

# Diplomarbeit

Titel der Diplomarbeit

WERTE UND EINSTELLUNGEN IN ABHÄNGIGKEIT ZUR  
SOZIALEN MOBILITÄT IN ÖSTERREICH

Verfasserin

Anita Kucera

Angestrebter akademischer Grad

Magistra der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften  
(Mag.rer.soc.oec.)

Wien, im März 2009

Matrikelnummer:	0200181
Studienkennzahl lt. Studienblatt:	A 121
Studienrichtung lt. Studienblatt:	Soziologie
Betreuer:	Ao. Univ.-Prof. Dr. Hildegard Weiss

Ich versichere, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig verfasst habe. Ich habe keine anderen als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt. Ich habe die Arbeit bzw. Teile davon weder im In- noch im Ausland einer Beurteilerin / einem Beurteiler zur Begutachtung als Prüfungsarbeit vorgelegt.

Wien, am 08.03.2009

Anita Kucera

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>1.</b>	<b>EINLEITUNG</b> .....	<b>5</b>
<b>2.</b>	<b>VON DER KLASSE ZUM MILIEU – EIN ÜBERBLICK</b> .....	<b>8</b>
2.1.	Soziale Ungleichheit in der Gesellschaft.....	8
2.2.	Das Konzept der Klassen.....	11
2.3.	Soziale Schichten.....	15
2.4.	Lebensstile, Milieus und soziale Lagen.....	18
<b>3.</b>	<b>SOZIALE MOBILITÄT</b> .....	<b>30</b>
<b>4.</b>	<b>WERTE UND EINSTELLUNGEN</b> .....	<b>34</b>
4.1.	Werte – eine Begriffsdefinition.....	35
4.2.	Die Wertetheorie von S.H. Schwartz.....	38
4.2.1.	Die grundlegenden Werte nach Schwartz.....	38
4.2.2.	Werte und ihre dynamische Beziehung zueinander.....	41
4.3.	Definition und Entstehung von Einstellungen.....	44
<b>5.</b>	<b>ALLGEMEINES ZUM EMPIRISCHEN TEIL</b> .....	<b>47</b>
5.1.	Forschungsfragen und Hypothesenbildung.....	47
5.1.1.	Forschungsfragen und Erläuterungen zu den Fragestellungen.....	47
5.2.	Methodische Vorgangsweise.....	49
5.2.1.	European Social Survey (ESS).....	49
5.2.2.	Inhalt des ESS.....	49
5.2.3.	Zielsetzungen des ESS und methodische Vorgehensweise bei der Befragung.....	50
5.2.4.	Vergleichbare Studien.....	51
5.2.5.	Erstellung und Berechnung der relevanten Variablen.....	52
5.2.6.	Faktorenanalyse und Berechnung der Alpha Werte.....	56
5.2.7.	Mobilitätsindizes.....	58
<b>6.</b>	<b>AUSWIRKUNGEN DER MOBILITÄT AUF WERTE UND POLITISCHE EINSTELLUNGEN</b> .....	<b>59</b>
6.1.	Wichtige Merkmale und Indizes.....	59
6.1.1.	Verteilung des Geschlechts.....	59
6.1.2.	Verteilung des Alters.....	60
6.1.3.	Verteilung der Bildung.....	61
6.1.4.	Verteilung des Berufs.....	63
6.2.	Die Verteilung der einzelnen Werte-/ Standarttypen <sup>3</sup> in der österreichischen Bevölkerung.....	65

6.2.1.	Bildungsmobilität .....	68
6.2.2.	Berufsmobilität .....	69
<b>6.3.</b>	<b>Vergleich verschiedener Gruppen nach Bildungs- und Berufsmobilität in Bezug auf die Wertetypen .....</b>	<b>71</b>
6.3.1.	Bildungsmobilität .....	71
6.3.2.	Berufsmobilität .....	83
<b>6.4.</b>	<b>Politische Einstellungen und Ausprägungen der Standardtypen in Bezug auf die soziale Mobilität.....</b>	<b>95</b>
<b>6.5.</b>	<b>Zusammenfassung der Ergebnisse und Interpretation .....</b>	<b>106</b>
<b>7.</b>	<b>QUELLENVERZEICHNIS: .....</b>	<b>112</b>
<b>8.</b>	<b>ABBILDUNGSVERZEICHNIS.....</b>	<b>117</b>
<b>9.</b>	<b>TABELLENVERZEICHNIS .....</b>	<b>119</b>
<b>10.</b>	<b>ANHANG.....</b>	<b>121</b>

# 1. EINLEITUNG

*„Im Stande zu sein, nach seinen  
inneren Werten zu leben und sich  
dabei wohl zu fühlen,  
das ist wahrer Wohlstand.“  
Manfred P. Zinkgraff, (\*1961),  
Trainer und Seminarleiter*

Ausgehend von der Tatsache, dass Werte und Einstellungen im Alltag jeder Gesellschaft eine große Rolle spielen, ist es das Ziel dieser Diplomarbeit zu hinterfragen, inwieweit sich eben diese Werte und Einstellungen auf den sozialen Status von Individuen auswirken. Ansatzpunkt der Auswertung war die soziale Mobilität der Befragten in Bezug auf ihre Eltern. Besonders die Stellung im Beruf und Bildungsstatus waren Variablen, die im Forschungskonzept große Beachtung fanden. Hierzu wurde sowohl der gesellschaftliche Auf- und Abstieg des Einzelnen im Vergleich mit dem Status der Eltern herangezogen. Aufgrund dieser Herangehensweise an das Thema wurde die Forschungsfrage folgendermaßen formuliert: Haben Menschen in Österreich aufgrund ihrer beruflichen und bildungsbezogenen Stellung in der Gesellschaft bzw. auch im Vergleich zur beruflichen und bildungsbezogenen Stellung der Eltern unterschiedliche Werte und Einstellungen?

