berechnung des Konfidenzintervalls, mit ein. Die prekäre Klasse ist mit n=96 die deutlich kleinste Klasse (alte Mittelklasse n=477, neue Mittelklasse n=315). Durchgängig fallen demnach bei diesen Berechnungen der Standardfehler und das Konfidenzintervall der prekären Klasse deutlich größer aus als in den anderen beiden Klassen.

Inglehart Index

Der Mittelwert des Inglehart Indexes liegt bei der neuen Mittelklasse bei 0,65, bei der alten Mittelklasse bei 0,58 und bei der prekären Klasse bei 0,62. Da die Variable dichotom ist, kann das Ergebnis so interpretiert werden, dass 65% der neuen Mittelklasse, 58% der alten Mittelklasse und 62% der prekären Klasse postmaterialistisch sind, während der entsprechend übrige Anteil materialistisch ist. Die prekäre Klasse weist hier den größten Standardfehler ($se=0,05$) auf (siehe Tabelle 27).

Tabelle 27: Mittelwerte der abhängigen Variable Inglehart Index nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet

	Neue Mittelklasse	Alte Mittelklasse	Prekäre Klasse
Inglehart Index			
Mittelwert	0.65	0.58	0.62
Standardfehler	0.03	0.02	0.05

Die neue Mittelklasse ist im Mittel am postmaterialistischsten, gefolgt von der prekären Klasse. Bei der prekären Klasse fällt zudem zudem das große Konfidenzintervall auf. Dieses Konfidenzintervall umfasst einen Bereich, der noch unter dem Konfidenzintervall der alten Mittelklasse und über dem Konfidenzintervall der neuen Mittelklasse liegt. Die alte Mittelklasse kann nach ihrem Mittelwert als die am wenigsten postmaterialistische Klasse im Vergleich zu den anderen beiden Klassen beschrieben werden (siehe Abbildung17).

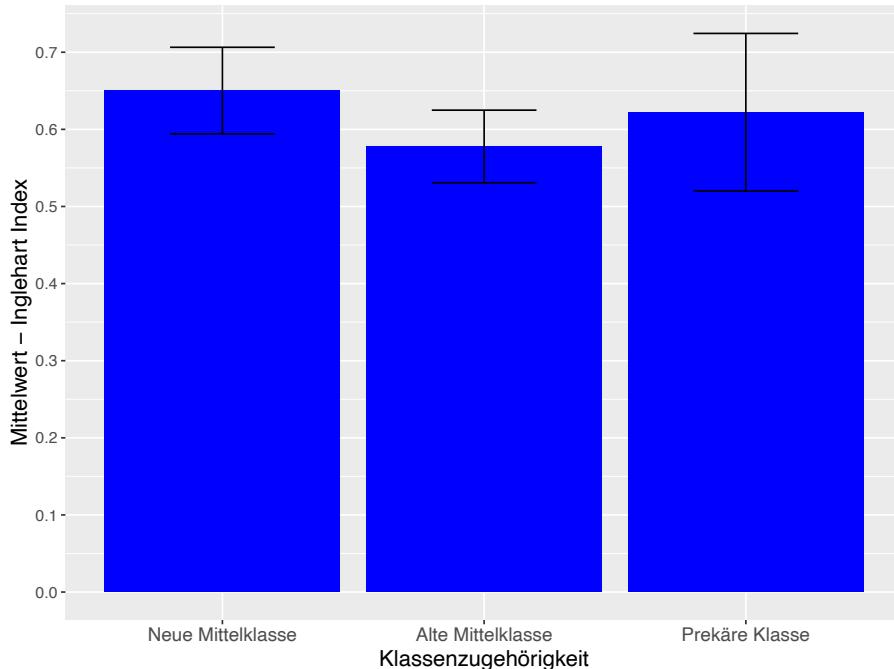


Abbildung 17: Mittelwert Inglehart Index nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet, Konfidenzintervall dargestellt

Risikofreude

Im Klassenvergleich ist der Mittelwert der alten Mittelklasse (2,04) am höchsten. Die Mittelwerte der anderen Klassen liegen mit 1,95 (neue Mittelklasse) und 1,93 (prekäre Klasse) leicht darunter (siehe Tabelle 28). Alle Mittelwerte variieren um den Wertebereich 2. Inhaltlich kann daraus geschlussfolgert werden, dass auf die Befragten aller Klassen Risikofreude im Mittel eher nicht zutrifft.

Tabelle 28: Mittelwerte der abhängigen Variable Risikofreude nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet

	Neue Mittelklasse	Alte Mittelklasse	Prekäre Klasse
Risikofreude			
Mittelwert	1.95	2.04	1.93
Standardfehler	0.03	0.03	0.06

In Abbildung 18 ist deutlich zu erkennen, wie nah die Mittelwerte der jeweiligen Klassen beieinander liegen. Auch hier weist die prekäre Klasse das größte Konfidenzintervall auf.

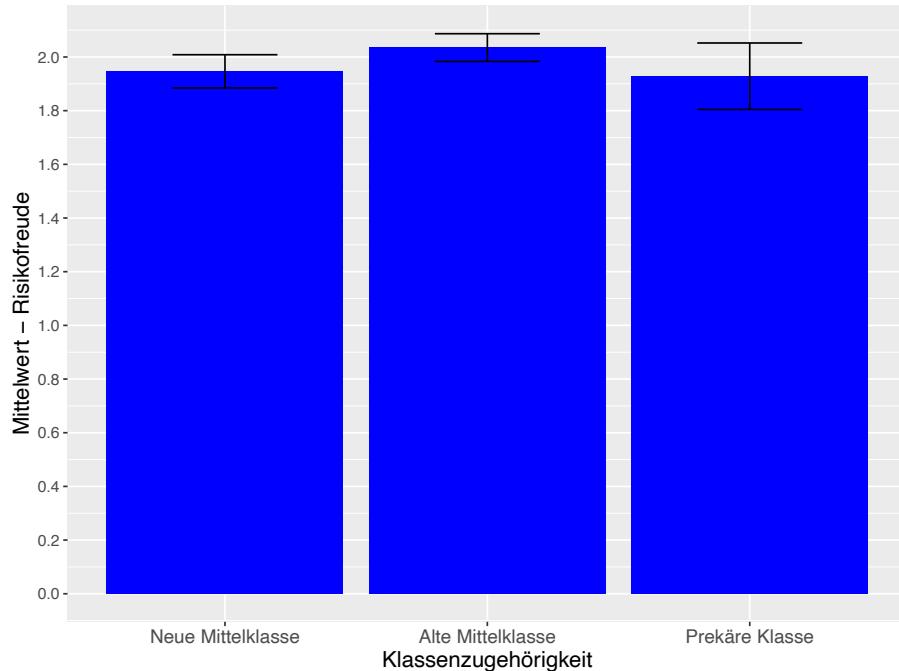


Abbildung 18: Mittelwert Risikofreude nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet, Konfidenzintervall dargestellt

Wichtigkeit Prestige im Beruf

Die neue Mittelklasse hat im Vergleich zur alten Mittelklasse und zur prekären Klasse den niedrigsten Mittelwert (5,09). Den höchsten Mittelwert (5,43) weist in diesem Vergleich die prekäre Klasse auf (siehe Tabelle 29). Alle Mittelwerte liegen über der inhaltlich interpretierten Ausprägung ,weder unwichtig, noch wichtig‘(Ausprägung 4, Skala 1-7). Damit kann Prestige im Beruf für alle drei Klassen im Mittel als „eher wichtig bis wichtig“ eingeordnet werden.

Tabelle 29: Mittelwerte der abhängigen Variable Wichtigkeit Prestige im Beruf nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet

	Neue Mittelklasse	Alte Mittelklasse	Prekäre Klasse
Wichtigkeit Prestige im Beruf			
Mittelwert	5.09	5.33	5.43
Standardfehler	0.05	0.04	0.10

In Abbildung 19 ist zu erkennen, dass für die neue Mittelklasse, im Vergleich zu den anderen beiden Klassen, Prestige im Beruf im Mittel am unwichtigsten ist. Am wichtigsten ist Prestige im Beruf im Mittel für die prekäre Klasse.

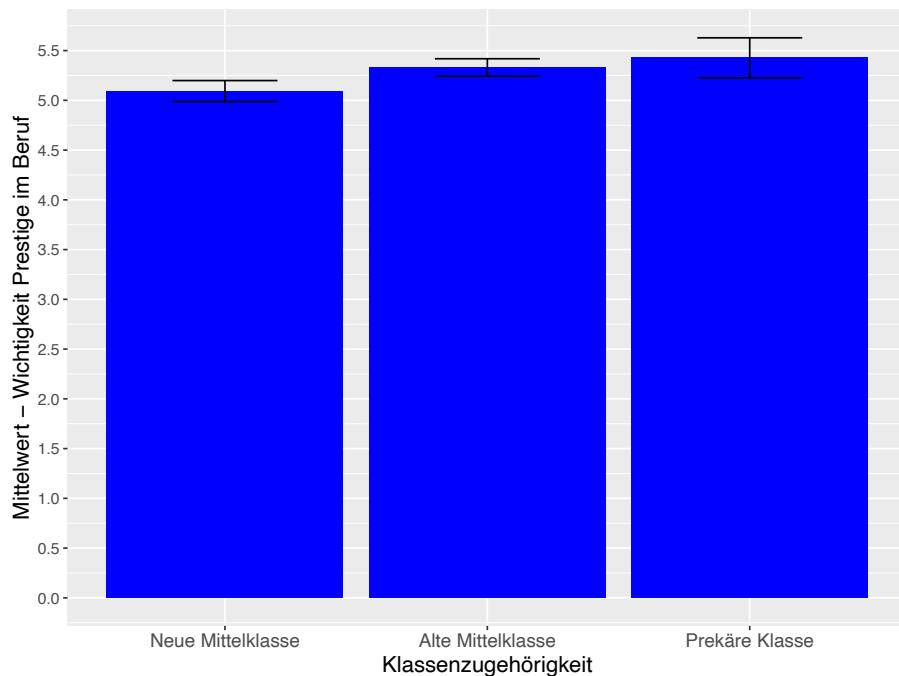


Abbildung 19: Mittelwert Wichtigkeit Prestige im Beruf nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet, Konfidenzintervall dargestellt

Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf

Die Mittelwerte aller Klassen für die Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf bewegen sich im Wertebereich zwischen 5,55 und 5,93. Der höchste Mittelwert (5,93) liegt in der neuen Mittelklasse vor, der niedrigste Mittelwert in der prekären Klasse (5,55) (siehe Tabelle 30). Im Mittel stufen alle Klassen Selbsterfüllung im Beruf als ‚eher wichtig bis wichtig‘ ein.

Tabelle 30: Mittelwerte der abhängigen Variable Selbsterfüllung im Beruf nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet

	Neue Mittelklasse	Alte Mittelklasse	Prekäre Klasse
Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf			
Mittelwert	5.93	5.82	5.55
Standardfehler	0.05	0.04	0.12

Am wichtigsten ist Selbsterfüllung im Beruf im Mittel für die neue Mittelklasse, gefolgt von alter Mittelklasse und prekärer Klasse. Auch hier fällt wieder das große Konfidenzintervall der prekären Klasse im Vergleich zu den Konfidenzintervallen der anderen Klassen auf (siehe Abbildung 20).

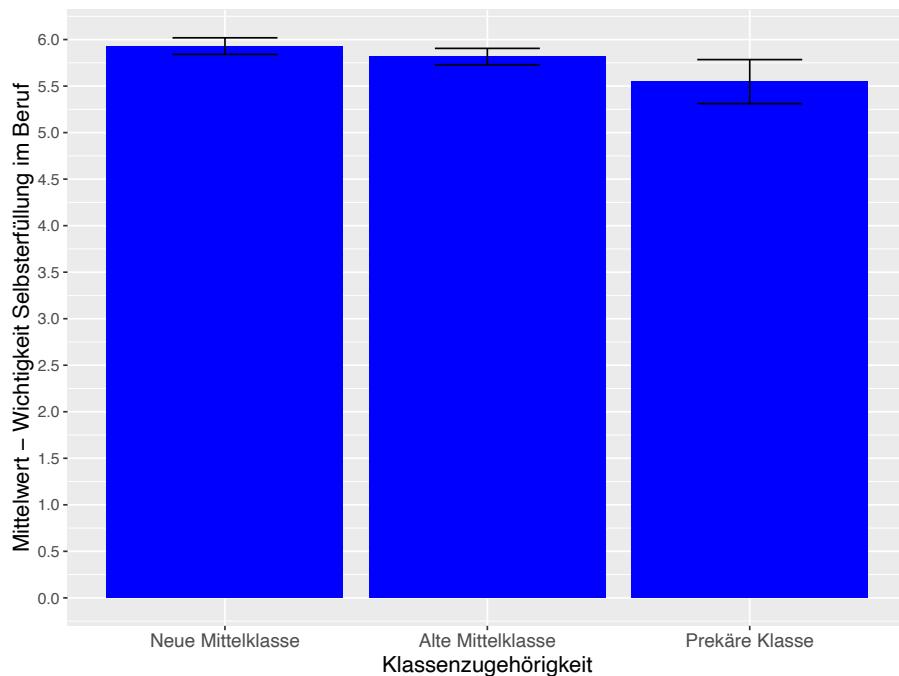


Abbildung 20: Mittelwert Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet, Konfidenzintervall dargestellt

Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf

Im Klassenvergleich hat die prekäre Klasse den höchsten Mittelwert (5,21) für die Wichtigkeit einer sozialen Ausrichtung im Beruf. Den niedrigsten Mittelwert weist die neue Mittelklasse (4,93) auf (siehe Tabelle 31). Alle Mittelwerte variieren um den Wertebereich 5. Damit kann eine soziale Ausrichtung im Beruf für alle Klassen als ‚eher wichtig‘ angenommen werden.

Tabelle 31: Mittelwerte der abhängigen Variable Wichtigkeit soziale Ausrichtung nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet

	Neue Mittelklasse	Alte Mittelklasse	Prekäre Klasse
Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf			
Mittelwert	4.93	5.06	5.21
Standardfehler	0.07	0.06	0.14

Abbildung 21 veranschaulicht die Steigerung der Mittelwerte für die Wichtigkeit einer sozialen Ausrichtung im Beruf, ausgehend von der neuen Mittelklasse über die alte Mittelklasse bis zur prekären Klasse. Demnach ist eine soziale Ausrichtung im Beruf im Klassenvergleich im Mittel für die prekäre Klasse am wichtigsten und für die neue Mittelklasse am unwichtigsten.

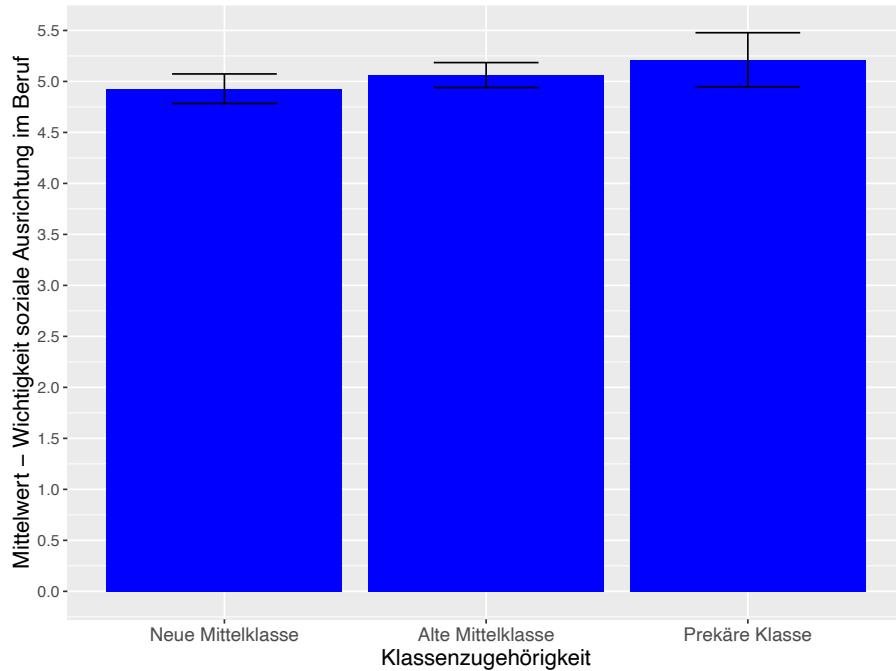


Abbildung 21: Mittelwert Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet, Konfidenzintervall dargestellt

7.1.3 t-Tests der abhängigen Variablen nach Klassenzugehörigkeit

Nachdem die Mittelwerte der abhängigen Variablen nach Klassenzugehörigkeit ausgegeben wurden, soll an dieser Stelle geprüft werden, ob sich die Mittelwerte zwischen den beiden Gruppen der alten und der neuen Mittelklasse signifikant voneinander unterscheiden. In t-Tests können nur die Mittelwerte zweier Gruppen miteinander verglichen werden. Da es in dieser Arbeit vornehmlich um die Wertdifferenzen zwischen alter und neuer Mittelklasse geht, stellt diese Einschränkung kein Problem dar. Die prekäre Klasse ist hier somit nicht weiter von Belang. Darüber hinaus kann dieser Mittelwertvergleich, wie beschrieben wurde, nur für die metrisch skalierten abhängigen Variablen (Risikofreude, Arbeitswerte) durchgeführt werden. Die Ergebnisse des Test of proportions und des Chi-Quadrat Tests für den Inglehart Index werden im Anschluss aufgezeigt und besprochen. Tabelle 32 zeigt zusammengefasst die Ergebnisse der t-Tests der metrisch skalierten abhängigen Variablen nach Klassenzugehörigkeit.

Tabelle 32: t-Test abhängige Variablen nach Klassenzugehörigkeit, unabhängige Stichprobe, gewichtet

Variable	Mittelwert Gruppe 0 (neue Mittel- klasse)	Mittelwert Gruppe 1 (alte Mittel- klasse)	t-Wert	p-Wert	df	\bar{B}	S-Wert
Risikofreude	1.95	2.04	2.15	0.032	772	3.369	4.983
Wichtigkeit Prestige im Beruf	5.09	5.33	3.40	0.0007	772	71.492	10.461
Wichtigkeit Selbsterfüll- ung im Beruf	5.93	5.82	-1.76	0.079 nicht signifikant	772	1.840	3.669
Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf	4.93	5.06	1.38	0.166 nicht signifikant	772	1.232	2.585

Anhand der Variable Risikofreude werden die einzelnen Werte zum besseren Verständnis ausführlich besprochen. Bei den übrigen Variablen erfolgt eine kürzer gefasste Darlegung der Ergebnisse. Bei der Risikofreude liegt der Mittelwert der neuen Mittelklasse bei 1,95 und der Mittelwert der alten Mittelklasse bei 2,04. Risikofreude wurde auf einer Skala von 1 (trifft gar nicht zu) bis 4 (trifft voll zu) erfasst. Der standardisierte Mittelwertunterschied beträgt $t=2,15$. Damit wird ausgedrückt, dass der Mittelwert der Risikofreude in der Gruppe 1 (alte Mittelklasse) größer ist als in der Gruppe 0 (neue Mittelklasse). Der p -Wert liegt hier bei 0,032 und ist damit kleiner als das gewählte Signifikanzniveau $\alpha=0,05$. Somit kann die Nullhypothese verworfen werden. Der Mittelwertunterschied zwischen beiden Gruppen gilt als signifikant. Die Obergrenze des Bayes-Faktors liegt bei 3,369. Die Alternativhypothese (H_A =Mittelwerte der beiden Gruppen unterscheiden sich) passt damit etwa 3,4 mal besser zu den Daten als die Nullhypothese (H_0 =Mittelwerte beider Gruppen unterscheiden sich nicht). Der S-Wert der Shannon Information von 4,983 besagt, dass die Evidenz gegen die Nullhypothese bei etwa fünf liegt. Die Ergebnisse lassen sich so interpretieren, dass Personen der alten Mittelklasse signifikant risikofreudiger sind als Personen der neuen Mittelklasse. Auch die Mittelwerte der

Wichtigkeit von Prestige im Beruf unterscheiden sich zwischen der neuen und alten Mittelklasse signifikant voneinander $t(772)= 3,40, p<0,001$. Die Obergrenze des Bayes Faktors fällt mit 71,492 sehr hoch aus. Auch dieser Wert indiziert die Ablehnung der Nullhypothese. Ebenso ist die Evidenz gegen die Hypothese, dass kein Mittelwertunterschied zwischen den Gruppen vorliegt, mit 10,461 recht hoch. Dementsprechend ist Prestige im Beruf für die alte Mittelklasse signifikant wichtiger als für die neue Mittelklasse. Die Mittelwertunterschiede der Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf der neuen und alten Mittelklasse unterschieden sich mit $t(772)= -1,76, p>0,05$ nicht signifikant voneinander. Auch die Werte des Bayes Faktors ($\bar{B}=1,840$) und der Shannon Information (S-Wert=3,669) sprechen nicht für die Ablehnung der Nullhypothese. Ebenso liegt kein signifikanter Mittelwertunterschied zwischen der neuen und der alten Mittelklasse bei der Wichtigkeit der sozialen Ausrichtung im Beruf vor $t(772)= 1,38, p>0,05$. Entsprechend gering fällt die Obergrenze des Bayes Faktors ($\bar{B}=1,232$) und der S-Wert (2,585) aus. Damit kann die Nullhypothese nicht verworfen werden.