Für diese Analyse wurde der European Social Survey (kurz ESS) herangezogen. Diese Daten wurden im Sinne einer Sekundäranalyse für die Aufarbeitung der Forschungsfrage verwendet. Die hier bearbeiteten Daten stammen aus der ersten Runde des European Social Survey, die im Jahr 2002 stattgefunden hat. Der European Social Survey ist eine langfristig angelegte Querschnittserhebung der europäischen Bevölkerung, bei der in regelmäßigen Abständen die Berufstätigkeit, sozialen Struktur, soziale Exklusion, Religionszugehörigkeit und –identität, ethnische und nationale Identität, Vertrauen in die Politik, Parteizugehörigkeit, mehrstufige Regierungsführung

und Wahlverhalten, Medienkonsum und Werteorientierung der Menschen abfragt wird. Dies stellt den Kernteil der Befragung dar, der von Runde zu Runde durch einen variablen Teil erweitert wird. Das Themengebiet der „Demokratie“, das als rotierender Teil der Standardbefragung erhoben wurde, war in dieser Sekundäranalyse besonders für die Auswertung der politischen Einstellung der Befragten maßgeblich.

Die ersten Kapitel dieser Arbeit sind wichtigen soziologischen Theorien gewidmet. Einerseits wird der Begriff der sozialen Ungleichheit besprochen, der in Bezug auf die Differenzierung von Menschen innerhalb einer Gesellschaft verwendet wird. Andererseits werden verschiedene Konzepte zur sozialen Struktur einer Gesellschaft vorgestellt: die Bedeutung von Klassen-, Schicht- und Milieumodellen, deren theoretischer Hintergrund und Stellenwert für den Forschungsverlauf wird dargestellt. Weiters wird die Wertetheorie von S. H. Schwartz vorgestellt, auf die sich die Werteanalysen dieser Arbeit bezieht. Da die Wertetheorie von S. H. Schwartz als Grundlage für die Erhebung von Werten im European Social Survey angesehen werden kann und folglich auch für diese Forschungsfrage relevant ist, wird sie für das bessere Verständnis des Lesers ausführlich beschrieben.

Der zweite Teil der Arbeit beschäftigt sich mit der methodologischen Vorgangsweise. Eingangs erfolgt eine genaue Darstellung des European Social Survey und es wird auf vergleichbare Studien hingewiesen. Neben einer Erläuterung der einzelnen Forschungsfragen findet auch eine genaue Darstellung der hier verwendeten statistischen Methoden, wie beispielsweise der Faktorenanalyse, statt. Hierauf folgt im Hinblick auf die zuvor ausgeführte Forschungsfrage die Auswertung und Beschreibung der Daten. An dieser Stelle soll darauf hingewiesen werden, dass sich die verwendeten Daten ausschließlich auf die Befragung in Österreich beziehen. Es soll der Einfluss der sozialen Position (Bildung, Beruf) auf zentrale Wertedimensionen und im Besonderen die Auswirkungen der Auf- und Abwärtsmobilität auf Werte und politische Einstellungen untersucht werden. Die relevanten

Berechnungsergebnisse werden mittels Grafiken und Tabellen aufbereitet und zusammengefasst. In einer detaillierten Analyse werden sie erklärt und in Bezug auf die Forschungsfrage erläutert. Zur leichteren Verständlichkeit wird nach jedem behandelten Teilaspekt der sozialen Mobilität eine Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse angestellt. Abschließend widmet sich eine detaillierte Interpretation der Forschungsergebnisse bzw. des Forschungsablaufs der Beantwortung der Forschungsfragen.

Alle für diese Forschung berechneten Daten und deren Auswertungen liegen bei der Autorin auf. Sämtliche Begriffe werden geschlechtsneutral verwendet.

## **2. VON DER KLASSE ZUM MILIEU – EIN ÜBERBLICK**

In diesem Kapitel soll auf soziale Ungleichheit und ihre empirischen Zugänge eingegangen werden. Anhand dessen sollen die unterschiedlichen Ansätze, die sich im Laufe der Zeit herausgebildet haben, dargestellt werden. Dies dient dem späteren Verständnis der in dieser Arbeit verwendeten Unterteilung der österreichischen Gesellschaft in dem Auswertungsteil.

### **2.1. Soziale Ungleichheit in der Gesellschaft**

Da diese Diplomarbeit auf einer vertikalen Einteilung der Menschen und einer damit verbundenen Ungleichheit in der Gesellschaft basiert, soll anfangs der Begriff der sozialen Ungleichheit näher erörtert werden.