7.1.4 Test of Proportiones und Chi-Quadrat Test des Inglehart Indexes nach Klassenzugehörigkeit

Der Anteil an Materialist:innen liegt in der neuen Mittelklasse dem test of proportions zufolge bei 34,97% und in der alten Mittelklasse bei 42,22%. Entsprechend fällt in der neuen Mittelklasse der Anteil an Postmaterialist:innen höher aus als in der alten Mittelklasse. Damit unterscheiden sich die Anteile zwischen Materialist:innen und Postmaterialist:innen in den beiden Mittelklassen. Dieser Unterschied der Anteile kann mit einem p -Wert von 0,0408 als signifikant eingestuft werden $\chi^2(1)=4,18, p<0,05$ (siehe Tabelle 33). Die Nullhypothese (H_0 = Anteile unterscheiden sich nicht) kann entsprechend verworfen werden.

Tabelle 33: test of proportions Inglehart Index nach Klassenzugehörigkeit, unabhängige Stichprobe, gewichtet

Variable	Anteil materialistisch Gruppe 0 (neue Mittelklasse)	Anteil materialistisch Gruppe 1 (alte Mittelklasse)	χ^2	p-Wert	df
Inglehart Index	34.97	42.22	4.18	0.0408	1

Der Chi-Quadrat Test überprüft, ob ein Zusammenhang zwischen Inglehart Index und Klassenzugehörigkeit besteht. Die Ergebnisse wiesen auf einen möglichen Zusammenhang

zwischen beiden Variablen hin ($F=3,69$, $ndf=2$, $ddf=869$, p -Wert=0,05508). Der Chi-Quadrat Test wurde mithilfe des Rao und Scott Adjustments durchgeführt. Der hier vorliegende p-Wert liefert hinsichtlich der Signifikanz mit $p>0,05$ jedoch ein widersprüchliches Ergebnis zum test of proportions. Entsprechend des angesetzten 5% Signifikanzniveaus kann die Nullhypothese, dass kein Zusammenhang zwischen den beiden Variablen Inglehart Index und Klassenzugehörigkeit besteht, nicht verworfen werden. Während die Ergebnisse des test of proportions dafür sprechen, dass sich die Anteil an Materialist:innen signifikant zwischen der neuen und alten Mittelklasse voneinander unterscheiden, sprechen die Ergebnisse des Chi-Quadrat Tests gegen einen signifikanten Zusammenhang zwischen den Variablen. Für die Beziehung von Inglehart Index und Klassenzugehörigkeit changieren die Ergebnisse je nach Testverfahren zwischen signifikant und nicht signifikant. Zur weiteren Untersuchung der Beziehung beider Variablen werden im Anschluss die Ergebnisse der binär logistischen Regression der Variable des Inglehart Indexes dargelegt und erörtert.

7.2 Multivariate Ergebnisse

An dieser Stelle werden die Ergebnisse der Regressionsanalysen tabellarisch und graphisch, mittels Koeffizientenplots, dargestellt. Während für die t-Tests, test of proportions und Chi-Quadrat Test bei der unabhängigen Variable der Klassenzugehörigkeit nur zwei Ausprägungen (alte Mittelklasse, neue Mittelklasse) in die Testung einfließen konnten, wird hier bei allen Regressionsanalysen die Klassenzugehörigkeit wieder mit allen drei Ausprägungen (prekäre Klasse, alte Mittelklasse, neue Mittelklasse) verwendet. Die entsprechenden Referenzkategorien der einzelnen Variablen sind in der Regressionstabelle vermerkt. Wichtig für die Interpretation bei den hier vorliegenden multiplen Regressionsmodellen ist, dass alle beschriebenen Effekte nur unter Konstanthaltung der übrigen Einflussfaktoren interpretiert werden können.

7.2.1 Binär logistische Regression

Wie bereits beschrieben wurde, wird mit der abhängigen Variable des Inglehart Indexes im Unterschied zu den übrigen abhängigen Variablen eine binär logistische Regression gerechnet. Diese Notwendigkeit ergibt sich aus dem Skalenniveau der Inglehart Index Variable.

Inglehart Index

In diesem Modell (siehe Tabelle 35) wird anhand der Prädiktoren die Wahrscheinlichkeit einer postmaterialistischen Werthaltung ausgegeben. Bei einem Logit < 0 liegt die Wahrscheinlichkeit für das Ereignis (hier: postmaterialistisch) unter 0,5 also unter 50% - unter Konstanthaltung aller übrigen Einflussfaktoren. Damit ist das Gegenereignis (hier: materialistisch) wahrscheinlicher. Umgekehrt liegt bei einem Logit > 0 die Wahrscheinlichkeit für eine postmaterialistische Werthaltung über 0,5 also über 50%.

Die Logit Werte der Klassenzugehörigkeit (alte Mittelklasse, prekäre Klasse) sind in allen Modellen kleiner Null. Insofern *läge* hier gegenüber der Referenzkategorie eine geringere Wahrscheinlichkeit für eine postmaterialistische Werthaltung und damit eine höhere Wahrscheinlichkeit für eine materialistische Werthaltung vor. Jedoch sind diese Werte statistisch nicht signifikant und von daher auch nicht aussagekräftig. Unter Hinzunahme weiterer Kontrollvariablen offenbart sich ein signifikanter Effekt der Altersgruppe der 18–34-Jährigen. Gegenüber der Referenzgruppe der 55-65-Jährigen liegt hier ein negativer Logit, also eine geringere Wahrscheinlichkeit für eine postmaterialistische Werthaltung vor (siehe Tabelle 34). Diese jüngere Altersgruppe hat demnach eine statistisch signifikant höhere Wahrscheinlichkeit für eine materialistische Werthaltung. Es scheint verwunderlich, dass jüngere Altersgruppen eine höhere Wahrscheinlichkeit für materialistische Werte aufweisen als ältere Altersgruppen. Wie der Kreuztabelle (siehe Tabelle 34) zu entnehmen ist, ist jedoch der Anteil an postmaterialistischen Personen in den höheren Altersgruppen größer als in den jüngeren Altersgruppen.

Tabelle 34: Inglehart Index nach Altersgruppen, gewichtet (in Prozent)

	Alter			
	18-34 Jahre	35-44 Jahre	45-54 Jahre	55-65 Jahre
Inglehart Index				
materialistisch	45.5	40.1	36.3	35.8
postmaterialistisch	54.5	59.9	63.7	64.2
Gesamt	100.0	100.0	100.0	100.0

Unter Konstanthaltung aller übrigen Einflussfaktoren, haben weibliche Personen gegenüber männlichen Personen eine größere Wahrscheinlichkeit, materialistisch zu sein. Beim Geschlecht liegt erst in Modell 3, unter Kontrolle der übrigen Einflussfaktoren (monatliches

Nettoeinkommen, Bildung, Bildung der Eltern, Migrationsstatus, Wohnort, Religiosität) ein statistisch signifikanter Effekt (-0,269, $p<0,1$) vor. Die Logit Werte des monatlichen Nettoeinkommens (0€-999€, 2000€-2999€, 3000-3999€, 4000€ mehr) liegen unter 0 und sind statistisch signifikant (Referenzgruppe 1000€-1999€). Demnach haben alle aufgelisteten Einkommensgruppen eine höhere Wahrscheinlichkeit materialistisch zu sein als die Referenzgruppe (monatliches Nettoeinkommen 1000€-1999€). Die Wahrscheinlichkeit einer postmaterialistischen Werthaltung ist bei religiösen Personen gegenüber nicht religiösen Personen signifikant ($p<0,01$) geringer. Bei allen übrigen Einflussfaktoren liegen keine statistisch signifikanten Effekte vor (siehe Tabelle 35).

Die Güte des hier vorliegenden Regressionsmodells kann anhand des Log-Likelihood eingeschätzt werden. Dieser Wert verringert sich hier mit jedem weiteren Modell. Geringere Werte sprechen beim Log-Likelihood für eine bessere Passung des Modells an die Daten. Insofern kann argumentiert werden, dass jedes Modell, mit dem weitere Kontrollvariablen einfließen, hier für einen besseren fit gegenüber dem Vorgängermodell sorgt. Das Modell 4 hat damit die beste Passung für die vorliegenden Daten.

Tabelle 35: Logistische Regression, Inglehart Index

	Inglehart Index (1 = postmaterialistisch)			
	(1)	(2)	(3)	(4)
Klassenzugehörigkeit (Referenz Neue Mittelklasse)				
Alte Mittelklasse	-0.218	-0.232	-0.280	-0.266
Prekäre Klasse	-0.115	-0.111	-0.061	-0.030
Alter (Referenz 55-65 Jahre)				
18-34 Jahre		-0.426*	-0.554**	-0.592**
35-44 Jahre		-0.167	-0.235	-0.210
45-54 Jahre		0.066	0.053	0.075
Geschlecht (Referenz männlich)				
weiblich		-0.142	-0.279#	-0.271#
Monatliches Nettoeinkommen (Referenz 1000-1999€)				
0-999€			-0.559*	-0.522#
2000-2999€			-0.488**	-0.503**
3000-3999€			-0.583*	-0.626*
4000€ +			-0.776**	-0.758*
keine Angabe			-0.368	-0.382
Bildung (Referenz Sekundarbereich II)				
Primarbereich, Sekundarbereich I			-0.337	-0.256
Postsekundarbereich			0.252	0.209

Tertiärbereich		0.264	0.273
Bildung Eltern (Referenz Sekundarbereich II)			
Primarbereich, Sekundarbereich I		-0.251	-0.145
Postsekundarbereich		0.557	0.586
Tertiärbereich		0.002	0.007
Geburt im heutigen Deutschland? (Referenz ja)			
nein		-0.369	
Selbstbeschreibung Wohnort (Referenz ländliches Dorf, Einzelhaus, Land)			
Mittel-, Kleinstadt		0.078	
Vorort Großstadt		-0.075	
Großstadt		0.174	
Religiositätsskala (Referenz nicht religiös)			
eher religiös		0.002	
religiös		-0.636**	
Constant	0.537**	0.738**	1.098**
N	870	870	870
Log Likelihood	-584.479	-580.460	-571.457
AIC	1,174.957	1,174.921	1,178.915
			1,176.148

*** p<0.001, **p<0.01, *p<0.05, #p<0.10

In dem Koeffizientenplot werden die Logits und deren 95%-Konfidenzintervall abgetragen. Insofern das Konfidenzintervall den Wert Null nicht überschreitet, sind die Einflussfaktoren signifikant. Als nicht statistisch signifikant erweisen sich die Klassenzugehörigkeit, die Bildung, die Bildung der Eltern, der Migrationsstatus und der Wohnort. Die statistisch signifikanten Einflussfaktoren auf den Inglehart Index sind damit das Alter (nur bei der Altersgruppe 18-34 Jahre), das Geschlecht, das Einkommen und die Religiosität. Alle Logits der statistisch signifikanten Einflussfaktoren liegen unter Null (siehe Abbildung 22). Damit wird für diese Prädiktoren gegenüber der jeweiligen Referenzgruppe eine geringere Wahrscheinlichkeit einer postmaterialistischen Werthaltung, respektive eine höhere Wahrscheinlichkeit einer materialistischen Werthaltung, geschätzt.

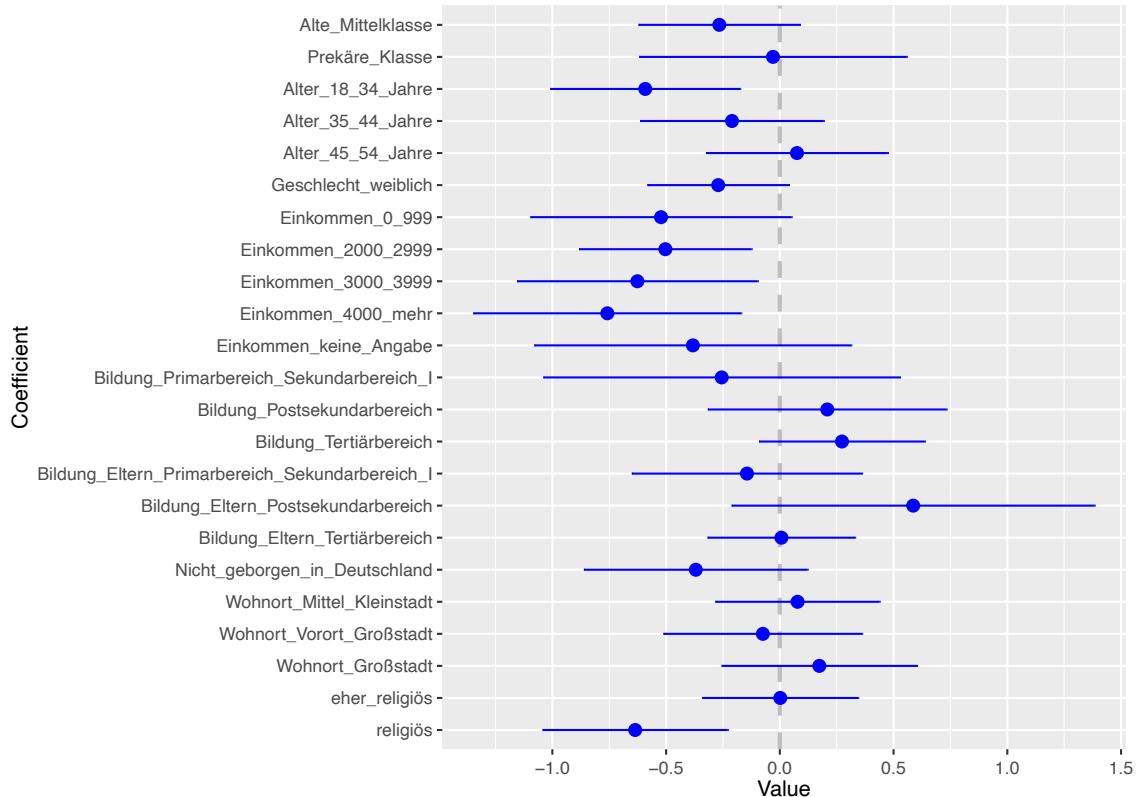


Abbildung 22: Koeffizientenplot, Logistische Regression, Inglehart Index

7.2.2 Lineare Regressionen

Mit den übrigen abhängigen Variablen der Risikofreude, der Wichtigkeit von Prestige im Beruf, der Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf und der Wichtigkeit einer sozialen Ausrichtung im Beruf werden jeweils lineare Regressionen durchgeführt. Der Vorteil der hier durchgeführten multiplen linearen Regressionen besteht darin, dass einzelne Effekte unter Kontrolle der jeweilig anderen Effekte bestimmten werden können. Durch Auspartialisierung gemeinsamer Varianzanteile ist es möglich, Scheinbeziehungen aufzudecken. Das Ziel besteht darin, die Varianzanteile der jeweiligen abhängigen Variable zu bestimmen, die einzig auf eine unabhängige Variable zurückzuführen sind. Damit ist eine Untersuchung der gleichzeitigen Einflüsse der unabhängigen Variable und der Kontrollvariablen möglich (Urban & Mayerl, 2018, S. 85ff.). Alle Effekte werden in den Regressionen unter Konstanthaltung der übrigen Einflussfaktoren besprochen. Zur besseren Einordnung der Ergebnisse sei an dieser Stelle nochmal angemerkt, dass Risikofreude auf einer Skala von 1 (trifft gar nicht zu) bis 4 (trifft voll zu) und die Wichtigkeit der Arbeitswerte auf eine Skala von 1 (unwichtig) bis 7 (sehr wichtig) ausgegeben wird.

Risikofreude

Personen der alten Mittelklasse weisen eine um 0,101 ($p<0,05$) Skalenpunkte höhere Risikofreude auf als Personen der alten Mittelklasse (Modell 1). Durch die Hinzunahme weiterer Kontrollvariablen in Modell 2 (Alter, Geschlecht) erhöht sich die statistische Signifikanz ($p<0,01$) und auch der Skalenwert (0,106). Durch die Hinzunahme und damit unter Kontrolle des ebenfalls signifikanten Prädiktors Bildung in Modell 3 verkleinert sich der Koeffizient der alten Mittelklasse (0,092, $p<0,05$). Religiosität als weitere signifikante Einflussgröße wiederum führt in Modell 4 zu einer erneuten Erhöhung des Schätzwertes der alten Mittelklasse (0,096, $p<0,05$) (siehe Tabelle 36).

In allen Modellen wird ein statistisch signifikanter positiver Koeffizient für die Risikofreude der alten Mittelklasse gegenüber der neuen Mittelklasse ausgegeben. Demnach werden Personen der alten Mittelklasse als risikofreudiger geschätzt als Personen der neuen Mittelklasse. Signifikante positive Koeffizienten liegen in Modell 2 für alle Altersgruppen vor, die jünger sind als die Referenzgruppe der 55-65-Jährigen. Somit werden alle jüngeren Altersgruppen als risikofreudiger geschätzt als die älteste Gruppe. Am größten fällt der Koeffizient bei der Gruppe der 18-34-Jährigen aus (0,345, $p<0,001$). Dieser hochsignifikante Effekt, der größer geschätzten Risikofreude der Altersgruppe 18-34 Jahre gegenüber der Altersgruppe 55-65 Jahre, bleibt über alle Modelle bestehen. Der nächsthöhere Schätzwert der Risikofreude liegt mit 0,097 ($p<0,05$) in der Altersgruppe der 45-54-Jährigen vor. Der Koeffizient der Risikofreude liegt bei der Altersgruppe der 35-44-Jährigen bei 0,081 ($p<0,1$) und fällt damit geringer aus als der Schätzwert der nächstälteren Altersgruppe. Unter Einbeziehung weiterer Kontrollvariablen verliert der Schätzwert der Altersgruppe 35-44 Jahre seine Signifikanz. In den übrigen genannten Altersgruppen bleiben die signifikanten Effekte, auch unter Kontrolle weiterer Einflussfaktoren, bestehen. In allen Modellen, in denen das Geschlecht einbezogen wurde, liegen signifikant negative Koeffizienten für die Risikofreude von weiblichen Personen gegenüber männlichen Personen vor. Für die Risikofreude ist zudem der Koeffizient der Befragten, die über Bildung im Postsekundarbereich verfügen, gegenüber der Referenzgruppe (Bildung Sekundarbereich II) signifikant positiv. Negative Schätzwerte liegen bei der Bildung der Eltern vor. Hier ist die Referenzgruppe der Bildungsgrad der Eltern im Sekundarbereich II. Demnach wird geschätzt, dass sich sowohl ein niedrigerer, als auch ein höherer Bildungsgrad der Eltern im Vergleich zum Referenz-Bildungsgrad negativ auf die Risikofreude auswirken. Diese Effekte sind jedoch in beiden Modellen, in denen diese Kontrollvariable verwendet wurde, nicht signifikant. Für Personen, die nicht in Deutschland

geboren wurden, liegt gegenüber Personen, die in Deutschland geboren wurden, ein positiver Schätzwert vor. Auch hier ist der Koeffizient jedoch nicht signifikant. Signifikant sind die Schätzwerte bezüglich der Religiosität. Hier liegt ein negativer Koeffizient für die Risikofreude von religiösen Personen gegenüber nicht religiösen Personen vor (-0,150, $p < 0,01$). Religiöse Personen werden damit als risikoaverser geschätzt als nicht-religiöse Personen.