Gesellschaften können hierarchisch geordnet werden. Dies wird unter dem Begriff „soziale Schichtung“ zusammengefasst, wobei ganze Personengruppen berücksichtigt werden und nicht auf die Einzigartigkeit des Individuums eingegangen wird. Eine mögliche und oft verwendete Unterteilung der Gesellschaft findet nach biologischen Merkmalen, Merkmalen der Herkunft und des sozialen Status statt und lässt sich unter dem Begriff „Sozialstruktur“ subsumieren. Das geht schließlich mit einer Wertung einher, nachdem sich die meisten Menschen eher im oberen Bereich der Gesellschaft befinden wollen. Jedoch wird nicht jedes Maß an Ungleichheit als ungerecht empfunden. (vgl. Schulz 1998: 163ff) In Anwendung einer solchen Wertung besteht die Möglichkeit, Menschen aufgrund sozialer Differenzierungen in ein „besser- oder schlechter gestellt“, „bevorzugt oder benachteiligt“ oder „mehr oder weniger angesehen“, etc. zu unterteilen (vgl. Bolte et al. 1975: 11). Vorausgesetzt wird bei dem Begriff „soziale Ungleichheit“, dass es um „die Ungleichverteilung gesellschaftlich relevanter Ressourcen“ (Wirth 1999: 22) geht.

In neuerer Zeit versuchen die Sozialwissenschaftler die Gesellschaft aufgrund von Kriterien wie Bildung, Beruf und Einkommen zu gliedern. Diese vertikale Einteilung kann um eine horizontale, wie zum Beispiel Lebensstile, bzw.

Freizeitverhalten, etc. ergänzt werden. Doch darauf soll später näher eingegangen werden.

Max Weber beschäftigt sich mit dem Begriff des sozialen Status und verwendet drei Dimensionen, um die Gesellschaft zu unterteilen, nämlich Geld, Prestige und Macht. (vgl. Weber 1956: 177-180 sowie 531-540; vgl. Wirth 1999: 22f). Diese werden auch als „Grundformen sozialer Ungleichheit“ (Wirth 1999: 23) bezeichnet. Hradil (vgl. Hradil 1987: 16; Wirth 1999: 23) ergänzt diese Unterteilung um eine weitere Dimension – die „formale Bildung“.

Eine andere Definition trifft Bahrdt. Für ihn heißt „soziale Ungleichheit“, *„dass die Chancen der Individuen, ihre jeweiligen Bedürfnisse zu befriedigen, ungleich verteilt sind. Insbesondere handelt es sich um Ungleichheiten in den Chancen, sich mit Gütern zu versorgen, wichtige Informationen zu gewinnen und das Handeln anderer Menschen gegebenenfalls auch gegen deren Widerstand zu beeinflussen (d.h. Macht auszuüben bzw. Machtansprüche abzuwehren).“*

(Bahrdt 1984: 132f)

Geiger verweist folgerichtig darauf, dass keine Definition universell ist und demnach immer im geschichtlichen Kontext gesehen werden muss, wonach sich eine unterschiedliche Gewichtung der einzelnen Ungleichheitsdimensionen (nach Weber, Hradil: Geld, Prestige, Macht und formale Bildung) ergibt. (vgl. Geiger 1939, vgl. Wirth 1999: 26)

### **Zusammenfassung**

Es wurde festgehalten, dass eine Gesellschaft nach bestimmten Merkmalen gegliedert werden kann und diese Gliederung eine hierarchische Ordnung ermöglicht. Eine solche Ordnung führt nicht nur eine Ungleichverteilung mit sich, sondern oft die Gedanken einer nicht gerechten Verteilung. Es lässt sich feststellen, dass durchaus eine unterschiedliche Werthaltung der Menschen für die Ungleichheit der Gesellschaft herangezogen wird (z.B.: nach Bolte)

Nun sollen die grundlegenden Unterteilungskonzepte (Klassen, Schichten, Milieus) in ihren Grundzügen dargestellt werden.

## 2.2. Das Konzept der Klassen

*„Die Geschichte aller bisherigen Gesellschaft ist die Geschichte von Klassenkämpfen. Freier und Sklave, Patrizier und Plebejer, Baron und Leibeigener, Zunftbürger und Gesell, kurz Unterdrücker und Unterdrückte standen in stetem Gegensatz zueinander, führten einen ununterbrochenen, bald versteckten, bald offenen Kampf, einen Kampf, der jedes Mal mit einer revolutionären Umgestaltung der ganzen Gesellschaft endete oder mit dem gemeinsamen Untergang der kämpfenden Klassen.“ (Marx, K./Engels, F.1953: 525)*

Dieser Auszug aus dem „Kommunistischen Manifest“ drückt die Gegensätze der Klassen, so wie sie Marx gesehen hat, aus. Der zentrale Gedanke in seinem Konzept ist das jeweilige Verhältnis der Menschen zu den Produktionsmitteln. Aufgrund dessen werden die Besitzenden von den Nicht-Besitzenden unterschieden. Unter Produktivkräfte versteht Marx „die menschlichen Kenntnisse, die Verkehrsverhältnisse, die maschinelle Ausrüstung, die naturwissenschaftlichen Forschungsergebnisse wie auch das verfügbare menschliche und tierische Arbeitspotential.“ (Marx, K. 1969: 8f, Bolte et al. 1975: 17) Jede Epoche sieht sich vor der Aufgabe, diese Produktivkräfte in Auseinandersetzung mit der natürlichen Umwelt zur Sicherstellung des Lebensunterhalts der Menschen einzusetzen. Dabei entwickeln sich bestimmte Produktionsverhältnisse, d. h. bestimmte Verhältnisse der Menschen untereinander und zu den Produktionsmitteln (Werkzeuge, Maschinen usw.). „Die Gesamtheit der Produktionsverhältnisse bildet die ökonomische Struktur der Gesellschaft, die reale Basis, worauf sich ein juristischer und politischer Überbau erhebt und welcher bestimmte gesellschaftliche Bewußtseinsformen entsprechen.“ (vgl. Marx, K. 1969: 8f, Bolte et al. 1975: 17)

Diese Verteilung der Produktionsmittel geht auch mit einer unterschiedlichen Verteilung von Macht einher, da die wirtschaftliche Besserstellung mancher zu

einem Ausbau des politischen Einflusses führen kann. Dies ermöglicht einigen wenigen über viele andere zu herrschen. (vgl. Schulz 1998: 169)

Erst die Herausbildung von Privateigentum in der Geschichte führt dazu, dass es zu einer Unterteilung der Gesellschaft kommt. Aufgrund einer fortdauernden „Auseinandersetzung mit der natürlichen Umwelt“ (Bolte et al. 1975: 17) kommt es zu einer Weiterentwicklung der Produktivkräfte, die schließlich neue Produktionsverhältnisse zur Folge haben.

Es ist aber nicht nur der Besitz von Produktionsmitteln ausschlaggebend, sondern es bildet sich für Marx aufgrund der gemeinsamen Tätigkeit eine Klasse, die er als „Klasse an sich“ bezeichnet, wohingegen sich Menschen zusammenschließen und ihrer Lage entsprechend ein eigenes Bewusstsein entwickeln können. Das bezeichnet Marx als „Klasse für sich“. (vgl. Schulz 1998: 169) Dieses Bewusstsein führt zu einem dementsprechenden Handeln. Die Bedingungen, unter denen sich ein solches Klassenbewusstsein bildet sind für Marx folgende: „Verelendung des Proletariats, Konzentration in den Großstädten, Ausbreitung eines Solidaritätsgefühls, Unzufriedenheit über die allgemeine Chancenlosigkeit.“ (Bolte, Hradil 1984: 40f; Schulz 1998: 169) Aufgrund der Ungleichverteilung der Produktionsmittel kommt es dazu, dass die Nicht-Besitzenden auf diese angewiesen sind und sich aus diesem Grund in Abhängigkeit der Besitzenden geben müssen. Die Besitzenden befinden sich demnach in der besseren Position.

Nach Marx erfährt diese Ungleichverteilung eine besondere Zuspitzung „unter den Bedingungen der liberalistisch-industriellen Produktionsweise“ (Bolte et al. 1975: 18), die schließlich in einem offenen Klassenkampf münden würde, sowie sich die einander gegenüberstehenden Gruppen gebildet hätten. Durch diesen sollte es zu einer „Abschaffung des Privateigentums an Produktionsmitteln“ (Bolte et al. 1975: 19) kommen, sodass sowohl der Klassenkampf aufhören, als auch der Staat überflüssig werden würde. Letztendlich würden sich alle

Menschen in einer klassenlosen Gesellschaft befinden, die sich selbst verwaltet. (vgl. Marx und Engels 1953)

Diese Form der klassenlosen Gesellschaft wurde bis heute nicht erreicht und auch der von Marx prophezeite Klassenkampf trat nicht ein. Jedoch ist sein Konzept der Klassen nach wie vor aktuell. Moderne Klassentheorien erweitern nun die ursprünglichen 2 Klassen von Marx auf drei, fünf oder mehr Klassen (zB: Goldthorpe und andere).

Bereits Max Weber kommt zu einer feineren Differenzierung. Er unterteilt die Gesellschaft in vier soziale Klassen: „die Arbeiterschaft, das Kleinbürgertum, die „besitzlose Intelligenz und Fachgeschultheit“, sowie die „Klassen der Besitzenden und durch Bildung Privilegierten“. (Wirth 1999: 39) Er löst den Begriff der Klasse von der ökonomischen Komponente, behält aber gewisse Merkmale derselben bei. Zu dem Begriff der Klasse meint er: „Wir wollen da von einer „Klasse“ reden, wo 1. einer Mehrzahl von Menschen eine spezifische ursächliche Komponente ihrer Lebenschancen gemeinsam ist, soweit 2. diese Komponente lediglich durch ökonomische Güterbesitz- und Erwerbsinteressen und zwar 3. unter den Bedingungen des (Güter- oder Arbeits-)Markts dargestellt wird („Klassenlage“).“ (Weber 1956: 531) Für Weber nimmt aufgrund dieser Formulierung gerade die berufliche Stellung einen wichtigen Rang ein, wohingegen er nicht auf ein Klassenbewusstsein, oder gemeinsames Handeln abstellt. (vgl. Schulz 1998: 170)

Nun gibt es auch Autoren, die versuchen „die Kriterien der Verfügung über Produktionsmittel (nach MARX) einerseits und beruflicher, durch Qualifikation bedingter Marktchancen andererseits zur Bildung eines Klassen- oder Schichtungsschemas für westliche Industriegesellschaften“ (Schulz 1998: 171, Bilton et al. 1985: 63) heranzuziehen.