Für die Einschätzung der Güte des Modells wird der Wert des *korrigierten R²* verwendet. Im ersten Modell beträgt R^2_{korr} 0,006. Das heißt, dass nur 0,6% der Varianz der Risikofreude durch die gewählte unabhängige Variable der Klassenzugehörigkeit erklärt werden kann. R^2_{korr} erhöht sich im zweiten Modell auf 0,102. Somit können durch die Klassenzugehörigkeit, das Alter und das Geschlecht 10,2% der Varianzanteile der Risikofreude erklärt werden. Die Aufnahme weiterer Kontrollvariablen (monatliches Nettoeinkommen, Bildung, Bildung der Eltern) führt zu einem R^2_{korr} in Modell 3 von 0,100. Dieser Wert liegt unter dem R^2_{korr} von Modell 3. Demnach wurden in Modell 3 zusätzliche Variablen einbezogen, die keinen oder nur einen geringen Erklärungsanteil haben. Bei Modell 4 liegt R^2_{korr} bei 0,105. Der Güte des Modells konnte demnach durch den signifikanten Einflussfaktor der Religiosität wieder gesteigert werden.

Tabelle 36: Lineare Regression, Risikofreude

	Risikofreude (je höher desto risikofreudiger)			
	(1)	(2)	(3)	(4)
Klassenzugehörigkeit (Referenz Neue Mittelklasse)				
Alte Mittelklasse	0.101*	0.106**	0.092*	0.096*
Prekäre Klasse	0.001	0.057	0.058	0.056
Alter (Referenz 55-65 Jahre)				
18-34 Jahre		0.345***	0.342***	0.333***
35-44 Jahre		0.081#	0.075	0.074
45-54 Jahre		0.097*	0.097*	0.099*
Geschlecht (Referenz männlich)				
weiblich		-0.240***	-0.246***	-0.243***
Monatliches Nettoeinkommen (Referenz 1000-1999€)				
0-999€			0.032	0.042
2000-2999€			0.040	0.032
3000-3999€			-0.050	-0.053
4000€ +			0.013	0.021
keine Angabe			0.056	0.050
Bildung (Referenz Sekundarbereich II)				

Primarbereich, Sekundarbereich I	0.027	0.032	
Postsekundarbereich	0.125#	0.111#	
Tertiärbereich	0.011	0.009	
Bildung Eltern (Referenz Sekundarbereich II)			
Primarbereich, Sekundarbereich I	-0.089	-0.082	
Postsekundarbereich	-0.077	-0.089	
Tertiärbereich	-0.038	-0.047	
Geburt im heutigen Deutschland? (Referenz ja)			
nein	0.023		
Selbstbeschreibung Wohnort (Referenz ländliches Dorf, Einzelhaus, Land)			
Mittel-, Kleinstadt	0.030		
Vorort Großstadt	0.027		
Großstadt	0.064		
Religiositätsskala (Referenz nicht religiös)			
eher religiös	-0.009		
religiös	-0.150**		
Constant	1.926***	1.919***	1.928***
N	870	870	870
R ²	0.008	0.108	0.118
Adjusted R ²	0.006	0.102	0.100
Residual Std. Error	0.548 (df = 867)	0.520 (df = 863)	0.521 (df = 852)
F Statistic	3.684* (df = 2; 867)	17.486*** (df = 6; 863)	6.683*** (df = 17; 852)
			5.439*** (df = 23; 846)

*** p<0.001, **p<0.01, *p<0.05, #p<0.10

Bei der graphischen Darstellung der Koeffizienten (siehe Abbildung 23) wird deutlich, dass nur fünf Koeffizienten mit $p<0,05$ signifikant sind. In der tabellarischen Übersicht wurde auch das Signifikanzniveau von $p<0,10$ ausgewiesen. Somit könnte noch der Koeffizient ‚Bildung Postsekundarbereich‘ als signifikant eingestuft werden. Dieser Koeffizient wurde bereits im Zuge der Ergebnisse der Regressionstabelle besprochen. Von daher sollen hier nur Koeffizienten auf einem 95%-Signifikanzniveau als signifikant gelten. Diese sind die Koeffizienten ‚Alte Mittelklasse‘, ‚Alter 18-34 Jahre‘, ‚Alter 45-54 Jahre‘, ‚weiblich‘ und ‚religiös‘. Bei den übrigen Koeffizienten schließt das Konfidenzintervall den Wert Null ein. Damit kann nicht bestimmt werden, ob ein positiver oder ein negativer Effekt des Koeffizienten auf die Risikofreude geschätzt wird. Somit sind die übrigen Koeffizienten nicht signifikant und werden hier nicht weiter analysiert. Zusammengefasst lässt sich unter Konstanthaltung aller übrigen Einflussfaktoren festhalten, dass Personen der alten Mittelklasse als risikofreudiger geschätzt werden als Personen der neuen Mittelklasse. Auch für Personen im Alter von 18-34

Jahre und im Alter von 45-54 Jahre wird eine höhere Risikofreude geschätzt als für deren Referenzgruppe der 54-65-Jährigen. Als risikoaverser als die Referenzgruppe (männlich) werden weibliche Personen geschätzt und religiöse Personen gegenüber ihrer Referenzgruppe der nicht religiösen Personen.

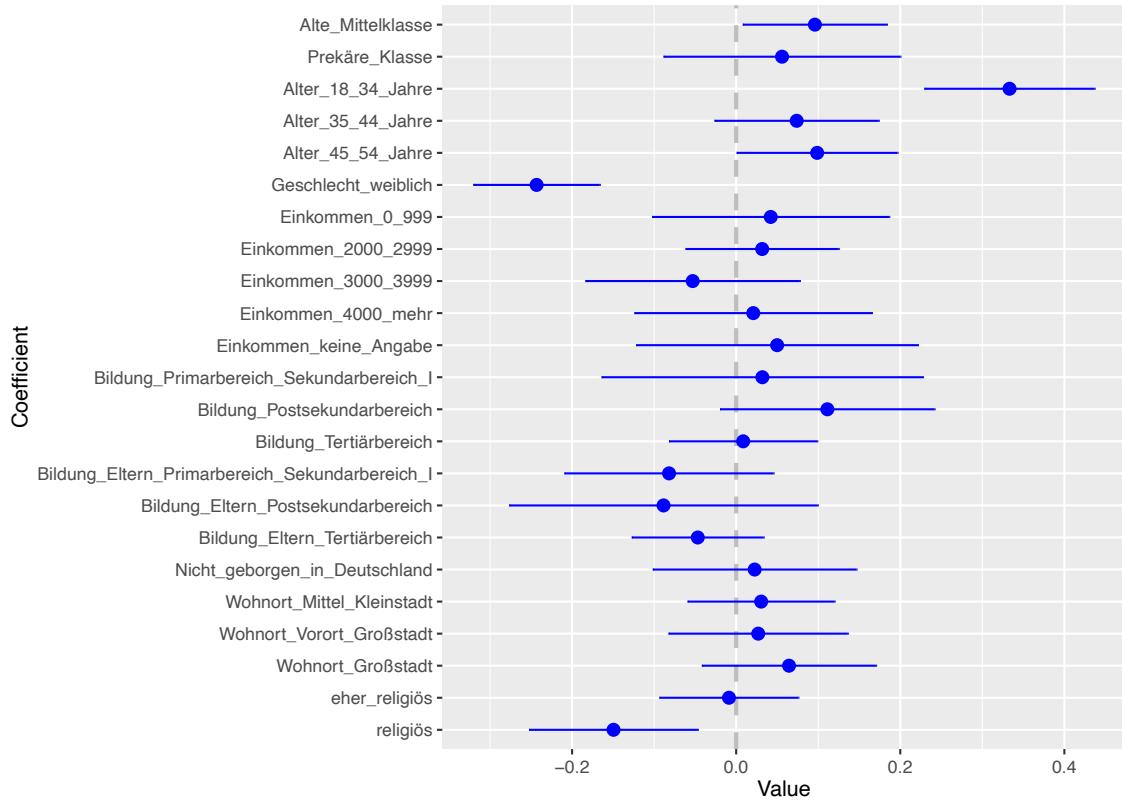


Abbildung 23: Koeffizientenplot, Lineare Regression, Risikofreude

Wichtigkeit Prestige im Beruf

Die Schätzwerte für die Wichtigkeit von Prestige im Beruf sind für die alte Mittelklasse und für die prekäre Klasse gegenüber der Referenzgruppe der neuen Mittelklasse in allen Modellen signifikant positiv. Bei der alten Mittelklasse liegt der Schätzwert in Modell 1 bei 0,233 ($p<0,001$). Damit wird in diesem Modell für die alte Mittelklasse eine um 0,233 Skalenpunkte höhere Wichtigkeit von Prestige im Beruf geschätzt als für die neue Mittelklasse. Bei der prekären Klasse liegt der Schätzwert in Modell 1 bei 0,365 ($p<0,001$). Somit wird für prekäre Klasse geschätzt, dass Prestige im Beruf für sie um 0,365 Skalenpunkte wichtiger ist als für die neue Mittelklasse. Durch die Hinzunahme weiterer Kontrollvariablen, nehmen bei der alten Mittelklasse als auch bei der prekären Klasse sowohl die Schätzgröße als auch die Signifikanz dieser ab. Dies ist auf die signifikanten Effekte des monatlichen Nettoeinkommens, der Bildung (beide in Modell 3 hinzugefügt) sowie des Migrationsstatus und des Wohnorts (beide in Modell

4 hinzugefügt) zurückzuführen. Diese signifikanten Prädiktoren nehmen demnach Einfluss auf den Zusammenhang zwischen Klassenzugehörigkeit und der Wichtigkeit von Prestige im Beruf. Unter Kontrolle aller übrigen Prädiktoren liegt in Modell 4 schließlich die Schätzgröße für die alte Mittelklasse bei 0,215 ($p<0,01$) und für die prekäre Klasse bei 0,241($p<0,1$). Weder das Alter noch das Geschlecht weisen signifikante Effekte auf. Für Personen mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 0€-999€ wird eine um 0,209 Skalenpunkte ($p<0,1$, Modell 3) niedrigere Wichtigkeit von Prestige im Beruf geschätzt als für die Referenzgruppe der Personen mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 1000€-1999€. Im Bereich der Bildung liegt ein positiver signifikanter Koeffizient für Personen, deren höchster Bildungsgrad im ‚Primarbereichs, Sekundarbereichs I‘ ist, vor. Gegenüber der Referenzgruppe an Personen, die über den nächsthöheren Bildungsgrad (Sekundarbereich II) verfügen, wird geschätzt, dass Prestige im Beruf für niedriger gebildete Gruppe um 0,454 ($p<0,01$) Skalenpunkte wichtiger ist (Modell 3). Im Bereich der Bildung der Eltern wird im vierten Modell der Koeffizient ‚Postsekundarbereich‘ signifikant. Gegenüber der Referenzgruppe der Eltern mit dem direkt niedrigeren Bildungsgrad wird für Personen, deren Eltern über Bildung im Postsekundarbereich verfügen, die Wichtigkeit von Prestige im Beruf mit -0,299 ($p<0,1$) als geringer geschätzt. Ein signifikant positiver Koeffizient für die Wichtigkeit von Prestige im Beruf liegt bei Personen, die nicht in Deutschland geboren wurden, gegenüber den Personen, die in Deutschland geboren wurden, vor (0,359, $p<0,01$). Somit wird für Personen, die nicht in Deutschland geboren wurden, geschätzt, dass ihnen Prestige im Beruf wichtiger ist als Personen, die in Deutschland geboren wurden. Für Personen, die in Mittel- oder Kleinstädten leben, wird im Vergleich zu Personen, die in einem ländlichen Dorf, einem Einzelhaus oder auf dem Land leben, eine um 0,176 ($p<0,05$) Skalenpunkte höhere Wichtigkeit von Prestige im Beruf geschätzt (siehe Tabelle 37). Die übrigen Prädiktoren, die hier nicht besprochen wurden, weisen allesamt keine statistisch signifikanten Koeffizienten auf.

Im ersten Modell liegt R^2_{korr} bei 0,017. Demnach werden 1,7% der Varianz der Variable Wichtigkeit Prestige im Beruf durch die Klassenzugehörigkeit erklärt. Dieser Wert ist ausgesprochen gering. Im zweiten Modell verschlechtert sich R^2_{korr} auf 0,016. Dies ist auf den fehlenden Erklärungsanteil der weiteren Kontrollvariablen (Alter, Geschlecht) auf die Varianz der hier untersuchten abhängigen Variable zurückzuführen. Durch die Hinzunahme der signifikanten Einflussfaktoren des monatlichen Nettoeinkommens und der Bildung verbessert sich R^2_{korr} im dritten Modell auf 0,025. Der höchste R^2_{korr} Wert wird schließlich in Modell

4 mit 0,040 erzielt. Damit kann dieses Modell 4% der Varianz der abhängigen Variable Wichtigkeit Prestige im Beruf erklären.

Tabelle 37: Lineare Regression, Wichtigkeit Prestige im Beruf

	Wichtigkeit Prestige im Beruf (je höher desto wichtiger)			
	(1)	(2)	(3)	(4)
Klassenzugehörigkeit (Referenz Neue Mittelklasse)				
Alte Mittelklasse	0.233***	0.229***	0.221**	0.215**
Prekäre Klasse	0.365***	0.347**	0.287*	0.241#
Alter (Referenz 55-65 Jahre)				
18-34 Jahre	-0.009	0.049	0.051	
35-44 Jahre	-0.110	-0.074	-0.086	
45-54 Jahre	-0.107	-0.080	-0.083	
Geschlecht (Referenz männlich)				
weiblich	0.024	0.054	0.058	
Monatliches Nettoeinkommen (Referenz 1000-1999€)				
0-999€		-0.209#	-0.216#	
2000-2999€		-0.031	-0.042	
3000-3999€		-0.009	0.025	
4000€ +		0.106	0.112	
keine Angabe		-0.081	-0.078	
Bildung (Referenz Sekundarbereich II)				
Primarbereich, Sekundarbereich I		0.454**	0.387*	
Postsekundarbereich		-0.132	-0.136	
Tertiärbereich		-0.044	-0.061	
Bildung Eltern (Referenz Sekundarbereich II)				
Primarbereich, Sekundarbereich I		0.076	0.012	
Postsekundarbereich		-0.249	-0.299#	
Tertiärbereich		-0.072	-0.104	
Geburt im heutigen Deutschland? (Referenz ja)				
nein			0.359***	
Selbstbeschreibung Wohnort (Referenz ländliches Dorf, Einzelhaus, Land)				
Mittel-, Kleinstadt			0.176*	
Vorort Großstadt			0.119	
Großstadt			0.084	
Religiositätsskala (nicht religiös)				
eher religiös			-0.093	
religiös			0.012	
Constant	5.125***	5.170***	5.210***	5.147***

N	870	870	870	870
R ²	0.020	0.023	0.044	0.065
Adjusted R ²	0.017	0.016	0.025	0.040
Residual Std. Error	0.905 (df = 867)	0.906 (df = 863)	0.902 (df = 852)	0.895 (df = 846)
F Statistic	8.671*** (df = 2; 867)	3.390** (df = 6; 863)	2.295** (df = 17; 852)	2.568*** (df = 23; 846)

*** p<0.001, **p<0.01, *p<0.05, #p<0.10

Wie zuvor bei der Besprechung des Koeffizientenplot zur Risikofreude, werden an dieser Stelle nur Koeffizienten auf einem 95%-Signifikanzniveau als signifikant eingestuft. Positive signifikante Koeffizienten liegen für die alte Mittelklasse, für Bildung im Primarbereich/Sekundarbereich I, für Personen, die nicht in Deutschland geboren wurden und für Personen, die in einer Mittel- oder Kleinstadt leben, vor (siehe Abbildung 24). Somit wird bei all diesen Einflussfaktoren eine höhere Wichtigkeit von Prestige im Beruf gegenüber der jeweiligen Referenzgruppe geschätzt. Es liegen keine negativen statistisch signifikanten Koeffizienten vor.

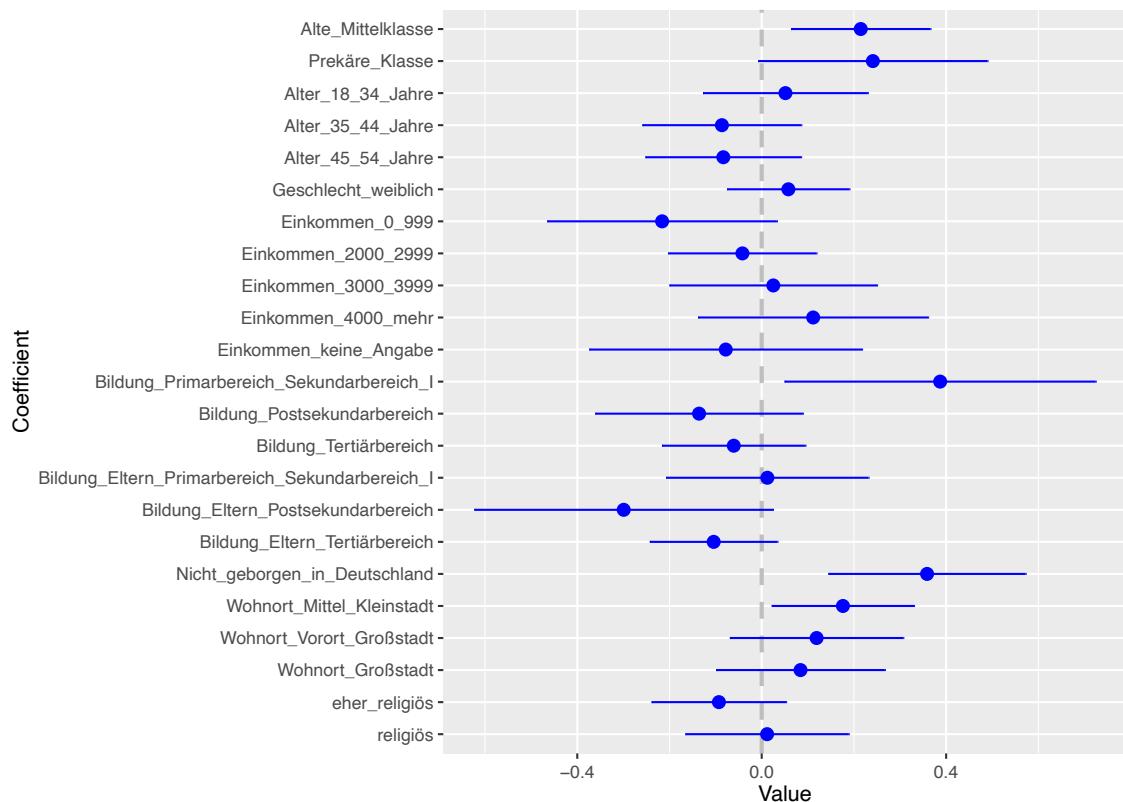


Abbildung 24: Koeffizientenplot, Lineare Regression, Wichtigkeit Prestige im Beruf

Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf

Die Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf wird in allen vier Regressionsmodellen sowohl für die alte Mittelklasse als auch für die prekäre Mittelklasse als geringer gegenüber der Referenzklasse der neuen Mittelklasse geschätzt. Nur in den ersten beiden Modellen jedoch handelt es sich dabei um statistisch signifikante Größen. So wird in Modell 1 für die alte Mittelklasse geschätzt, dass ihr Selbsterfüllung im Beruf um 0,140 ($p<0,05$) Skalenpunkte unwichtiger ist als für die neue Mittelklasse. Bei der prekären Klasse liegt die Schätzgröße bei -0,349 ($p<0,01$). In Modell zwei liegt für die Gruppe der Personen zwischen 18-34 Jahren eine signifikante negative Schätzgröße von -0,273 ($p<0,01$) bezüglich der Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf gegenüber der Referenzgruppe der 55-65-Jährigen vor. Demnach wird geschätzt, dass Selbsterfüllung im Beruf für die hier genannte jüngere Altersgruppe im Vergleich zur älteren Altersgruppe weniger wichtig ist. Signifikante Koeffizienten liegen in Modell 3 darüber hinaus für Personen mit einem Einkommen zwischen 0€-999€ und Personen mit einem Einkommen von 4000€ und mehr vor (Referenzgruppe monatliches Nettoeinkommen 1000€-19999€). Der Koeffizient ist bei der niedrigeren Einkommensgruppe negativ. Für diese Gruppe wird geschätzt, dass Selbsterfüllung im Beruf gegenüber der Referenzgruppe um 0,341 ($p<0,01$) Skalenpunkte unwichtiger ist. Für die Personen mit einem Einkommen von über 4000€ wird eine um 0,395 ($p<0,01$) Skalenpunkte höhere Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf geschätzt. Darauf gründend kann angenommen werden, dass erst durch die Freiheit der ökonomischen Absicherung, Selbsterfüllung im Beruf zu einem wichtigen Aspekt der Arbeitswerte werden kann. Der Koeffizient der Gruppe mit einem monatlichen Nettoeinkommen zwischen 3000€ und 3999€ wird in Modell 4 signifikant. Auch hier wird entsprechend der Referenz der niedrigeren Einkommensgruppe die Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf um 0,183 ($p<0,1$) Skalenpunkte höher geschätzt. In Modell 3 liegt auch für die Personengruppe mit Bildung im Tertiärbereich ein signifikanter, positiver Koeffizient vor. Gegenüber Personen mit Bildung der Sekundarstufe II wird für diese Personen eine um 1,42 ($p<0,1$) Skalenpunkte höhere Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf geschätzt. In Modell 4 liegen signifikante, positive Koeffizienten für Personen vor, die in einer Mittel- oder Kleinstadt leben und für Personen, die im Vorort einer Großstadt leben. Jeweils in Referenz zu Personen, die ländlich leben, wird hier eine um 0,140 ($p<0,1$, Mittel-, Kleinstadt), beziehungsweise eine um 0,185 ($p<0,05$, Vorort Großstadt) Skalenpunkte höhere Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf geschätzt (siehe Tabelle 38).

Klassenzugehörigkeit erklärt 1,2% der Varianz der Variable Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf. Der Erklärungsgehalt kann durch die Hinzunahme des signifikanten Einflussfaktors des Alters auf 2% gesteigert werden. Durch die weiteren signifikanten Prädiktoren, die in Modell 3 einfließen, erhöht sich R^2_{korr} auf 0,044, also auf 4,4%. Der höchste R^2_{korr} Wert (0,045) liegt hier in Modell 4 vor, das alle Kontrollvariablen beinhaltet. Somit können durch die unabhängige Variable und die ausgewählten Kontrollvariablen 4,5% der Varianz der Variable Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf erklärt werden.

Tabelle 38: Lineare Regression, Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf

	Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf (je höher desto wichtiger)			
	(1)	(2)	(3)	(4)
Klassenzugehörigkeit (Referenz Neue Mittelklasse)				
Alte Mittelklasse	-0.140*	-0.147*	-0.004	-0.0001
Prekäre Klasse	-0.349***	-0.375***	-0.120	-0.121
Alter (Referenz 55-65 Jahre)				
18-34 Jahre		-0.273**	-0.210*	-0.206*
35-44 Jahre		-0.135	-0.129	-0.128
45-54 Jahre		-0.122	-0.106	-0.102
Geschlecht (Referenz männlich)				
weiblich	0.057	0.135*	0.124#	
Monatliches Nettoeinkommen (Referenz 1000-1999€)				
0-999€		-0.341**	-0.340**	
2000-2999€		-0.008	-0.008	
3000-3999€		0.173	0.183#	
4000€ +		0.395**	0.397**	
keine Angabe		-0.083	-0.078	
Bildung (Referenz Sekundarstufe II)				
Primarbereich, Sekundarstufe I		0.147	0.128	
Postsekundarbereich		0.149	0.147	
Tertiärbereich		0.142#	0.131#	
Bildung Eltern (Referenz Sekundarbereich II)				
Primarbereich, Sekundarbereich I		-0.024	-0.045	
Postsekundarbereich		-0.168	-0.201	
Tertiärbereich		-0.012	-0.034	
Geburt im heutigen Deutschland? (Referenz ja)				
nein			0.057	
Selbstbeschreibung Wohnort (Referenz ländliches Dorf, Einzelhaus, Land)				

Mittel-, Kleinstadt				0.140#
Vorort Großstadt				0.185*
Großstadt				0.104
Religiositätsskala (Referenz nicht religiös)				
eher religiös				0.025
religiös				0.072
Constant	5.950***	6.051***	5.779***	5.682***
N	870	870	870	870
R ²	0.014	0.027	0.063	0.070
Adjusted R ²	0.012	0.020	0.044	0.045
Residual Std. Error	0.886 (df = 867)	0.882 (df = 863)	0.871 (df = 852)	0.871 (df = 846)
F Statistic	6.077** (df = 2; 867)	3.968*** (df = 6; 863)	3.378*** (df = 17; 852)	2.774*** (df = 23; 846)

*** p<0.001, **p<0.01, *p<0.05, #p<0.10

Wie dem Koeffizientenplot (Abbildung 25) zu entnehmen ist, sind, dem 95% Signifikanzniveau entsprechend, vier Koeffizienten signifikant. Der einzige negativ signifikante Koeffizient ist der der Einkommensgruppe zwischen 0€-999€. Bei Personen dieser Einkommensgruppe fällt die Schätzung für die Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf niedriger aus als für die Referenzgruppe (Einkommen 1000€-1999€). Bei Personen mit einem Einkommen von 4000€ und mehr fällt die Schätzung dieser Wichtigkeit höher aus als für die Referenzgruppe. Darüber hinaus liegen signifikant positive Koeffizienten bei weiblichen Personen gegenüber männlichen Personen, sowie bei Personen, die in der Großstadt leben, gegenüber ländlich lebenden Personen, vor. Wie bereits angemerkt wurde, kann für die alte Mittelklasse und die prekäre Mittelklasse unter Kontrolle aller aufgeführten Kontrollvariablen schließlich kein signifikanter Schätzwert für die Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf mehr ausgegeben werden.

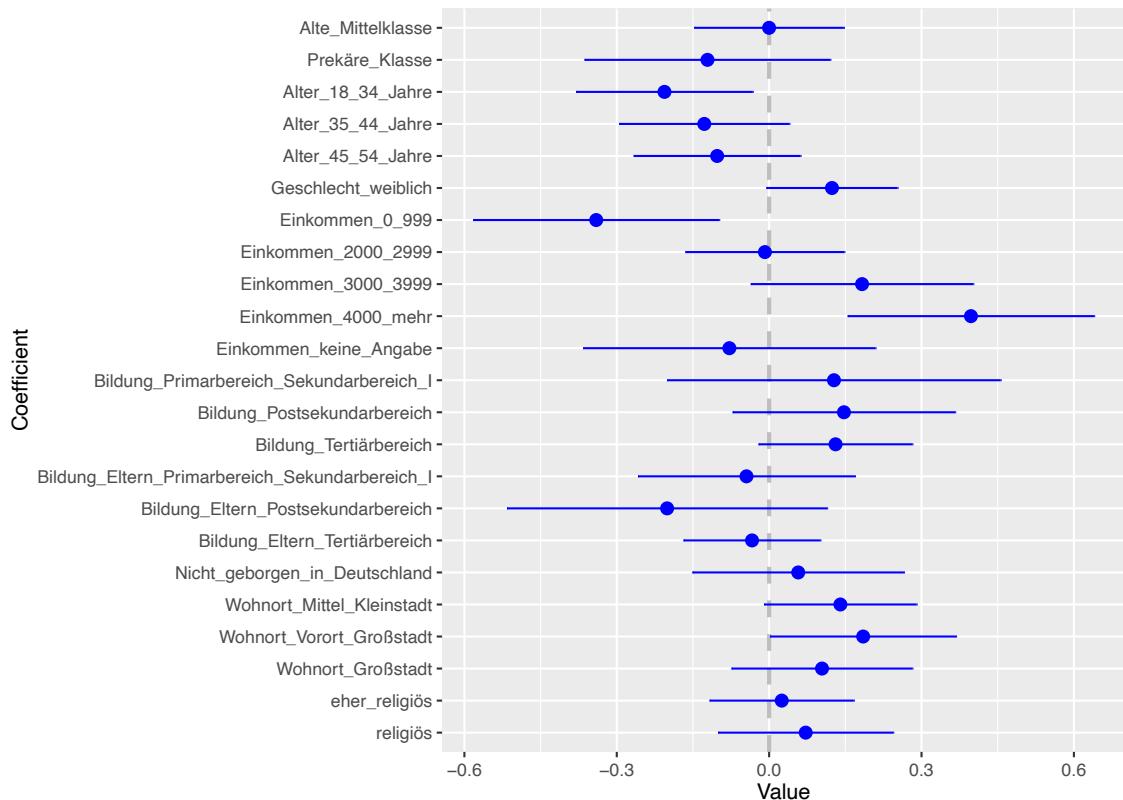


Abbildung 25: Koeffizientenplot, Lineare Regression, Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf

Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf

Die alte Mittelklasse weist einen positiven Schätzwert für die Wichtigkeit einer sozialen Ausrichtung im Beruf gegenüber der Referenzgruppe der neuen Mittelklasse aus. Diese Schätzwerte sind jedoch nicht signifikant. Ähnlich verhält es sich bei der prekären Klasse (Referenz ebenfalls neue Mittelklasse). Auch hier liegen positive Schätzwerte vor. Diese sind mit Ausnahme des ersten Modells gleichfalls nicht signifikant. Im ersten Modell liegt der Schätzwert für die Wichtigkeit einer sozialen Ausrichtung im Beruf für die prekäre Klasse um 0,240 ($p<0,1$) Skalenpunkte höher als bei der neuen Mittelklasse. Demnach wird angenommen, dass eine soziale Ausrichtung im Beruf für die prekäre Klasse wichtiger ist als für die neue Mittelklasse. Die Signifikanz dieses Effekts geht jedoch unter Kontrolle weiterer Einflussfaktoren verloren. In Modell 1 weisen alle Altersgruppen signifikant negative Koeffizienten auf. So wird für alle Altersgruppen gegenüber der Referenzgruppe eine soziale Ausrichtung im Beruf als weniger wichtig geschätzt (18-34 Jahre: -0,310, $p<0,01$; 35-44 Jahre: -0,231, $p<0,05$; 45-54 Jahre: -0,231, $p<0,05$). Eine soziale Ausrichtung im Beruf wird damit für die Gruppe der 55-65-Jährigen im Vergleich zu den anderen Gruppen am wichtigsten geschätzt. Diese signifikanten negativen Koeffizienten bestehen auch unter der Hinzunahme weiterer

Kontrollvariablen. Für weibliche Personen wird geschätzt, dass ihnen eine soziale Ausrichtung im Beruf um 0,311 ($p<0,001$) Skalenpunkte wichtiger ist als männlichen Personen. In Modell 3 und 4 weisen die Einkommensgruppen mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 0€-999€, von 2000€-2999€, von 3000€-3999€ und von über 4000€ negative Koeffizienten auf (Referenzeinkommen 1000€-1999€). Der Koeffizient der Einkommensgruppe 3000€-3999€ wird erst in Modell 4 signifikant. Bei den übrigen Einkommensgruppen liegen schon in Modell 3 signifikante Werte vor. Demnach wird für alle vier genannten Einkommensgruppen geschätzt, dass ihnen eine soziale Ausrichtung im Beruf weniger wichtig ist als für die Gruppe mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 1000€-1999€. Dies ist interessant, da damit sowohl für die verglichenen niedrigeren Einkommensgruppen, als auch für die höheren Einkommensgruppen angenommen wird, dass eine soziale Ausrichtung im Beruf für sie weniger wichtig ist. Am wichtigsten ist damit im Vergleich eine soziale Ausrichtung im Beruf für die Referenzgruppe mit einem Einkommen von 1000€-1999€. Für Personen mit einem niedrigeren Bildungsabschluss als die Referenzgruppe (Sekundarbereich II) wird ein signifikant positiver Schätzwert von 0,435 ($p<0,1$, Modell 3) ausgegeben. Damit wird für diese Gruppe geschätzt, dass ihr soziale Ausrichtung im Beruf wichtiger ist als der höher gebildeteren Gruppe. In Modell 4 wird zusätzlich ein signifikant positiver Schätzwert für Personen, die in Mittel- und Kleinstädten leben, hinsichtlich der Wichtigkeit der sozialen Ausrichtung im Beruf ausgegeben (0,172, $p<0,1$). Gegenüber Personen, die ländlich leben wird für sie geschätzt, dass ihnen eine soziale Ausrichtung im Beruf wichtiger ist. Ebenso wird für Personen in Großstädten gegenüber der genannten Referenzgruppe eine höhere Wichtigkeit in diesem Bereich geschätzt (0,317, $p<0,05$). Schließlich ist der Schätzwert für religiöse Personen gegenüber nicht religiösen Personen signifikant positiv (0,609, $p<0,001$). Demnach wird geschätzt, dass für religiöse Personen eine soziale Ausrichtung im Beruf wichtiger ist als für nicht religiöse Personen.

R^2_{korr} ist im ersten Modell, bei dem nur die Klassenzugehörigkeit als Prädiktorvariable für die Ausprägung der Wichtigkeit der sozialen Ausrichtung im Beruf verwendet wird, mit 0,001 sehr klein. Der R^2_{korr} verbessert sich in Modell 2 und Modell 3 durch die Hinzunahme weiterer signifikanter Einflussfaktoren auf 0,022 respektive 0,028. Unter Verwendung aller Kontrollvariablen (Modell 4) liegt R^2_{korr} bei 0,057. Somit können mit diesem Modell 5,7% der Varianz der Variable Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf erklärt werden (siehe Tabelle 39).

Tabelle 39: Lineare Regression, Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf

	Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf (je höher desto wichtiger)			
	(1)	(2)	(3)	(4)
Klassenzugehörigkeit (Referenz Neue Mittelklasse)				
Alte Mittelklasse	0.109	0.100	0.069	0.097
Prekäre Klasse	0.240#	0.152	0.085	0.115
Alter (Referenz 55-65 Jahre)				
18-34 Jahre		-0.310**	-0.304*	-0.286*
35-44 Jahre		-0.231*	-0.216#	-0.238*
45-54 Jahre		-0.231*	-0.208#	-0.201#
Geschlecht (Referenz männlich)				
weiblich	0.311***	0.283**	0.233**	
Monatliches Nettoeinkommen (Referenz 1000-1999€)				
0-999€		-0.418*	-0.456**	
2000-2999€		-0.252*	-0.260*	
3000-3999€		-0.239	-0.254#	
4000€ +		-0.295#	-0.353*	
keine Angabe		-0.151	-0.136	
Bildung (Referenz Sekundarbereich II)				
Primarbereich, Sekundarbereich I	0.435#	0.377#		
Postsekundarbereich	-0.131	-0.106		
Tertiärbereich	0.070	0.053		
Bildung Eltern (Referenz Sekundarbereich II)				
Primarbereich, Sekundarbereich I	-0.126	-0.210		
Postsekundarbereich	-0.184	-0.242		
Tertiärbereich	-0.048	-0.073		
Geburt im heutigen Deutschland? (Referenz ja)				
nein			0.017	
Selbstbeschreibung Wohnort (Referenz ländliches Dorf, Einzelhaus, Land)				
Mittel-, Kleinstadt			0.172#	
Vorort Großstadt			0.130	
Großstadt			0.317*	
Religiositätsskala (Referenz nicht religiös)				
eher religiös			0.147	
religiös			0.609***	
Constant	4.961***	4.999***	5.204***	4.979***
N	870	870	870	870
R ²	0.004	0.029	0.047	0.082
Adjusted R ²	0.001	0.022	0.028	0.057

Residual Std. Error	1.239 (df = 867)	1.226 (df = 863)	1.222 (df = 852)	1.204 (df = 846)
F Statistic	1.551 (df = 2; 867)	4.222*** (df = 6; 863)	2.457*** (df = 17; 852)	3.266*** (df = 23; 846)

*** p<0.001, **p<0.01, *p<0.05, #p<0.10

Auf dem 95% Signifikanzniveau besteht für 18-34-Jährige und 35-44-Jährige ein statistisch signifikanter negativer Schätzwert für die Wichtigkeit einer sozialen Ausrichtung im Beruf gegenüber der Referenzgruppe der 55-56-jährigen. Ein statistisch negativer Koeffizient liegt auch bei den Gruppen mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 0€-999€, 2000€-2999€ und 4000€ und mehr vor. Gegenüber der Referenzgruppe mit einem monatlichen Nettoeinkommen von 1000€-1999€ wird für diese Gruppen geschätzt, dass ihnen eine soziale Ausrichtung im Beruf weniger wichtig ist. Bei weiblichen Personen wird gegenüber männlichen Personen eine höhere Wichtigkeit einer sozialen Ausrichtung im Beruf geschätzt. Zudem wird geschätzt, dass diese Arbeitsorientierung für Personen, die in der Großstadt leben wichtiger ist als für Personen, die ländlich leben. Auch für religiöse Personen wird hier eine höhere Wichtigkeit geschätzt als für nicht religiöse Personen (siehe Abbildung 26). Die übrigen nicht genannten Koeffizienten sind allesamt nicht statistisch signifikant.