Nach Bilton et al. würde nun ein Klassenmodell folgendermaßen aussehen:

Oberschicht	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Besitz von Produktionsmittel</li> <li>• sehr bevorzugte Lebenschancen durch Vermögen</li> </ul>
Mittelschicht (obere, mittlere, untere)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• kein Besitz oder Vermögen</li> <li>• bevorzugte Lebenschancen in Abhängigkeit von den Marktchancen für nicht-manuelle Tätigkeiten</li> </ul>
Arbeiterschicht (Facharbeiter, Angelernte A., Hilfsarbeiter)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• kein Besitz oder Vermögen</li> <li>• benachteiligte Lebenschancen in Abhängigkeit von den Marktchancen für manuelle Tätigkeiten</li> </ul>
Armut	<ul style="list-style-type: none"> <li>• sehr benachteiligte Lebenschancen durch schwache oder marginale Position am Arbeitsmarkt</li> </ul>

**Tabelle 1: Quelle: vgl. Schulz 1998: 171 (in Anlehnung an Bilton et al. 1985: 64)**

Eine andere, moderne Umsetzung eines Klassenschemas gibt es bei Erikson/Goldthorpe/Portocarero, die auf dem ISCO-Code (International Standard Classification of Occupations) basiert. Die Gesellschaft wird in 12 Klassen eingeteilt, wobei das Beschäftigungsverhältnis der Menschen vordergründig ist.

Die wichtigsten Klassen hierbei sind: „die Dienstklasse, die Klasse der Beschäftigten in ausführenden nicht-manuellen (Routine-)Tätigkeiten, die Arbeiterklasse, die Landwirte und das sonstige Kleinbürgertum der selbständig Erwerbenden“ (vgl. Müller 1998a: 6f, Wirth 1999: 42)

Als Kritikpunkt lässt sich anmerken, dass das ursprüngliche Konzept der Klassen in modernen Gesellschaften kaum mehr anzuwenden ist. Durch die Ergänzung der sozialen Mobilität in die Klassentheorie durch Max Weber ist schließlich nicht mehr von Klassen im eigentlichen Sinn zu sprechen, sondern wohl eher von Klassenlagen. Ab welchem Ausmaß von Mobilität eher von

Klassenlagen als von Klassen zu sprechen ist, ist unklar, jedoch kann eine zu hohe Mobilität dieses Konzept in Frage stellen. (vgl. Wirt 1999: 44)

### **2.3. Soziale Schichten**

Im Vergleich zu Klassentheorien sind Theorien zu sozialen Schichten nicht in ihrem Kern an ökonomische Aspekte gebunden.

Stefan Hradil (vgl. Hradil 2005: 41) unterscheidet vier verschiedene Schichtbegriffe, die sich im Laufe der Zeit herauskristallisiert haben. Seit der Zwischenkriegszeit verstand man „unter Schichten Gruppierungen gleicher Wirtschaftsinteressen und –mentalitäten ..., die als bewegende Kräfte in der Entwicklung des Wirtschafts- und Gesellschaftslebens wirksam sind.“ (Hradil 2005: 41) Dieser Schichtbegriff nimmt an, dass ein beruflicher Konnex für die Gruppierungen gegeben sein muss und lehnt sich somit sehr stark an den Klassenbegriff von Weber an. Nach dem zweiten Weltkrieg wurde die Schichtungsforschung quasi aus Amerika importiert. Laut Hradil dominieren nun die „Prestige-Schichtbegriffe“. In diesem Zusammenhang wird der Begriff Schicht „für Gruppierungen [verwendet], deren Angehörige sich – aus welchen Gründen auch immer – untereinander als gleichrangig behandeln und sich den Angehörigen anderer Gruppierungen gegenüber als höher- oder tieferstehend verhalten.“ (Hradil 2005: 41) Ab den 60er Jahren wurde dieser Begriff auf den „Berufsprestige-Schichtbegriff“ erweitert. Schon am Namen ist erkennbar, dass die Tätigkeit, die man ausübt, bzw. die beruflichen Stellung eine hohe Bedeutung beigemessen wird. Auf spezielle Verhaltensweisen, die eine solche Schicht früher ausmachte kam es nicht mehr an; vielmehr wurden für eine Zuordnung Punkteschemen künstlich kreiert. Diese Form des Schichtbegriffes wurde im Laufe der 60er Jahre zu einem „mehrdimensionalen Schichtbegriff“ erweitert. Es wurde festgestellt, „dass neben dem (Berufs-) Prestige auch die Bildungs-, Einkommens-, Vermögens-, und Machtverhältnisse eigenständige Rollen im Gefüge sozialer Schichtungen spielten“ (Hradil 2005: 41f). Der neue Begriff umfasste „in der Regel die als vertikal und abgestuft gedachten

Dimensionen Berufsprestige (die Stellung in der Berufshierarchie), Bildung und Einkommen“. (ebd.)