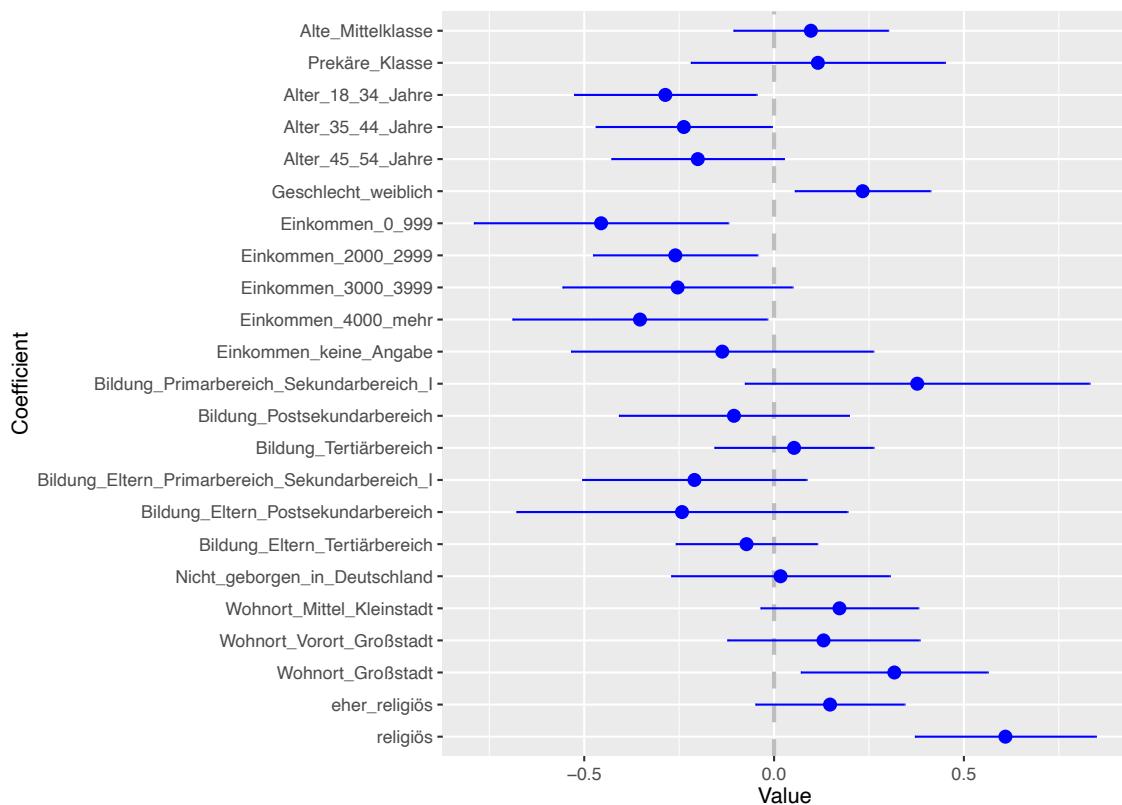


Abbildung 26: Koeffizientenplot, Lineare Regression, Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf

8. Schlussfolgerungen

Das zentrale Anliegen dieser Arbeit besteht darin aufzuzeigen, ob sich die proklamierte Wertedifferenz zwischen alter und neuer Mittelklasse auch in den empirischen Daten widerspiegelt. In fünf Hypothesen wurden Annahmen über die grundlegende Werteverortung, Risikofreude und unterschiedliche Arbeitswerte formuliert. Die Hypothesentestung erfolgte anhand bi- und multivariater inferenzstatistischer Verfahren. Die Ergebnisse der durchgeführten Regressionsanalysen werden an dieser Stelle für die konkrete Hypothesenbeantwortung zusammenfassend dargestellt. In Fokussierung auf die Forschungsfrage „Unterscheiden sich die neue und die alte Mittelklasse hinsichtlich ihrer Werthaltungen?“ werden an dieser Stelle vornehmlich die Effekte der Klassenzugehörigkeit auf die jeweiligen abhängigen Variablen besprochen. Konkret werden bei der Einflussgröße der Klassenzugehörigkeit die Koeffizienten der alten Mittelklasse gegenüber der Referenzgruppe der neuen Mittelklasse besprochen. Dies ist damit begründet, dass gezielt Wertedifferenzen zwischen alter und neuer Mittelklasse untersucht werden. Die Koeffizienten der prekären Klasse wurden bereits ausgeführt und sind hier nicht weiter von Interesse. Durch die Schlussfolgerungen anhand der Hypothesenprüfung kann schließlich die Forschungsfrage beantwortet werden. Darüber hinaus werden die Limitationen der hier vorliegenden Arbeit besprochen, sowie auch Ausblicke für weitere Forschungen in diesem Bereich geboten.

Im folgenden Balkendiagramm (siehe Abbildung 27) mit allen abhängigen Variablen sind zusammenfassend die Ergebnisse der Regressionen dargestellt. In allen Modellen wurde der Einfluss der Klassenzugehörigkeit auf die abhängigen Variablen (unter Kontrolle weiterer Einflussfaktoren) bestimmt. Die Klassenzugehörigkeit wurde für diese Untersuchung Dummy kodiert. Als Referenzgruppe dient die neue Mittelklasse. In der zusammenfassenden Grafik sind entsprechend die Koeffizienten der alten Mittelklasse abgetragen. In dem ersten Modell wird stets nur der Einfluss der Klassenzugehörigkeit auf die jeweilige abhängige Variable getestet. In den weiteren Modellen (M2, M3, M4) wurden sukzessive weitere Kontrollvariablen hinzugefügt. Modell 4 beinhaltet alle hier verwendeten Kontrollvariablen. Auf dem 5% Niveau signifikante Koeffizienten sind durch ihre blaue Einfärbung gekennzeichnet.

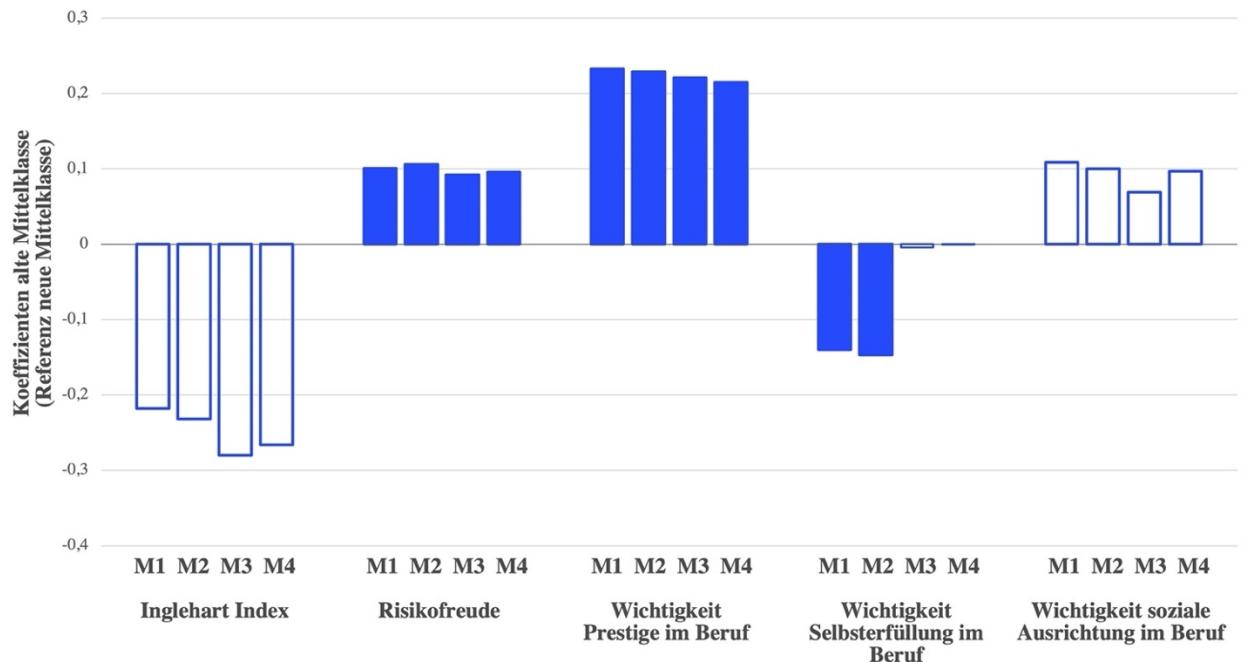


Abbildung 27: Übersicht der Koeffizienten der alten Mittelklasse aller Regressionen, Signifikanz auf 5% Niveau eingefärbt

Anmerkung. Die Variable Inglehart Index unterscheidet nach dem Konzept von Ronald Inglehart zwischen materialistischen (0) und postmaterialistischen (1) Wertorientierungen.

Beim Inglehart Index ist das Ergebnis so zu interpretieren, dass die alte Mittelklasse eine niedrigere Chance hat postmaterialistische Werte zu vertreten als die Referenzklasse der neuen Mittelklasse. Entsprechend wird für die alte Mittelklasse gegenüber der neuen Mittelklasse eine materialistische Werthaltung als wahrscheinlicher geschätzt. In allen vier gerechneten Modellen der binär logistischen Regression des Inglehart Indexes sind die Koeffizienten der alten Mittelklasse jedoch nicht signifikant. Die Klassenzugehörigkeit ist, entsprechend der hier vorliegenden Ergebnisse, somit keine signifikante Erklärungsgröße für die Ausprägung des Inglehart Indexes. Die Wahrscheinlichkeit, ob die Werthaltung einer Person eher materialistisch oder postmaterialistisch ist, wird demnach nicht signifikant davon beeinflusst, ob eine Person der alten oder der neuen Mittelklasse angehört.

Alle Koeffizienten der alten Mittelklasse sind bei der linearen Regression mit der abhängigen Variable Risikofreude signifikant. Somit liegt hier ein signifikanter Zusammenhang zwischen Klassenzugehörigkeit und Risikofreude vor. Alle Schätzwerte für die alte Mittelklasse sind positiv. Da die Referenzkategorie die neue Mittelklasse ist, wird also geschätzt, dass die alte Mittelklasse risikofreudiger ist als die neue Mittelklasse. Diese Richtung des Zusammenhangs verläuft entgegen der zweiten Hypothese, Personen der neuen Mittelklasse seien risikofreudiger. Die Schätzwerte der vier Modelle variieren um den Wert 0,1. Die Risikofreude

von Personen der alten Mittelklasse wird somit um 0,1 Skalenpunkte höher geschätzt als für die neue Mittelklasse.

Statistisch signifikant wirkt sich die Klassenzugehörigkeit auch auf die abhängige Variable Wichtigkeit von Prestige im Beruf aus. In allen Modellen liegen signifikant positive Koeffizienten der alten Mittelklasse vor. Demnach wird geschätzt, dass Prestige im Beruf für die alte Mittelklasse wichtiger ist als für die neue Mittelklasse. Dieser Zusammenhang zwischen Klassenzugehörigkeit und der Wichtigkeit von Prestige im Beruf deckt sich mit der dritten Hypothese, dass für die alte Mittelklasse dieser Arbeitswert wichtiger ist als für die neue Mittelklasse. Durch die Hinzunahme weiterer Koeffizienten nimmt der ausgegebene Koeffizient für die alte Mittelklasse stetig ab. Somit verringert sich der Effekt der Klassenzugehörigkeit auf die Wichtigkeit von Prestige im Beruf durch die Kontrolle auf weitere Einflussfaktoren. Die Abnahme des Koeffizienten fällt jedoch gering aus. Während er in Modell 1 0,233 ($p<0,01$) beträgt, sinkt er in Modell 4 auf 0,215 ($p<0,04$). Unter Kontrolle aller hier geführten Einflussfaktoren wird für die alte Mittelklasse somit eine um 0,215 Skalenpunkte höhere Wichtigkeit von Prestige im Beruf geschätzt. Alle Arbeitswerte werden auf einer Skala von 1 (Arbeitswert ist sehr unwichtig) bis 7 (Arbeitswert ist sehr wichtig) erhoben. Ein um 0,215 Skalenpunkte höherer Wert der Wichtigkeit ist damit als eher kleiner Einfluss der Klassenzugehörigkeit auf die Wichtigkeit von Prestige im Beruf einzustufen.

Die Schätzwerte der alten Mittelklasse für die Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf fallen negativ aus. Demnach wird gegenüber der neuen Mittelklasse geschätzt, dass Selbsterfüllung im Beruf für Personen der alten Mittelklasse weniger wichtig ist. Die Richtung des Zusammenhangs deckt sich mit der Annahme in Hypothese vier, Selbsterfüllung im Beruf sei für Personen der neuen Mittelklasse wichtiger als für Personen der alten Mittelklasse. In Modell 1, in dem nur der Zusammenhang zwischen Klassenzugehörigkeit und der Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf untersucht wird, sowie in Modell 2, in dem dieser Effekt auf das Alter und das Geschlecht kontrolliert wird, sind die Schätzwerte signifikant ($p<0,05$). Wird dieser Effekt jedoch zusätzlich auf das Einkommen, die Bildung und die Bildung der Eltern kontrolliert (Modell 3), sowie auch auf den Migrationsstatus, den Wohnort und die Religiosität (Modell 4), so fallen die Schätzwerte deutlich geringer aus und sind zudem nicht mehr signifikant. Letztlich liegt unter Kontrolle aller hier geführten Prädiktor Variablen kein statistisch signifikanter Effekt der Klassenzugehörigkeit auf die Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf mehr vor.

Die Koeffizienten der alten Mittelklasse sind in allen linearen Regressionsmodellen mit der abhängigen Variable Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf positiv. Die Koeffizienten bewegen sich je nach Modell im Wertebereich zwischen 0,06 und 0,11 Skalenpunkten. Gegenüber der neuen Mittelklasse *würde* demnach geschätzt, dass dieser Arbeitswert für die alte Mittelklasse wichtiger ist als für die neue Mittelklasse. Diese Schätzwerte sind jedoch nicht signifikant. Somit kann kein signifikanter Einfluss der Klassenzugehörigkeit auf die Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf identifiziert werden.

8.1 Beantwortung der Forschungsfrage

An dieser Stelle werden anhand der vorliegenden Ergebnisse zunächst die einzelnen Hypothesen beantwortet, die schließlich zur Beantwortung der Forschungsfrage überleiten. Rückgreifend auf den postmateriellen Wertewandel und proklamierte unterschiedliche Werthaltung der neuen Mittelklasse gegenüber der alten Mittelklasse Werte (Inglehart, 1977, S. 3, 1990, S. 5; Reckwitz, 2019a, S. 86ff.) wurde **H1 Personen der neuen Mittelklasse vertreten stärker postmaterialistische Werte als Personen der alten Mittelklasse, die stärker materialistische Werte vertreten**, formuliert. Zur Prüfung des Zusammenhangs zwischen Klassenzugehörigkeit und Inglehart Index kann zunächst festgestellt werden, dass der Anteil postmaterialistischer Personen in der neuen Mittelklasse gegenüber postmaterialistischen Personen in der alten Mittelklasse überwiegt. Die weiteren inferenzstatistischen Verfahren liefern hinsichtlich der Signifikanz teils widersprüchliche Ergebnisse. Die Ergebnisse des test of proportions sprechen dafür, dass sich die Anteile an materialistisch wertorientierten Personen zwischen der neuen und der alten Mittelklasse signifikant voneinander unterscheiden. Der Chi-Quadrat Test ergibt jedoch, dass kein signifikanter Zusammenhang zwischen den beiden Variablen des Inglehart Index und der Klassenzugehörigkeit besteht. Insgesamt sind die Resultate dieser beiden Tests auf der Grenze zwischen signifikant und nicht signifikant einzuordnen. Zur weiteren Untersuchung der Beziehung beider Variablen wurde eine binär logistische Regression durchgeführt. Alle drei Analyseverfahren zeigen, dass sich die grundsätzliche Richtung des Zusammenhangs mit der Hypothese deckt. So wird bei der binär logistischen Regression für die alte Mittelklasse eine höhere Wahrscheinlichkeit einer materialistischen Werthaltung geschätzt als für die neue Mittelklasse. Damit liegt im Umkehrschluss die geschätzte Wahrscheinlichkeit für eine postmaterialistische Werthaltung der neuen Mittelklasse gegenüber der alten Mittelklasse höher. Wie schon beim Chi-Quadrat Test, liegen jedoch entsprechend auch hier bei der Prüfung

des Zusammenhangs keine statistisch signifikanten Effekte vor. Insgesamt wird damit eine aussagekräftige Schlussfolgerung zur Beziehung zwischen Klassenzugehörigkeit und der Wahrscheinlichkeit einer postmaterialistischen Werthaltung hinfällig. *Somit kann H1 anhand der hier vorliegenden Ergebnisse nicht gestützt werden.* Was gezeigt werden konnte ist, dass andere Prädiktoren einen signifikanten (Modell 4, $p<0,05$). Einfluss auf die Chance einer postmaterialistischen Werthaltung haben. Auf dem 1% Niveau hat die Altersgruppe der 18-34-Jährigen eine höhere Wahrscheinlichkeit, materialistische Werte zu vertreten als die Referenzgruppe der 55-65-Jährigen. Das monatliche Nettoeinkommen hat sich ebenfalls als signifikante Prädiktor-Variable herausgestellt. Demnach sind alle Einkommensgruppen, deren Einkommen über dem der Referenzgruppe (1000€-1999€) liegen, mit einer höheren Wahrscheinlichkeit materialistisch als die Referenzgruppe. Die Wahrscheinlichkeit für eine postmaterielle Werthaltung wird somit für die Personengruppe mit einem monatlichen Nettoeinkommen zwischen 1000€ und 1999€ höher geschätzt als in den jeweiligen darüber liegenden Einkommensgruppen. Schließlich wird ebenfalls für religiöse Personen gegenüber nicht religiösen Personen eine höhere Wahrscheinlichkeit für eine materialistische Werthaltung geschätzt. Dem Schätzwert zufolge sind nicht religiöse Personen mit einer höheren Wahrscheinlichkeit postmaterialistisch orientiert als religiöse Personen. Letztlich lässt sich festhalten, dass die Klassenzugehörigkeit keine signifikanten Bestimmungsgröße für die Ausprägung des Inglehart Indexes ist.

Die vermutete Richtung des Zusammenhangs zwischen Klassenzugehörigkeit und Risikofreude findet in **H2 Personen der neuen Mittelklasse sind risikofreudiger als Personen der alten Mittelklasse** Ausdruck. Begründet wird diese Annahme durch bisherige empirische Forschungsergebnisse, die für die neue Mittelklasse eine höhere Risikofreude gegenüber der alten Mittelklasse feststellen konnten (Dietrich & Hess, 2021, S. 11ff.). Dies entspricht der theoretischen Konzeption der neuen Mittelklasse, die durch ihren erlebnisorientierten Lebensstil riskant lebt (Magerski, 2015, S. 4f.). Die alte Mittelklasse hingegen wird als sicherheitsbedürftig beschrieben (Lobin, 2021, S. 5; Reckwitz, 2019a, S. 125). Die deskriptiven Analysen zur Risikofreude nach Klassenzugehörigkeit zeigen, dass der größere Anteil an Personen, auf die Risikofreude eher nicht oder gar nicht zutrifft, im Vergleich zur alten Mittelklasse in der neuen Mittelklasse vorliegt. Entsprechend ist in der alten Mittelklasse der Anteil derer, auf die Risikofreude eher oder voll zutrifft größer als in der neuen Mittelklasse. Diese Befunde stehen entgegen der vermuteten Richtung des Zusammenhangs. Entsprechend

liegt der Mittelwert der Risikofreude der alten Mittelklasse über dem der neuen Mittelklasse. Mittels t-Test konnte gezeigt werden, dass die vorliegende Mittelwertdifferenz signifikant ist. Schließlich wurde im inferenzstatistischen Verfahren der linearen Regression die Beziehung zwischen Klassenzugehörigkeit und Risikofreude untersucht. In allen Modellen liegen statistisch signifikant positive Koeffizienten der alten Mittelklasse vor. Da die neue Mittelklasse als Referenzgruppe dient, kann entsprechend der Schätzwert so interpretiert werden, dass Personen der neuen Mittelklasse risikofreudiger sind als Personen der alten Mittelklasse. Gleichwohl signifikante Effekte vorliegen, verläuft die Richtung des Zusammenhangs entgegen der Hypothese. *H2 muss anhand der hier vorliegenden Ergebnisse verworfen werden.* Unter Hinzunahme aller Prädiktorvariablen offenbart sich darüber hinaus ein signikanter (Modell 4, $p<0,05$) Einfluss des Alters, des Geschlechts und der Religiosität auf die Ausprägung der Risikofreude. So werden die jüngeren Altersgruppen der 18-34-Jährigen und der 45-54-Jährigen gegenüber der Referenzgruppe der 55-65-Jährigen als risikofreudiger geschätzt. Weibliche Personen werden gegenüber männlichen Personen als weniger risikofreudig geschätzt. Zudem liegt der Schätzwert der Risikofreude für religiöse Personen unter dem für nicht religiöse Personen.

Hinsichtlich des extrinsischen Arbeitswerts wird im Vergleich zwischen alter und neuer Mittelklasse vermutet: **H3 Für Personen der alten Mittelklasse ist Prestige im Beruf wichtiger als für Personen der neuen Mittelklasse.** Diese Vermutung stützt sich unter anderem auf die von Reckwitz beschriebene stärkere Statusorientierung der alten Mittelklasse gegenüber der neuen Mittelklasse (Delhey & Schneickert, 2022, S. 123; Reckwitz, 2019a, S. 98). Beim deskriptiven Vergleich beider Gruppen sind die Anteile der Personen, die Prestige im Beruf als wichtig erachten in der alten Mittelklasse größer als in der neuen Mitteklasse. Zudem unterscheiden sich die Mittelwerte der beiden Klassen (höherer Mittelwert in der alten Mittelklasse) hinsichtlich dieses Arbeitswerts signifikant voneinander. Diese Richtung des Zusammenhangs wird auch im linearen Regressionsmodell mit der abhängigen Variable Wichtigkeit Prestige im Beruf ausgegeben. So sind alle Koeffizienten der alten Mittelklasse signifikant positiv. Für die alte Mittelklasse wird demnach Prestige im Beruf als wichtiger geschätzt als für die entsprechende Referenzgruppe der neuen Mittelklasse. Aufgrund dieser Schätzung kann formuliert werden, dass Prestige im Beruf für die alte Mittelklasse wichtiger ist als für die neue Mittelklasse. *Die hier vorgelegten statistischen Ergebnisse stützen damit die Annahme von H3.* Unter Kontrolle weiterer Prädiktorvariablen nimmt der Schätzwert der alten

Mittelklasse sukzessive ab. Die Hinzunahme der Kontrollvariablen offenbart weitere statistisch signifikante (Modell 4, $p<0,05$) Einflussfaktoren auf die Wichtigkeit von Prestige im Beruf. Diese sind die Bildung, der Migrationsstatus und der Wohnort. Für Personen, die über einen niedrigeren Bildungsabschluss verfügen (Primärbereich/Sekundärbereich I) als die Referenzgruppe (Sekundärbereich II), wird geschätzt, dass ihnen Prestige im Beruf wichtiger ist als für die Referenzgruppe. Ebenso wird für Personen, die nicht in Deutschland geboren wurden, eine höhere Wichtigkeit von Prestige im Beruf geschätzt als für Personen, die in Deutschland geboren wurden. Prestige im Beruf wird auch für Personen, die in einer Mittel- oder Kleinstadt leben, gegenüber der ländlich lebenden Referenzgruppe als wichtiger geschätzt.

Der zweite untersuchte Arbeitswert, anhand dessen etwaige Wertdifferenzen zwischen alter und neuer Mittelklasse identifiziert werden können, zielt auf intrinsische Arbeitswerte ab. Entsprechend Reckwitz' Ausführung zur stärkeren Innenorientierung der neuen Mittelklasse gegenüber der alten Mittelklasse und einem stärkeren Streben der neuen Mittelklasse nach Eigenverwirklichung (Delhey & Schneickert, 2022, S. 119, 2022, S. 123; Reckwitz, 2019a, S. 92) wird vermutet: **H4 Für Personen der neuen Mittelklasse ist Selbsterfüllung im Beruf wichtiger als für Personen der alten Mittelklasse.** Die deskriptiv bivariate Analyse zeigt, dass der Anteil der Personen in der neuen Mitteklasse, die Selbsterfüllung als ‚eher wichtig bis wichtig‘ einstufen höher ist als der entsprechende Anteil in der alten Mittelklasse. Entsprechend liegt der Mittelwert der neuen Mittelklasse hinsichtlich dieses Arbeitswerts über dem der alten Mitteklasse. Mittels t-Test konnte jedoch festgestellt werden, dass diese Mittelwertunterschiede zwischen den beiden Klassen nicht signifikant sind. In dem linearen Regressionsmodell, in dem nur die Variable der Klassenzugehörigkeit als unabhängige Variable und die Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf als abhängige Variable einfließt, besteht ein signifikant negativer Koeffizient für die alte Mittelklasse (Referenz neue Mittelklasse). Auch unter Kontrolle zweier weiterer Prädiktor Variablen (Alter, Geschlecht) wird ein signifikant negativer Koeffizient der alten Mittelklasse ausgewiesen. In diesen beiden Modellen kann dieser Koeffizient so interpretiert werden, dass die Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf für die alte Mittelklasse gegenüber der neuen Mittelklasse als unwichtiger geschätzt wird. Werden jedoch weitere Kontrollvariablen in diese lineare Regression zur Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Klassenzugehörigkeit und der Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf aufgenommen, so verliert der Koeffizient der alten Mittelklasse die Signifikanz. *Aufgrund der vorliegenden statistischen Ergebnisse kann H4 nicht gestützt werden.* Zwar stimmt die Richtung des

Zusammenhangs mit der Hypothese überein, die Ergebnisse sind jedoch nicht signifikant und damit nicht aussagekräftig. Die schwindende Signifikanz des Schätzwertes für die alte Mittelklasse resultiert aus der Aufnahme weiterer signifikanter (Modell 4, $p<0,05$) Prädiktorvariablen in das Modell. Signifikante Einflussfaktoren sind das Alter, das Einkommen und der Wohnort. Beim Alter liegt ein signifikant negativer Schätzwert für die Gruppe der 18-34-Jährigen vor. Selbsterfüllung im Beruf wird für diese Altersgruppe gegenüber der älteren Referenzgruppe der 55-56-Jährigen als weniger wichtig geschätzt. Gegenüber der Referenzgruppe von Personen mit einem monatlichen Nettoeinkommen zwischen 1000€ und 1999€ wird für die niedrigere Einkommensgruppe (0€-999€) eine geringere Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf geschätzt. Die höchste hier ausgewiesene Einkommensgruppe (4000€ und mehr) weist einen signifikant höheren Schätzwert als die Referenzgruppe aus. Die Schätzwerte lassen sich so interpretieren, dass Selbsterfüllung im Beruf für die niedrigere Einkommensgruppe weniger wichtig ist und für die höchste Einkommensgruppe wichtiger ist als für die Referenzgruppe. Selbsterfüllung im Beruf wird auch für Personen, die im Vorort einer Großstadt leben als wichtiger geschätzt als für Personen, die ländlich leben.

Das Streben nach einer sozialen Ausrichtung im Beruf wird als sozialer oder altruistischer Arbeitswert begriffen (Sharabi, 2016, S. 5). Hinsichtlich der proklamierten Polarisierung zwischen alter und neuer Mittelklasse, gerade auch bezüglich des Arbeitsethos und der Einstellung gegenüber Arbeit (Reckwitz, 2019a, S. 97ff.; Weischer, 2022, S. 554), stellt sich so die Frage: **Ist für Personen der alten oder der neuen Mittelklasse eine soziale Ausrichtung im Beruf wichtiger?** Da aus der Theorie keine vermutete Richtung des Zusammenhangs abgeleitet werden kann, wird hier mit zwei konträren Hypothesen gearbeitet, die Aufschluss über die Richtung des Zusammenhangs bieten sollen.

So wird zunächst folgende Hypothese aufgestellt: **H5a Für Personen der alten Mittelklasse ist eine soziale Ausrichtung im Beruf wichtiger als für Personen der neuen Mittelklasse.** Die bivariate deskriptive Analyse zur Wichtigkeit einer sozialen Ausrichtung im Beruf zeigt, dass der Anteil derer, für die dieser Arbeitswert sehr wichtig ist, mit 16,7% in der neuen Klasse geringer ausfällt als in der alten Mittelklasse (21,2%). Darüber hinaus weisen beide Klassen ähnliche Anteilswerte bei den jeweiligen Ausprägungen auf. In der neuen Mittelklasse liegt der Mittelwert der Wichtigkeit einer sozialen Ausrichtung im Beruf bei 4,93; in der alten Mittelklasse bei 5,06. Wie mittels t-Test berechnet werden konnte, unterscheiden sich beide Mittelwerte nicht signifikant voneinander. In den linearen Regressionsmodellen, die die

Beziehung zwischen Klassenzugehörigkeit und der Wichtigkeit einer sozialen Ausrichtung im Beruf untersuchen, werden für die alte Mittelklasse positive Koeffizienten ausgegeben. Demnach *würde* für die alte Mittelklasse geschätzt, dass ihr gegenüber der neuen Mittelklasse eine soziale Ausrichtung im Beruf wichtiger ist. Die Koeffizienten sind jedoch nicht signifikant. Dadurch wird diese Interpretation hinfällig. Gleichwohl die Richtung des Zusammenhangs mit H5a übereinstimmt, *kann H5a nicht gestützt werden*, da keine signifikanten Werte vorliegen. Als Gegenpart zur Hypothese H5a lässt sich die konträre Richtung des Zusammenhangs annehmen. Diese lautet: **H5b Für Personen der neuen Mittelklasse ist eine soziale Ausrichtung im Beruf wichtiger als für Personen der alten Mittelklasse.** Aufgrund der dargelegten statistischen Ergebnisse über den Zusammenhang zwischen Klassenzugehörigkeit und der Wichtigkeit einer sozialen Ausrichtung im Beruf *kann auch H5b nicht gestützt werden*. Die Koeffizienten der alten Mittelklasse entsprechen weder der vermuteten Richtung des Zusammenhangs, noch liegt statistische Signifikanz vor. Statistisch signifikante Einflussgrößen auf die Wichtigkeit von Prestige im Beruf sind hingegen das Alter, das Geschlecht, das monatliche Nettoeinkommen, der Wohnort und die Religiosität. Eine soziale Ausrichtung im Beruf wird für die jüngeren Altersgruppen (18-34 Jahre, 35-44 Jahre) gegenüber der Referenzgruppe (55-65 Jahre) als wichtiger geschätzt. Ebenso wird geschätzt, dass dieser Arbeitswert für weibliche Personen wichtiger ist als für männliche Personen. Für Personen mit einem monatlichen Nettoeinkommen zwischen 0€ und 999€ wird ein niedrigerer Schätzwert hinsichtlich der Wichtigkeit einer sozialen Ausrichtung gegenüber der Referenzgruppe (1000€-1999€) angegeben; für die höheren Einkommensgruppen (2000€-2999€, 4000€ und mehr) liegt ein höherer Schätzwert gegenüber der Referenzgruppe vor. Insofern wird geschätzt, dass für die genannte niedrigere Einkommensgruppe eine soziale Ausrichtung im Beruf weniger wichtig ist, für die genannten höheren Einkommensgruppen hingegen wichtiger ist, (stets gegenüber der Referenzgruppe). Eine soziale Ausrichtung im Beruf wird zudem für Personen, die in der Großstadt leben als wichtiger geschätzt gegenüber ländlich lebenden Personen. Schließlich wird geschätzt, dass religiösen Personen eine soziale Ausrichtung im Beruf wichtiger ist als nicht religiösen Personen.

Die Forschungsfrage, ob sich die neue und die alte Mittelklasse hinsichtlich ihrer Werthaltungen unterscheiden, kann damit so beantwortet werden, dass Wertdifferenzen in zwei der fünf untersuchten Bereiche vorliegen. In den anderen untersuchten Bereichen konnten keine signifikanten Unterschiede zwischen den Werten beider Klassen ausgemacht werden.

Untersucht wurden Werthaltung im Kontext von der grundsätzlichen Wertorientierung entlang materialistischer oder postmaterialistischer Werte, der Risikofreude und unterschiedlichen intrinsischen, extrinsischen und sozialen Arbeitswerten. Signifikante Differenzen zwischen beiden Klassen konnten bei der Risikofreude und dem extrinsischen Arbeitswert der Wichtigkeit von Prestige im Beruf, anhand der hier vorliegenden Daten, ausgemacht werden. Keine signifikanten Unterschiede bestehen hingegen bei der Wertorientierung (materialistisch versus postmaterialistisch), dem intrinsischen Arbeitswert (Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf) und dem sozialen Arbeitswert (Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf).

Auf die theoretischen Ausarbeitungen zur Risikofreude der beiden Mittelklasse fußend wird angenommen, dass die neue Mittelklasse risikofreudiger ist als die alte Mittelklasse. Diese Vermutung wird durch eine quantitative empirische Studie von Dietrich und Hess gestützt (Dietrich & Hess, 2021, S. 10ff.). Entgegen dieser Annahmen zeigt sich jedoch anhand der hier vorliegenden Daten, dass die alte Mittelklasse risikofreudiger ist als die neue Mittelklasse. Insofern liegen im Bereich der Risikofreude zwar signifikante Differenzen vor, sie verlaufen jedoch invers der vermuteten Richtung des Zusammenhangs. Signifikante Wertdifferenzen zwischen beiden Klassen konnten darüber hinaus im Bereich der Wichtigkeit von Prestige im Beruf aufgedeckt werden. Hier stützen die empirischen Ergebnisse die Annahme, dass Prestige im Beruf für die alte Mittelklasse wichtiger ist als für die neue Mittelklasse. Reckwitz spricht bei seinen Ausführungen zu den unterschiedlichen Werthaltungen der alten und der neuen Mittelklasse von einer zunehmenden Polarisierung. Im Kontext der Wichtigkeit von Prestige im Beruf, die auf einer Skala von 1 (unwichtig) bis 7 (wichtig) erfasst wurde, liegt für die alte Mittelklasse ein signifikanter, um 0,215 Skalenpunkte höherer Schätzwert für die Wichtigkeit dieses extrinsischen Arbeitswertes vor als für die neue Mittelklasse. Die Wertedifferenz zwischen beiden Klassen fällt damit eher gering aus. Somit wäre es zu weit gegriffen, in diesem Kontext von einer Polarisierung zwischen beiden Klassen zu sprechen. Wie schon zuvor andere Studien zu den Werthaltungen beider Klassen konstatiert haben (Kumkar & Schimank, 2021, S. 9; Mau, 2021, S. 170f.; Mau et al., 2020, S. 339), handelt es sich eher um graduelle Unterschiede, die zwischen der alten und neuen Mittelklasse auszumachen sind. Die übrigen vermuteten Unterschiede, hinsichtlich der materialistischen respektive postmaterialistischen Wertorientierung und hinsichtlich der Arbeitswerte von Selbsterfüllung und von einer sozialen Ausrichtung im Beruf, können anhand der hier vorliegenden Ergebnisse nicht gestützt werden.

8.2 Limitationen

Zur kritischen Einordnung der Ergebnisse müssen einige Limitationen dieser Arbeit besprochen werden. Für die Untersuchung von Wertdifferenzen zwischen der alten und neuen Mittelklasse ist es notwendig, Reckwitz‘ Klassenmodell zu operationalisieren. Hierbei offenbart sich die grundsätzliche Herausforderung, eine Gesellschaftstheorie in empirisch prüfbare Größen zu übersetzen. So kommt es dabei unweigerlich zur Abwägung zwischen der theoretischen Abstraktion und der empirischen Konkretisierung (Burzan, 2021, S. 157). Die Klassenlage wird laut Reckwitz‘ Konzeption sowohl von sozioökonomischen als auch von kulturellen Verortungen bestimmt. Die Verschränkung dieser beiden Dimensionen erschwert die Operationalisierung und kann zu Unschärfen führen (Kumkar & Schimank, 2021, S. 15f.; Sachweh, 2021, S. 182). In der quantitativ empirischen Ungleichheitsforschung gelten berufsgruppenbasierte Klassifikationen als geeignetes Konstrukt zur Operationalisierung von Klassenlagen. Entlang einer solchen Klassenkonstruktion kann auch die kulturelle Dimension abgebildet werden (Sachweh, 2021, S. 182ff.). In Rückgriff auch Konietzka und Martynovychs quantitativ empirische Studie zur „Polarisierung in der neuen Klassengesellschaft“ wurde die Klassenlage in dieser Arbeit anhand der ESeG Klassifikation operationalisiert. Durch die Verwendung dieser Klassifikation ist eine trennscharfe Zuordnung der Berufsgruppen zu den entsprechenden Klassen möglich (Konietzka & Martynovych, 2022). Das hier gewählte analytical sample umfasst nur erwerbstätige Personen im Alter von 18 bis 65 Jahren. Von daher sind Rentner:innen, Studierende oder andere nicht-erwerbstätige Personen in dieser gewählten Stichprobe nicht vertreten. Hierin besteht eine bedeutende Einschränkung dieser Arbeit. Reckwitz geht davon aus, dass in den drei Klassen jeweils ein Drittel der Gesamtbevölkerung vertreten ist (Reckwitz, 2019a, S. 125). Da in dieser Arbeit die nicht-erwerbstätige Bevölkerung ausgeschlossen wird, kann Reckwitz‘ Drei-Drittel These nicht geprüft werden. Es kann angenommen werden, dass bei anderen Auswahlkriterien für die Stichprobe die Größe der prekären Klasse unter Einbeziehung der nicht-erwerbstätigen Personen größer ausgefallen wäre. Kritisch kann darüber hinaus angemerkt werden, dass die Erfassung der Werte anhand der Wertorientierung (materialistisch versus postmaterialistisch), der Risikofreude und der Arbeitswerte vollzogen wurde. Bei Risikofreude handelt es sich jedoch um keinen Wert an sich. Wie in der theoretischen Ausführung gezeigt werden konnte, resultiert Risikofreude aus einer stärkeren Innen- also Erlebnisorientierung (Magerski, 2015, S. 4f.). Erlebnisorientierung wiederum gewann im Zuge der zunehmenden Individualisierung und des Wertewandels an Bedeutung (Schulze, 1997, S. 87). Insofern kann Risikofreude entsprechend dieser Herleitung

eher als Produkt eines vollzogenen postmateriellen Wertewandels und Individualisierung begriffen werden, statt als Wert an sich. Somit dient die Untersuchung der Risikofreude beider Klassen eher der indirekten Erfassung der Innenorientierung.

Reckwitz zufolge vollzieht sich der Bruch zwischen alter und neuer Mittelklasse auf mehreren Ebenen. Hierbei spielen der Kampf um die kulturelle Hegemonie, als auch eine zunehmende Polarisierungen zwischen beiden Klassen eine bedeutsame Rolle. In dieser Arbeit wurden die Differenzen zwischen der alten und neuen Mittelklasse nur in Bezug auf unterschiedliche Werthaltungen geprüft. Es können damit keine Aussagen über andere Bereiche, in denen sich Reckwitz‘ Konzeption nach der Bruch zwischen beiden Klassen vollzieht, getätigt werden.

8.3 Ausblick

Die grundsätzliche empirische Überprüfung von Gesellschaftstheorien ist ein wichtiger Bestandteil im „Balanceakt zwischen Theorie und Empirie“ (Burzan, 2021, S. 157). So kann nur durch den Rückgriff auf empirische Befunde vermieden werden, dass Theorien „„über den Wolken flieg[en]““ (Reckwitz, 2021, S. 34f.). Gleichsam bedürfen empirische Untersuchungen einer theoretischen Fundierung. So kann aus dem Wechselspiel von Empirie und Theorie die Weiterentwicklung beider Bereiche gelingen und daraus ein verbessertes Verständnis für die Thematik erwachsen. Im hier vorliegenden Fall wäre es interessant zu prüfen, ob sich, entlang einer anderen Operationalisierung der Klassenlage, andere Wertausprägungen und Wertedifferenzen der alten und neuen Mittelklasse hätten entdecken lassen können.