Einen etwas anders gearteten Schichtungsbegriff findet man bei Theodor Geiger. Seine Theorie soll etwas ausführlicher dargestellt werden, da sie durchaus zu den bedeutenden Schichtungstheorien für moderne Gesellschaften zählt. Theodor Geiger stellt Schicht als „allgemeinen Oberbegriff für verschiedene Strukturen sozialer Ungleichheit“ (Geißler 1990: 84, vgl. Wirth 1999: 45) dar. Diese Definition lässt offen, in welchem geschichtlichen Zusammenhang sich welche Merkmale für eine Schichtung befinden. So versucht die Theorie flexibel auf moderne Verhältnisse zu reagieren, die sich schon zu Zeiten von Geiger abgezeichnet haben. Später adaptierte Rainer Geißler dieses Konzept und passte es der gegenwärtigen Sozialstruktur an.

Geiger unterscheidet prinzipiell drei Begriffstypen, die er „historische Begriffe“, „allgemeine Begriffe“ und „allgemeine Oberbegriffe“ nennt, wobei der Schichtbegriff letzterem zugeordnet wird. Hiernach werden mit dem Schichtbegriff nur „verschiedene Strukturen sozialer Ungleichheit“ (Wirth 1999: 49) bezeichnet. Er versucht in seiner Theorie objektive und subjektive Aspekte miteinander zu vereinen. Als objektiver Teil wird der Status eines Menschen integriert, der „Lebensstandard, Chancen und Risiken, Glücksmöglichkeiten, aber auch Privilegien und Diskriminationen, Rang und öffentliches Ansehen“ (Geiger 1955a: 186) umfasst. Im Gegensatz dazu werden als subjektiver Teil Mentalitäten und Lebensstile in seinen Schichtbegriff integriert. „Als Schichtdeterminanten“ bezeichnet Geiger objektive Merkmale von „gesellschaftlicher Signifikanz“ (Geiger 1955a: 191), die Soziallagen, Lebensstile und Mentalitäten – in ihrer Bündelung also die Schichtposition – bestimmen. In diesem Zusammenhang werden das „maßgebliche Verhältnis zu den Produktionsmitteln, die Berufsposition, das Ausbildungsniveau, die Schulbildung, die ethnische Zugehörigkeit, die Konfession, das Alter, Einkommen und Vermögenslage, etc.“ (Wirth 1999: 51) genannt. Jedoch können sich diese „Schichtdeterminanten“ abwechseln. Manche können zu

gewissen Zeiten gar nicht ausschlaggebend sein und andere gewinnen wiederum an Bedeutung – abhängig von der jeweiligen Gesellschaft, auf die Bezug genommen wird. (vgl. Wirth 1999: 51)

Aufgrund der vielen verschieden möglichen „Schichtdeterminanten“ scheint es für Geiger sinnvoll, seine Theorie um eine weitere Annahme zu ergänzen – die der „Dominanz und Subordiniertheit von Schichtungsdimensionen“ (Wirth 1999: 53) „Unter den vielen Schichtungen, die es in einer historischen Gesamtgesellschaft gibt, haben einige nur begrenzte Bedeutung, während eine einzelne Differenzierung sich als so dominierend erweist, daß sie die Hauptzüge in der Gesellschaftsstruktur der Zeit bestimmt. Wir unterscheiden deshalb zwischen den subordinierten Schichtungen und der dominanten Schichtung, die nicht zu allen Zeiten die gleiche ist.“ (Geiger 1939: 18f)

Die Theorie wird letztendlich um die Begriffe „Fluktuation“ und „Umschichtung“ ergänzt, wobei „Fluktuation“ sich darauf bezieht, dass ein Mensch „innerhalb des Schichtgefüges“ (Geißler 1990: 87) seine Position wechselt, wohingegen „Umschichtungen“ in drei verschiedene Varianten vorkommen. Diese erscheinen „als rein quantitative Verschiebungen – Schichten wachsen oder schrumpfen; als qualitative Veränderungen – alte Schichten verschwinden, neue Schichten tauchen auf; und schließlich als grundlegender Strukturwandel – dominante Schichtungen verlieren an Bedeutung, subordinierte Schichtungen gewinnen an Bedeutung, die Bevölkerung gruppiert sich nach anderen Merkmalen.“ (Geißler 1990: 87) Geißler beschäftigt sich eingehend mit dem Schichtungs begriff nach Geiger und versucht eine passende Adaption für die moderne deutsche Gesellschaft zu finden. Hierzu ist zu bemerken, dass sich die deutsche und österreichische Gesellschaft in vielerlei Hinsicht ähneln (vgl. Hofstede 1980) und daher die Schlussfolgerung von Geißler betreffend der modernen deutschen Gesellschaft auch für Österreich schlüssig erscheint.