Darüber hinaus erscheint noch ein weiterer Aspekt wichtig für kommende Forschungen, um Reckwitz‘ Klassenmodell hinsichtlich der Unterschiede zwischen alter und neuer Mittelklasse auch empirisch nachzugehen. Reckwitz beschreibt die alte und die neue Mittelklasse in vielerlei Hinsicht als Gegensatzpaar. In dieser Arbeit wurden die Differenzen zwischen beiden Klassen in Bezug auf unterschiedliche Werthaltung untersucht. Der von Reckwitz beschriebene Bruch zwischen neuer und alter Mittelklasse vollzieht sich darüber hinaus insbesondere auch auf der kulturellen Ebene. Damit gehen Kämpfe um die kulturelle Hegemonie einher (Reckwitz, 2019a, S. 67; Weischer, 2022, S. 555f.). In Anlehnung an Pierre Bourdieus Habitus Konzept und die Ausformung dessen im Geschmack, wäre es interessant zu prüfen, ob sich der Geschmack zwischen alter und neuer Mittelklasse unterscheidet. So könnte etwa untersucht werden, welche kulturellen Vorlieben die Personen der jeweiligen Klassen hegen. Damit würde ein weiterer wichtiger Aspekt der als gegensätzlich gezeichneten Klassen untersucht werden und damit zur weiteren Auseinandersetzung mit Reckwitz‘ Klassentheorie beitragen.

Literaturverzeichnis

- Anthias, F. (2001). The material and the symbolic in theorizing social stratification: Issues of gender, ethnicity and class. *The British Journal of Sociology*, 52(3), 367–390.
<https://doi.org/10.1080/00071310120071106>
- Backhaus et al. (2018a). *Multivariate Analysemethoden*. Springer. <https://link-springer-com.uaccess.univie.ac.at/book/10.1007/978-3-662-56655-8>
- Backhaus, K., Erichson, B., Plinke, W., & Weiber, R. (2018b). Faktorenanalyse. In K. Backhaus, B. Erichson, W. Plinke, & R. Weiber, *Multivariate Analysemethoden* (S. 365–433). Springer Berlin Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-662-56655-8_8
- Backhaus, K., Erichson, B., Plinke, W., & Weiber, R. (2018c). Logistische Regression. In K. Backhaus, B. Erichson, W. Plinke, & R. Weiber, *Multivariate Analysemethoden* (S. 267–336). Springer Berlin Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-662-56655-8_6
- Barth, B. (2021). Die Sinus-Milieus in der Gesellschaftswissenschaft. *Leviathan*, 49(4), 470–479. <https://doi.org/10.5771/0340-0425-2021-4-470>
- Baumann, H., Schulz, S., & Thiesen, S. (2022). *ALLBUS 2021 – Variable Report*. GESIS - Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften.
- Baur, & Blasius. (2014). *Handbuch Methoden der empirischen Sozialforschung*. Springer VS.
- Beck, U. (2016). *Risikogesellschaft: Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Suhrkamp Verlag.
- Benjamin, D. J., & Berger, J. O. (2016). Comment: A simple alternative to p-values. *The American Statistician*. Published Online March, 7.
- Berger, P. A. (2006). Soziale Milieus und die Ambivalenzen der Informations- und Wissensgesellschaft. In H. Bremer & A. Lange-Vester (Hrsg.), *Soziale Milieus und Wandel der Sozialstruktur: Die gesellschaftlichen Herausforderungen und die Strategien der sozialen Gruppen* (S. 73–101). VS Verlag für Sozialwissenschaften.
https://doi.org/10.1007/978-3-531-90281-4_3
- Biewer, F. (2017). Karl Marx (1818–1883) und Friedrich Engels (1820–1895). In C. Steuerwald (Hrsg.), *Klassiker der Soziologie der Künste: Prinzipielle und bedeutende Ansätze*. Springer VS.
- Bogner, A. (2018). *Gesellschaftsdiagnosen* (3. Aufl.). Beltz Juventa. <https://content-select-com.uaccess.univie.ac.at/de/portal/media/view/5c84e9d3-ed1c-415c-bb9d-646eb0dd2d03?forceauth=1>

- Bohr, J. (2018). EU-AES Tools: Implementation of the European Socioeconomic Groups Classification (ESeG) using Adult Education Survey Microdata. *GESIS Papers*.
<https://doi.org/10.21241/SSOAR.57622>
- Bourdieu, P. (1987). *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*. Suhrkamp.
- Bourdieu, P. (2009). Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In H. Solga, J. Powell, & P. A. Berger (Hrsg.), *Soziale Ungleichheit. Klassische Texte zur Sozialstrukturanalyse* (S. 111–125). Campus.
- Bourdieu, P., & Wacquant, L. (2013). Symbolic capital and social classes. *Journal of Classical Sociology*, 13(2), 292–302. <https://doi.org/10.1177/1468795X12468736>
- Bundesinstitut für Berufsbildung- bibb, Forschungsdatenzentrum - FDZ. (o. J.). *European Socioeconomic Groups (ESeG)*. Bundesinstitut für Berufsbildung- bibb, Forschungsdatenzentrum - FDZ. Abgerufen 12. Juli 2023, von
<https://metadaten.bibb.de/de/classification/detail/42>
- Burzan, N. (2021). Balanceakte zwischen Theorie und Empirie. Kommentar zur Debatte von Nils Kumkar/Uwe Schimank und Andreas Reckwitz. *Leviathan*, 49(2), 157–163.
<https://doi.org/10.5771/0340-0425-2021-2-157>
- Delhey, J., & Schneickert, C. (2022). Aufstieg, Fall oder Wandel der Erlebnisorientierung? Eine Positionsbestimmung nach 30 Jahren „Erlebnisgesellschaft“. *Zeitschrift für Soziologie*, 51(2), 114–130. <https://doi.org/10.1515/zfsoz-2022-0008>
- Deppe, F. (1996). *Auf- und Abstieg der neuen Mittelklasse*. 7, 88–100.
- Diekmann, A. (2007). *Empirische Sozialforschung: Grundlagen, Methoden, Anwendungen*. Rowohlt-Taschenbuch-Verlag.
- Dietrich, H., & Hess, D. (2021). Neue Mittelklasse? Ein empirischer Beitrag zur Reckwitz-Debatte. *Lagemaß*, 11, 10–13.
- DiMaggio, P., & Fernández-Kelly, P. (2010). Introduction: The Diversity and Mobility of Immigrant Arts. In *Art in the Lives of Immigrant Communities in the United States: Bd. Art in the Lives of Immigranz Communities in the United States* (S. 1–22). Rutgers University Press.
- Eder, K. (2013). Der Klassenhabitus in Abgrenzung zum Klassenbewusstsein bei Karl Marx. In A. Lenger, C. Schneickert, & F. Schumacher (Hrsg.), *Pierre Bourdieus Konzeption des Habitus: Grundlagen, Zugänge, Forschungsperspektiven* (S. 57–73). Springer Fachmedien.
https://doi.org/10.1007/978-3-531-18669-6_3

- EU-Bildung—Statistisches Bundesamt.* (2023, April 30). Statistisches Bundesamt.
<https://www.destatis.de/Europa/DE/Thema/Basistabelle/BildungKultur.html>
- Fuchs-Heinritz, W., & König, A. (2014). *Pierre Bourdieu: Eine Einführung*. UTB.
- GESIS - Lebensstil und Persönlichkeit: Persönlichkeit.* (o. J.). Abgerufen 7. März 2023, von
<https://www.gesis.org/fileadmin/upload/dienstleistung/daten/umfragedaten/allbus/Frageprogramm/Pers%C3%B6nlichkeit.html>
- GESIS - Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften.* (2021).
<https://www.gesis.org/allbus/inhalte-suche/frageprogramm>
- GESIS - Wertorientierungen: Arbeitsorientierungen (Werte).* (o. J.). Abgerufen 4. August 2023, von
https://www.gesis.org/fileadmin/upload/dienstleistung/daten/umfragedaten/allbus/Frageprogramm/Arbeitsorientierungen_Werte_.html
- Greenland, S. (2019). Valid P-Values Behave Exactly as They Should: Some Misleading Criticisms of P-Values and Their Resolution With S-Values. *The American Statistician*, 73(sup1), 106–114. <https://doi.org/10.1080/00031305.2018.1529625>
- Hara, M. (2018). Sustaining the assemblage: How migrant musicians cultivate and negotiate their musicianship. In S. 295-325. Norges musikkhøgskole. <https://nmh.brage.unit.no/nmh-xmlui/handle/11250/2490535>
- Hartmann, M. (2021). Die »Oberklasse« – ein blinder Fleck bei Andreas Reckwitz . *Leviathan*, 49(3), 297–308. <https://doi.org/10.5771/0340-0425-2021-3-297>
- Inglehart, R. (1977). *The Silent Revolution. Changing Values and Political Styles Among Western Publics*. Princeton University Press.
- Inglehart, R. (1990). *Cultural Shift in Advanced Industrial Society*. Princeton University Press.
- Inglehart, R., & Abramson, P. R. (1999). Measuring Postmaterialism. *American Political Science Review*, 93(3), 665–677. <https://doi.org/10.2307/2585581>
- Interview with Andreas Reckwitz: A Society of Singularities.* (o. J.).
<https://doi.org/10.1177/02632764221141092>
- Jann, B. (2014). Plotting Regression Coefficients and other Estimates. *The Stata Journal*, 14(4), 708–737. <https://doi.org/10.1177/1536867X140140402>
- Joas, H., & Knöbl, W. (2004). *Sozialtheorie: Zwanzig einführende Vorlesungen* (1. Aufl.). Suhrkamp Verlag.

- Konietzka, D., & Martynovych, Y. (2022). Die These der räumlichen Polarisierung in der neuen Klassengesellschaft. Ein empirischer Beitrag zur sozialen Spaltung von „Stadt und Land“. *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*.
- <https://doi.org/10.1007/s11577-022-00845-4>
- Kopp, J., & Lois, D. (2014). *Sozialwissenschaftliche Datenanalyse: Eine Einführung* (2. Aufl.). Springer VS.
- Kuffner, T. A., & Walker, S. G. (2019). Why are p-Values Controversial? *The American Statistician*, 73(1), 1–3. <https://doi.org/10.1080/00031305.2016.1277161>
- Kühnel, S. M. (1996). Gruppenvergleiche in linearen und logistischen Regressionsmodellen. *ZA-Information / Zentralarchiv für Empirische Sozialforschung*, 39, 130–160.
- Kumkar, N. C., Holubek-Schaum, S., Gottschall, K., Hollstein, B., & Schimank, U. (2022). *Die beharrliche Mitte – Wenn investive Statusarbeit funktioniert*. Springer Nature.
- <https://doi.org/10.1007/978-3-658-36566-0>
- Kumkar, N. C., & Schimank, U. (2021). Drei-Klassen-Gesellschaft? Bruch? Konfrontation? Eine Auseinandersetzung mit Andreas Reckwitz' Diagnose der »Spätmoderne«. *Leviathan*, 49(1), 7–32. <https://doi.org/10.5771/0340-0425-2021-1-7>
- Lamont, M., & Lareau, A. (1988). Cultural Capital: Allusions, Gaps and Glissandos in Recent Theoretical Developments. *Sociological Theory*, 6(2), 153. <https://doi.org/10.2307/202113>
- Lamont, M., Pendergrass, S., & Pachucki, M. (2015). Symbolic Boundaries. In *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* (S. 850–855). Elsevier.
- <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.10416-7>
- Lobin, H. (2021). *Warum Sprachkampf? Ein Erklärungsversuch mit Andreas Reckwitz' Gesellschaftsanalyse*.
- Löw, M. (2019). Die Singularität der sozialen Logik in der Spätmoderne? Über Transformation, Konflikt und Raum in Andreas Reckwitz' Buch „Die Gesellschaft der Singularitäten“. *Soziologische Revue*, 42(1), 3–10. <https://doi.org/10.1515/srsr-2019-0002>
- Lukeš, M., Feldmann, M., & Vegetti, F. (2019). Work Values and the Value of Work: Different Implications for Young Adults' Self-Employment in Europe. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 682, 156–171.
- Magerski, C. (2015). Einleitung: Die Virulenz der Bohème oder wie die Lebenskunst zum Massenphänomen wird. In C. Magerski (Hrsg.), *Gelebte Ambivalenz: Die Bohème als Prototyp der Moderne* (S. 1–10). Springer Fachmedien. https://doi.org/10.1007/978-3-658-03350-7_1

- Mau, S. (2021). Konturen einer neuen Klassengesellschaft? Einige Anmerkungen zur Konzeption der Mittelklasse bei Andreas Reckwitz. *Leviathan*, 49(2), 164–173.
<https://doi.org/10.5771/0340-0425-2021-2-164>
- Mau, S., Lux, T., & Gölzau, F. (2020). Die drei Arenen der neuen Ungleichheitskonflikte. Eine sozialstrukturelle Positionsbestimmung der Einstellungen zu Umverteilung, Migration und sexueller Diversität. *Berliner Journal für Soziologie*, 30(3), 317–346.
<https://doi.org/10.1007/s11609-020-00420-8>
- Merkel, W., & Zürn, M. (2019). Kosmopolitismus, Kommunitarismus und die Demokratie. In J. Nida-Rümelin, D. Daniels, & N. Wloka (Hrsg.), *Internationale Gerechtigkeit und institutionelle Verantwortung* (S. 67–102). De Gruyter.
<https://doi.org/10.1515/9783110615876-007>
- Mijic, A., & Parzer, M. (2016). *Symbolic Boundaries* "als Konzept zur Analyse ethnischer und klassenspezifischer Ungleichheit in der Gegenwartsgesellschaft.
- Montgomery, D. C., Peck, E. A., & Vining, G. G. (2021). *Introduction to Linear Regression Analysis*. John Wiley & Sons.
- Nachtwey, O. (2021). Klassen und Klassenkonflikte – Anmerkungen zu Andreas Reckwitz. *Leviathan*, 49(2), 174–180. <https://doi.org/10.5771/0340-0425-2021-2-174>
- Parzer, M. (2015). Das Ende der ästhetischen Intoleranz? Musikgeschmack und symbolische Gewalt in der Gegenwartsgesellschaft. *LiTheS. Zeitschrift für Literatur- und Theatersoziologie*, 8(12), 46–64.
- Parzer, M. (2023). Kultur und Soziale Ungleichheit. In C. Djabala, K. Fernandez, & J. Hofmann (Hrsg.), *Aktuelle Ungleichheitsforschung. Befunde – Theorien – Praxis. Perspektiven aus der ÖGS-Sektion Soziale Ungleichheit* (S. 161–174). Beltz.
- Pfaff, T. J. (2019). Testing Proportions. In *R For College Mathematics and Statistics* (S. 211–218). Chapman and Hall/CRC.
- Pressemitteilung Nr. 332. (2018, September 6). Statistisches Bundesamt.
https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2018/09/PD18_332_217.html
- Reckwitz, A. (2018). Die Gesellschaft der Singularitäten. Zur Kulturalisierung des Sozialen. In H. Busche, T. Heinze, F. Hillebrandt, & F. Schäfer (Hrsg.), *Kultur – Interdisziplinäre Zugänge* (S. 45–62). Springer Fachmedien. https://doi.org/10.1007/978-3-658-21050-2_2
- Reckwitz, A. (2019a). *Das Ende der Illusionen: Politik, Ökonomie und Kultur in der Spätmoderne*. Suhrkamp Verlag.

- Reckwitz, A. (2019b). Die Gesellschaft der Singularitäten. *Journal für politische Bildung*, 9(1), 10–17.
- Reckwitz, A. (2020). *Das hybride Subjekt: Eine Theorie der Subjektkulturen von der bürgerlichen Moderne zur Postmoderne*. Suhrkamp Verlag.
<http://ebookcentral.proquest.com/lib/univie/detail.action?docID=6264521>
- Reckwitz, A. (2021). Auf der Suche nach der neuen Mittelklasse – Replik auf Nils Kumkar und Uwe Schimank. *Leviathan (Düsseldorf)*, 49(1), 33–61.
- Reckwitz, A., & Rosa, H. (2021). *Spätmoderne in der Krise*. Suhrkamp Verlag.
<https://www.suhrkamp.de/buch/spaetmoderne-in-der-krise-t-9783518587751>
- Rehbein, B. (2015). Das Kollektiv in der Soziologie: Gesellschaft, Klasse und Milieu. *Zeitschrift für Kultur- und Kollektivwissenschaft*, 1(1), 11–28.
<https://doi.org/10.14361/zkkw-2015-0103>
- Sachweh, P. (2021). Klassen und Klassenkonflikte in der postindustriellen Gesellschaft. Soziale Spaltungen und soziokulturelle Polarisierung in den Mittelklassen. *Leviathan*, 49(2), 181–188. <https://doi.org/10.5771/0340-0425-2021-2-181>
- Sachweh, P., & Lenz, S. (2018). „Maß und Mitte“ – Symbolische Grenzziehungen in der unteren Mittelschicht. *KZfSS Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 70(3), 361–389. <https://doi.org/10.1007/s11577-018-0557-3>
- Salem Press (Hrsg.). (2014). The Class System. In *Sociology Reference Guide. Defining Class*. Salem Press. <https://web-s-ebscohost-com.uaccess.univie.ac.at/ehost/ebookviewer/ebook/bmxlYmtfXzM0ODI4MF9fQU41?sid=7e31eb9d-71b6-42f9-9313-3f237c5a2a51@redis&vid=0&format=EB&rid=1>
- Schulze, G. (1997). *Die Erlebnisgesellschaft: Kultursoziologie der Gegenwart* (7. Aufl.). Campus Verlag.
- Schwartz, S. H. (1994). Are There Universal Aspects in the Structure and Contents of Human Values? *Journal of Social Issues*, 50(4), 19–45. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1994.tb01196.x>
- Sedlmeier, P., & Renkewitz, F. (2018). *Forschungsmethoden und Statistik Für Psychologen und Sozialwissenschaftler*. Pearson Education Deutschland GmbH.
<http://ebookcentral.proquest.com/lib/univie/detail.action?docID=5583851>
- Seeliger, M. (2022). Zwischen Essenzialismus und Hyperkultur. In T. Wilke & M. Rappe (Hrsg.), *HipHop im 21. Jahrhundert: Medialität, Tradierung, Gesellschaftskritik und*

- Bildungsaspekte einer (Jugend-)Kultur* (S. 11–23). Springer Fachmedien.
https://doi.org/10.1007/978-3-658-36516-5_2
- Sharabi, M. (2016). *Generational differences in work values and ethics: An international perspective*. Nova Science Publisher, Inc. https://usearch.uaccess.univie.ac.at/primo-explore/fulldisplay/UWI_alma51383800860003332/UWI
- Taillard, É. D., Waelti, P., & Zuber, J. (2008). Few statistical tests for proportions comparison. *European journal of operational research*, 185(3), 1336–1350.
- Taormina, R. J., & Gao, J. H. (2013). Maslow and the Motivation Hierarchy: Measuring Satisfaction of the Needs. *The American Journal of Psychology*, 126(2), 155–177.
<https://doi.org/10.5406/amerjpsyc.126.2.0155>
- Thiesen, S., & Schulz, S. (2019). *Bildung der European Socioeconomic Groups (ESeG) im ALLBUS*.
- Twenge, J. M., Campbell, S. M., Hoffman, B. J., & Lance, C. E. (2010). Generational Differences in Work Values: Leisure and Extrinsic Values Increasing, Social and Intrinsic Values Decreasing. *Journal of management*, 36(5), 1117–1142.
- Urban, D., & Mayerl, J. (2018). *Angewandte Regressionsanalyse: Theorie, Technik und Praxis* (5. Aufl.). VS. <https://link-springer-com.uaccess.univie.ac.at/book/10.1007/978-3-658-01915-0>
- Weischer, C. (2022). Modelle zur Analyse differenter Lebenslagen. In C. Weischer (Hrsg.), *Sozialstrukturanalyse: Grundlagen und Modelle* (S. 411–721). Springer Fachmedien.
https://doi.org/10.1007/978-3-658-34047-6_5