*„Auch in der postindustriellen Gesellschaft stellt ein komplexer Schichtbegriff in Anlehnung an die Konzeption Theodor Geigers ein geeignetes Instrument dar,*

*um die Gesamtbevölkerung grob nach Gruppen mit typischen Soziallagen, mit denen typische Lebenschancen zusammenhängen, zu untergliedern. Typische Chancenunterschiede nach Beruf und Bildung sind für das Ganze der Gesellschaft weiterhin strukturprägend.“ (Geißler 1990: 98f)* Folgt man den Prognosen von Geißler, so sollte der Beruf in seiner Wichtigkeit als Schichtungsdeterminante abnehmen, da Menschen weniger Zeit im beruflichen Umfeld zubringen. Im Gegensatz dazu soll die Bildung als Schichtungsdeterminante, bedingt durch das Steigen des Bildungsniveaus, an Bedeutung gewinnen. Abschließend lässt sich bemerken, dass die Dimensionen des Berufs bzw. der Bildung sowohl im mehrdimensionalen Schichtbegriff als auch in der Konzeption von Geiger einen hohen Stellenwert einnehmen, weshalb sie auch für die Auswertung in dieser Arbeit als geeignete Schichtungsdeterminanten erscheinen. Die Prognosen von Geißler bezüglich Beruf und Bildung sollen in diesem Zusammenhang in der nachfolgenden Auswertung näher betrachtet werden.

## **2.4. Lebensstile, Milieus und soziale Lagen**

In Erweiterung der Theoriekonzepte zu sozialen Schichten und um die sozialen Gegebenheiten in der Gesellschaft besser darstellen zu können wurden Theorien zu Lebensstilen, Milieus und sozialen Lagen entwickelt.

Hradil stellt in diesem Zusammenhang folgendes fest:

*„Die Vielzahl der Konstitutionsprozesse brachte zahlreiche Dimensionen und Zuweisungsmerkmale der Ungleichheit „neu“ ins Spiel, führte zu äußerst unterschiedlichen, in sich inhomogenen, zudem oftmals unstetigen Lebenslagen, und ließ eine Pluralisierung der Lebensstile entstehen, deren Zusammenhang mit äußeren Lebensbedingungen z. T. kaum noch zu erkennen ist.“ (Hradil 1987: 7f)*

Auch Beck stellt in seinem Aufsatz „Jenseits von Klasse und Schicht“ Klassen- und Schichtungstheorien in Frage:

*„Die Besonderheit der sozialstrukturellen Entwicklung ... ist der „Fahrstuhl-Effekt“: die „Klassengesellschaft“ wird insgesamt eine Etage höher gefahren. Es gibt – bei allen sich neu einpendelnden oder durchgehaltenen Ungleichheiten – ein kollektives Mehr an Einkommen, Bildung, Mobilität, Recht, Wissenschaft, Massenkonsum. In der Konsequenz werden subkulturelle Klassenidentitäten und –bindungen ausgedünnt oder aufgelöst. Gleichzeitig wird ein Prozeß der Individualisierung und Diversifizierung von Lebenslagen und Lebensstilen in Gang gesetzt, der das Hierarchiemodell sozialer Klassen und Schichten unterläuft und in seinem Wirklichkeitsgehalt in Frage stellt.“ (Beck 1986: 122)*

Beck bemerkt in dem Zusammenhang, dass sich die Lebensstandards der Menschen erhöht haben, die Lebenserwartung gestiegen ist, wohingegen die durchschnittliche Erwerbsarbeitszeit deutlich gesenkt wurde. Er macht den steigenden Anteil der Menschen, die sich nach dem zweiten Weltkrieg im Dienstleistungssektor befinden für eine erhöhte soziale Mobilität verantwortlich. Diese bewirkt in weiterer Folge, dass die Menschen aus ihren herkömmlichen Bindungen (Familie, Nachbarschaft, Beruf, etc.) herausgerissen werden, bzw. diese sich auflösen beginnen. (vgl. Beck 1986: 125ff) Ein weiterer Faktor stellt für Beck die in der Nachkriegszeit einsetzende Bildungsexpansion dar, die mit einer „Anhebung des Bildungsniveaus“ (Beck 1986: 127) einherging. Insgesamt kam es zu einem besseren Zugang und einer höheren Bildung für Frauen. „Bildung ist überdies mit Selektion verbunden und erfordert insofern individuelle Aufstiegsorientierungen, die selbst dort noch wirksam bleiben, wo „Aufstieg durch Bildung“ illusionär und Bildung in ein notwendiges Mittel gegen den Abstieg verwandelt und abgewertet wird .... (Beck 1986: 129) Somit ist es möglich, dass ein Einzelner in sein Schicksal nicht hineingeboren wird, sondern mittels Bildung die Möglichkeit hat, dieses neu zu definieren. Die Bildungsexpansion führt dazu, dass sich die Bindung an eine bestimmte „Klasse“ oder Institutionen, wie die Familie, auflöst.