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Klassenkonstruktion nach ESeG Klassifikation.....	48
Tabelle 2: Ergebnisse Faktorenanalyse	52
Tabelle 3: Variablenübersicht	53
Tabelle 4: Verteilung der unabhängigen Variable Klassenzugehörigkeit, gewichtet	57
Tabelle 5: Verteilung der abhängigen Variable Inglehart Index, gewichtet	60
Tabelle 6: Gruppierung Risikofreude	62
Tabelle 7: Verteilung der abhängigen Variable Risikofreude, gruppiert, gewichtet.....	62
Tabelle 8: Gruppierung, Wichtigkeit Prestige im Beruf	64
Tabelle 9: Verteilung der abhängigen Variable Wichtigkeit Prestige im Beruf, gruppiert, gewichtet	65
Tabelle 10: Gruppierung, Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf	67
Tabelle 11: Verteilung der abhängigen Variable Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf, gruppiert, gewichtet.....	68
Tabelle 12: Gruppierung, Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf	70

Tabelle 13: Verteilung der abhängigen Variable Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf, gruppiert, gewichtet.....	70
Tabelle 14: Verteilung der Kontrollvariable Alter, gewichtet	72
Tabelle 15: Verteilung der Kontrollvariable Geschlecht, gewichtet	73
Tabelle 16: Verteilung der Kontrollvariable Selbstbeschreibung Wohnort, gewichtet	73
Tabelle 17: Verteilung der Kontrollvariable Geburt im heutigen Deutschland, gewichtet.....	74
Tabelle 18: Verteilung der Kontrollvariable monatliches Nettoeinkommen, gewichtet	75
Tabelle 19: Verteilung der Kontrollvariable Bildungsgrad nach ISCED 2011, gewichtet	76
Tabelle 20: Verteilung der Kontrollvariable Bildungsgrad Eltern nach ISCED 1997, gewichtet	77
Tabelle 21: Verteilung der Kontrollvariable Religiosität, gewichtet	78
Tabelle 22: Klassenzugehörigkeit und abhängige Variable Inglehart Index, gewichtet (in Prozent)	87
Tabelle 23: Klassenzugehörigkeit und abhängige Variable Risikofreude, gruppiert, gewichtet (in Prozent)	89
Tabelle 24: Klassenzugehörigkeit und abhängige Variable Wichtigkeit Prestige im Beruf, gruppiert, gewichtet (in Prozent).....	90
Tabelle 25: Klassenzugehörigkeit und abhängige Variable Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf, gruppiert, gewichtet (in Prozent).....	91
Tabelle 26: Klassenzugehörigkeit und abhängige Variable Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf, gruppiert, gewichtet (in Prozent).....	93
Tabelle 27: Mittelwerte der abhängigen Variable Inglehart Index nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet	94
Tabelle 28: Mittelwerte der abhängigen Variable Risikofreude nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet	95
Tabelle 29: Mittelwerte der abhängigen Variable Wichtigkeit Prestige im Beruf nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet.....	96
Tabelle 30: Mittelwerte der abhängigen Variable Selbsterfüllung im Beruf nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet.....	97
Tabelle 31: Mittelwerte der abhängigen Variable Wichtigkeit soziale Ausrichtung nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet.....	98
Tabelle 32: t-Test abhängige Variablen nach Klassenzugehörigkeit, unabhängige Stichprobe, gewichtet	100
Tabelle 33: test of proportions Inglehart Index nach Klassenzugehörigkeit, unabhängige Stichprobe, gewichtet	101
Tabelle 34: Inglehart Index nach Altersgruppen, gewichtet (in Prozent)	103
Tabelle 35: Logistische Regression, Inglehart Index	104
Tabelle 36: Lineare Regression, Risikofreude	108
Tabelle 37: Lineare Regression, Wichtigkeit Prestige im Beruf.....	112
Tabelle 38: Lineare Regression, Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf	115
Tabelle 39: Lineare Regression, Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf	119
Tabelle 40: Übersicht Split Variablen	142
Tabelle 41: Klassenkonstruktion nach ESeG Klassifikation – Auflistung aller Untergruppen	144
Tabelle 42: Faktorladungen Faktorenanalyse Persönlichkeit: Risikofreude	146
Tabelle 43: Faktorladungen Faktorenanalyse Arbeitswerte	146
Tabelle 44: Häufigkeitsverteilung der ungruppierten abhängigen Variablen, gewichtet.....	147
Tabelle 45: Kontrollvariablen Regressionsmodelle	150

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Die Drei-Klassen Struktur der Spätmodernen Gesellschaft, Quelle: Reckwitz (2019a, S. 86)	21
Abbildung 2: Klassenzugehörigkeit, gewichtet	58
Abbildung 3: Inglehart Index, gewichtet.....	60
Abbildung 4: Risikofreude, gewichtet	61
Abbildung 5: Risikofreude, gruppiert, gewichte	63
Abbildung 6: Wichtigkeit Prestige im Beruf, gewichtet	64
Abbildung 7: Wichtigkeit Prestige im Beruf, gruppiert, gewichtet	66
Abbildung 8: Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf, gewichtet	67
Abbildung 9: Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf, gruppiert, gewichtet.....	68
Abbildung 10: Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf, gewichtet	69
Abbildung 11: Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf, gruppiert, gewichtet	71
Abbildung 12: Inglehart Index nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet (in Prozent)	88
Abbildung 13: Risikofreude nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet (in Prozent)	89
Abbildung 14: Wichtigkeit Prestige im Beruf nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet (in Prozent)	91
Abbildung 15: Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet (in Prozent)	92
Abbildung 16: Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet (in Prozent)	93
Abbildung 17: Mittelwert Inglehart Index nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet, Konfidenzintervall dargestellt	95
Abbildung 18: Mittelwert Risikofreude nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet, Konfidenzintervall dargestellt	96
Abbildung 19: Mittelwert Wichtigkeit Prestige im Beruf nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet, Konfidenzintervall dargestellt	97
Abbildung 20: Mittelwert Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet, Konfidenzintervall dargestellt	98
Abbildung 21: Mittelwert Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf nach Klassenzugehörigkeit, gewichtet, Konfidenzintervall dargestellt	99
Abbildung 22: Koeffizientenplot, Logistische Regression, Inglehart Index	106
Abbildung 23: Koeffizientenplot, Lineare Regression, Risikofreude	110
Abbildung 24: Koeffizientenplot, Lineare Regression, Wichtigkeit Prestige im Beruf	113
Abbildung 25: Koeffizientenplot, Lineare Regression, Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf	117
Abbildung 26: Koeffizientenplot, Lineare Regression, Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf	120
Abbildung 27: Übersicht der Koeffizienten der alten Mittelklasse aller Regressionen, Signifikanz auf 5% Niveau eingefärbt Anmerkung. Die Variable Inglehart Index unterscheidet nach dem Konzept von Ronald Inglehart zwischen materialistischen (0) und postmaterialistischen (1) Wertorientierungen.	122

Anhang

Anhang A: Übersicht Split Variablen

Tabelle 40: Übersicht Split Variablen

	Beschreibung Variable	Split A	Split B	Split C
unabhängige Variable				
Sozio-ökonomisch Gruppe	ESeG Klassifikation	x	x	x
abhängige Variablen				
Postmaterialismus	Wichtigkeit von Ruhe und Ordnung	x	x	
	Wichtigkeit von Bürger:innen-Einfluss	x	x	
	Wichtigkeit der Inflationsbekämpfung	x	x	
	Wichtigkeit von freier Meinungsäußerung	x	x	
Inglehart-Index		x	x	
Persönlichkeit - Risiko	Spaß, auch wenn langfristig schädlich	x	x	x
	Abenteuer wichtiger als Sicherheit	x	x	x
	Manchmal Risiko nur zum Spaß	x	x	x
	Handle oft aus augenblicklicher Laune	x	x	x
Arbeitsorientierungen	Wichtigkeit sichere Berufsstellung		x	x
	Wichtigkeit Beruf mit hohem Einkommen		x	x
	Wichtigkeit gute Aufstiegschancen im Beruf		x	x
	Wichtigkeit anerkannter Beruf		x	x
	Wichtigkeit Beruf mit viel Freizeit		x	x
	Wichtigkeit interessante Tätigkeit		x	x
	Wichtigkeit selbstständige Tätigkeit		x	x
	Wichtigkeit verantwortungsvolle Tätigkeit		x	x
	Wichtigkeit Beruf mit viel menschlichem Kontakt		x	x

	Wichtigkeit caritativ helfender Beruf		x	x
	Wichtigkeit sozial nützlicher Beruf		x	x
Kontrollvariablen				
Alter		x	x	x
Geschlecht		x	x	x
Wohnregion	Selbstbeschreibung Wohnort	x	x	x
Geburtsort Deutschland?		x	x	x
monatliches Nettoeinkommen, freie Angabe		x	x	x
monatliches Nettoeinkommen, Listenabfrage		x	x	x
Bildung	nach ISCED 2011	x	x	x
Vater Bildung	nach ISCED 1997	x	x	x
Mutter Bildung	nach ISCED 1997	x	x	x
Religiosität	Religiositätsskala		x	x
Gewichtung				
Personenbezogenes Ost-West Gewicht		x	x	x

Quelle: Baumann et al. (2022, Anhang A)

Anhang B: Klassenkonstruktion nach ESeG Klassifikation – Auflistung aller Untergruppen

Tabelle 41: Klassenkonstruktion nach ESeG Klassifikation – Auflistung aller Untergruppen

Klasse	Untergruppen	Benennung	Klasse
1		Managers	Neue Mittelklasse
	11	Higher managerial, self-employed	
	12	Lower managerial, self-employed	
	13	Higher managerial, employees	
	14	Lower managerial, employees	
2		Professionals	Alte Mittelklasse
	21	Science, engineering and information and communications technology (ICT) professionals	
	22	Health professionals	
	23	Business and administration professionals	
	24	Legal, social and cultural professionals	
	25	Teaching professionals	
3		Technicians and associate professional employees	Alte Mittelklasse
	31	Science and engineering associate professionals and ICT technicians	
	32	Health associate professionals	
	33	Business and administration associate professionals	
	34	Legal, social and cultural associate professionals	
4		Small entrepreneurs	
	41	Self-employed agricultural and related workers	
	42	Self-employed technicians, clerical support, services and sales workers	
	43	Self-employed drivers, craft, trades and elementary workers	
5		Clerks and skilled service employees	
	51	General and numerical clerks and other clerical support employees	
	52	Customer services clerks	
	53	Personal care employees	
	54	Protective service employees and armed forces, other ranks	
6		Skilled industrial employees	
	61	Building and related trade employees	
	62	Food processing, wood working, garment employees	
	63	Metal, machinery, handicraft, printing, electrical and electronic trade employees	

	64	Stationary plant and machinery operation and assembly employees	Prekäre Klasse
	65	Employee drivers and mobile plant operators	
7		Lower status employees	
	71	Employee drivers and mobile plant operators	
	72	Industrial labourers and food preparation assistants	
	73	Cleaners and helpers and services employees in elementary occupations	
	74	Agricultural employees	in dieser Arbeit nicht weiter behandelt
8		Retired	
	81	Retired managers	
	82	Retired professionals	
	83	Retired technicians and associate professional employees	
	84	Retired small entrepreneurs	
	85	Retired clerks and skilled service employees	
	86	Retired skilled industrial employees	
	87	Retired lower status employees	
9		Students/other	
	91	Students	
	99	Other persons outside the labour force not elsewhere classified	

Quelle: Baumann et al. (2022, S. 349f.)

Anhang C: Faktorladungen Faktorenanalyse

Tabelle 42: Faktorladungen Faktorenanalyse Persönlichkeit: Risikofreude

	Faktor
Spaß, auch wenn langfristig schädlich	0.52
Abenteuer wichtiger als Sicherheit	0.75
Manchmal Risiko nur zum Spaß	0.73
Handle oft aus augenblicklicher Laune	0.56

Tabelle 43: Faktorladungen Faktorenanalyse Arbeitswerte

	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3
Wichtigkeit sichere Berufsstellung	0.15	0.42	-0.04
Wichtigkeit Beruf mit hohem Einkommen	-0.08	0.74	-0.05
Wichtigkeit gute Aufstiegschancen im Beruf	0.00	0.68	0.08
Wichtigkeit anerkannter Beruf	0.29	0.40	0.06
Wichtigkeit interessante Tätigkeit	0.04	-0.02	0.55
Wichtigkeit selbstständige Tätigkeit	-0.06	-0.03	0.79
Wichtigkeit verantwortungsvolle Tätigkeit	0.13	0.13	0.57
Wichtigkeit Beruf mit viel menschlichem Kontakt	0.49	0.06	0.19
Wichtigkeit caritativ helfender Beruf	0.90	-0.03	-0.04
Wichtigkeit sozial nützlicher Beruf	0.68	0.03	0.05

Anhang D: Häufigkeitsverteilung der ungruppierten abhängigen Variablen

Tabelle 44: Häufigkeitsverteilung der ungruppierten abhängigen Variablen, gewichtet

	in Prozent	absolute Häufigkeiten
Risikofreude		
1 – trifft gar nicht zu	4.8	42
1.25	8.9	80
1.5	13.7	122
1.75	13.1	116
2 – trifft eher nicht zu	20.9	186
2.25	15.5	138
2.5	11.7	104
2.75	5.6	50
3 – trifft eher zu	2.8	25
3.25	2.0	17
3.5	0.6	5
3.75	0.3	3
4 – trifft voll zu	0.1	1
Wichtigkeit Prestige im Beruf		
1 – unwichtig	0.1	1
1.75	0.1	1
2	0.1	1
2.33	0.1	1
2.5	0.4	4
2.75	0.3	3
3.25	0.7	6
3.5	1.7	15
3.75	3.1	27
4	4.3	38
4.25	5.6	50
4.5	5.9	52

4.75	9.5	84
5	11.4	101
5.25	9.5	84
5.5	11.2	100
5.75	9.8	87
6	9.4	84
6.25	6.1	54
6.5	4.6	41
6.75	2.1	19
7 – sehr wichtig	3.9	35

Wichtigkeit Selbsterfüllung im Beruf

1 - unwichtig	0.0	0
1.33	0.1	1
2	0.3	2
2.33	0.3	2
3	0.7	6
3.67	1.0	9
4	2.1	18
4.33	2.7	24
4.67	5.3	47
5	8.6	77
5.33	10.8	96
5.67	13.4	119
6	14.4	128
6.33	15.3	136
6.67	12.7	113
7 – sehr wichtig	12.3	110

Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf

1 – unwichtig	0.0	0
1.33	0.3	2
1.67	0.6	5
2	1.0	9

2.33	0.8	7
2.67	1.8	16
3	2.9	26
3.33	4.7	41
3.67	4.9	43
4	8.9	80
4.33	7.5	66
4.67	7.5	67
5	13.0	116
5.33	8.7	77
5.67	7.5	67
6	9.6	85
6.33	6.5	58
6.67	4.3	39
7 – sehr wichtig	9.4	84
Gesamt	100.0	

Anhang E: Kontrollvariablen Regressionsmodelle

Tabelle 45: Kontrollvariablen Regressionsmodelle

	Modell 0	Modell 1	Modell 2	Modell 3
Klassenzugehörigkeit	X	X	X	X
Alter		X	X	X
Geschlecht		X	X	X
Monatliches Nettoeinkommen			X	X
Bildung ISCED			X	X
Bildung Eltern ISCED			X	X
Geburt im heutigen Deutschland?				X
Selbstbeschreibung Wohnort				X
Religiosität				X

Anhang F: Abstract (De/En)

Abstract Deutsch

Andreas Reckwitz formuliert in seiner Gesellschaftsdiagnose „Das Ende der Illusionen“ einen Wandel der ehemaligen nivellierten Mittelklasse hin zu einer Drei Klassen Gesellschaft, bestehend aus prekärer Klasse, alter Mittelklasse und neuer Mittelklasse. Die treibenden Kräfte dafür sind die Bildungsexpansion, die Postindustrialisierung sowie der postmaterielle Wertewandel. Während die neue Mittelklasse von den Wandlungstreibern profitierte und aufsteigen konnte, stieg die prekäre Klasse ab und die alte Mittelklasse verblieb als Erbin der ehemaligen Mittelklasse. Mit dem Wertewandel und anhand kultureller Auf- und Abwertungsprozesse vollzieht sich ein Bruch zwischen alter und neuer Mittelklasse. Reckwitz zufolge äußert sich dieser Bruch unter anderem in unterschiedlichen Werten zwischen beiden Mittelklassen. Diese Arbeit untersucht, ob sich die beschriebenen Wertedifferenzen zwischen alter und neuer Mittelklasse auch in den empirischen Daten zeigen. Dabei ist die Klassenzugehörigkeit die unabhängige Variable. Als abhängige Variablen dienen zur Erfassung der Werte die Wertorientierung (gemessen am Inglehart-Index), Risikofreude sowie extrinsische, intrinsische und soziale Arbeitswerte. Datengrundlage ist der ALLBUS 2021 mit einer ausgewählten Stichprobe von n=870. Die Operationalisierung der Klassenlage erfolgt auf Basis der ESeG Klassifikation. Für die Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Klassenzugehörigkeit und den abhängigen Variablen werden deskriptive Analysen, Faktorenanalysen zur Datenbündelung und inferenzstatistische Verfahren (t-Tests, test of proportions, Chi-Quadrat Test, Regressionsanalysen) durchgeführt. Aufgrund der unterschiedlichen Skalenniveaus der abhängigen Variablen werden eine binär logistische Regression und ansonsten lineare Regressionen gerechnet. Die Ergebnisse zeigen, dass sich die alte und die neue Mittelklasse hinsichtlich der Risikofreude und der Wichtigkeit von Prestige im Beruf (extrinsischer Arbeitswert) signifikant voneinander unterscheiden. Entgegen des vermuteten Zusammenhangs jedoch, offenbart sich die alte Mittelklasse als risikofreudiger als die neue Mittelklasse. Hinsichtlich des extrinsischen Arbeitswerts kann die Hypothese gestützt werden, dass Prestige im Beruf für die alte Mittelklasse wichtiger ist als für die neue Mittelklasse. Für die Ausprägung des Inglehart Indexes, den intrinsischen Arbeitswert (Wichtigkeit von Selbsterfüllung im Beruf) und den sozialen Arbeitswert (Wichtigkeit soziale Ausrichtung im Beruf) liegen keine statistisch signifikanten Ergebnisse vor.

Abstract English

Andreas Reckwitz describes in his social diagnosis “The End of Illusions” a transformation of the former leveled middle class into a three-class society, consisting of the precarious class, old middle class, and new middle class. The driving forces for this change are educational expansion, post-industrialization, and a post-material shift in values. While the new middle class has benefited from these transformative factors and therefore has been able to ascend, the precarious class has descended, and the old middle class remained as the inheritor of the former middle class. With the change in values and through cultural processes of valuation and devaluation, a rupture occurs between the old and the new middle class. According to Reckwitz, this rupture is expressed, among other things, in differing values between the two middle classes. This paper examines whether the described differences in values between the old and the new middle class are also evident in the empirical data. Hereby, class membership is the independent variable. The dependent variables used to capture the values are value orientation (measured by the Inglehart Index), willingness to take risks, as well as extrinsic, intrinsic, and social work values. The used data basis is the ALLBUS 2021 with a selected sample of n=870. The operationalization of class position is based on the ESeG classification. Descriptive analyses, factor analyzes for data aggregation and inferential statistical methods (t-tests, test of proportions, chi-square test, regression analyses) are conducted to investigate the relationship between class membership and the dependent variables. Due to the different scale levels of the dependent variables, a binary logistic regression and otherwise linear regressions are calculated. The results show, that the old and the new middle class differ significantly from each other in terms of risk taking and the importance of prestige at work (extrinsic work value). Contrary to the assumed relationship, the old middle class turns out to be more willing to take risks than the new middle class. Regarding the extrinsic work value, the hypothesis can be supported that prestige at work is more important for the old middle class than for the new middle class. No significant results are available for the extent of the Inglehart Index, the intrinsic work value (importance of self-fulfillment at work) and the social work value (importance of social orientation at work).