Vordergründig lässt sich feststellen, dass in den meisten Milieumodellen die ökonomische Lage nicht die gleiche Bedeutung erfährt, wie dies bei den

Klassen- oder Schichtungsmodellen der Fall gewesen ist. Stefan Hradil definiert die zu beschreibenden Begriffe folgendermaßen:

*„Als soziale Lage (Zapf/Habich 1996) bezeichnet man die Situation einer Bevölkerungsgruppe, deren Lebensbedingungen maßgeblich durch eine bestimmte soziale Position (Determinante) geprägt und ähnlich gestaltet werden. ... „Lebenslage“ nennt man die Gesamtheit ungleicher Lebensbedingungen eines Menschen, die durch das Zusammenwirken von Vor- und Nachteilen in unterschiedlichen Dimensionen sozialer Ungleichheit zustande kommen (Hradil 1987).“ (Hradil 2001: 44)*

Hradil macht neben „alten Ungleichheiten“ (Macht, Vermögen, Bildung, Prestige) auch „neue Ungleichheiten“ aus, worunter er „Unterschiede der Arbeits- und Freizeitbedingungen, der Wohn- und Wohnumweltbedingungen, der sozialen Sicherheit in Gestalt von Arbeitsplatz-, Gesundheits- und Alterssicherheit behandelt, aber auch soziale Ungleichbehandlungen in Form von Vorurteilen, Stigmatisierungen und Diskriminierungen (vgl. Hradil 1987: 29-39; Wirth 1999: 67) versteht. Diese unterschiedlichen Lebensbedingungen werden nach Hradil zu „sozialen Lagen“ zusammengefasst, die den „konkreten Zugang zu Lebenschancen“ (Wirth 1999: 67) ausmachen. Die verschiedenen Ungleichheiten haben je nach sozialer Lage eine andere Priorität. Hradil ordnet diese Ungleichheiten in primäre und sekundäre Dimensionen ungleicher Lebensbedingungen und deren Ausprägungen ein und gliedert die Gesellschaft in dreizehn verschiedene soziale Lager. Dennoch bleiben bei den meisten sozialen Lagern die „alten Ungleichheiten“ (Macht, Vermögen, Bildung, Prestige) oft primär. Dieser Ansatz von Hradil wäre eher als objektiv zuzuordnen, wohingegen die subjektive Komponente in seinem Milieuansatz zum Tragen kommt. „Soziale Milieus“ sind für ihn „verankert auf der Ebene der grundlegenden Werthaltungen und Einstellungen: Unter „sozialen“ Milieus werden Gruppen Gleichgesinnter mit ähnlichen Konstellationen von Werthaltungen und Einstellungen verstanden. Manche dieser Milieus sind im Vergleich zu anderen „übereinander“ in der Sozialstruktur anzusiedeln, weil die typischerweise eingenommenen Berufspositionen, Bildungs- und

Einkommensgrade ungleich sind. Das Verhältnis zwischen einigen Milieus ist jedoch durch bloße Unterscheidung der Mentalitäten und Alltagsethiken gekennzeichnet. Diese Milieus sind „nebeneinander“ zu lokalisieren. Die angehörigen sozialer Milieus behandeln und interpretieren ihre Lebens-, Wohn- und Arbeitsbedingungen in ähnlicher Weise, verkehren besonders häufig untereinander und werden in ihrem Alltagsverhalten durch ihre Milieuzugehörigkeit wesentlich beeinflusst.“ (Hradil 1996: 16) Unter Miteinbeziehung der sozialen Lagen und der Milieus kommt Hradil nun zu acht „ungleichheitsrelevanten Makromilieus“ (Hradil 1987: 168) (konservativ gehobenes Milieu, kleinbürgerliches Milieu, traditionelles Arbeitermilieu, aufstiegsorientiertes Milieu, technokratisch-liberales Milieu, hedonistisches Milieu, alternativ-linkes Milieu)

Bei Vester et al. wird der soziale Raum in vertikale und horizontale Trennlinien unterteilt, um passende Milieus zu finden. Die vertikale Achse wird „Herrschaftsachse“ genannt und diese unterscheidet „drei gesellschaftliche Stufen ..., die durch besondere Kulturschranken voneinander abgegrenzt sind. ... Diese vertikale Struktur drückt sich in zwei waagrechten Trennlinien aus. Die Grenze der Distinktion trennt die oberen von den mittleren Milieus. Die Grenze der Respektabilität trennt die mittleren von den unteren.“ (Vester et al. 2001: 26) Auf horizontaler Ebene wird unterschieden, wie stark ein Mensch eigenverantwortlich, bzw. hierarchiegebunden ist. Aufgrund dieser Einteilung unterscheiden Vester et al. grundlegend 5 verschiedene Milieus (humanistische und dienstleistende Elite-Milieus (früher: Bildungsbürger), wirtschaftliche und hoheitliche Elite-Milieus (früher: Besitzbürger), „respektable“ Volksmilieus: Traditionslinie der Facharbeit und der praktischen Intelligenz, „respektable“ Volksmilieus: ständisch-kleinbürgerliche Traditionslinie, unterprivilegierte Volksmilieus (gering Qualifizierte)), die jedoch weiter differenziert werden können. (vgl. Vester et al. 2001: 31)

Vester et al. gehen auch in ihrer Definition von Milieus auf das „Jenseits von Klasse und Schicht“, das Beck beschreibt (vgl. Beck 1986) ein: „*Milieus*

*bezeichnen Gruppen mit ähnlichem Habitus, die durch Verwandtschaft oder Nachbarschaft, Arbeit oder Lernen zusammenkommen und eine ähnliche Alltagskultur entwickeln. Sie sind einander durch soziale Kohäsion oder auch nur durch ähnliche Gerichtetheit des Habitus verbunden. Insofern sie ähnliche Orte im sozialen Raum einnehmen, sind sie die historischen Nachfahren der sozialen Klassen, Stände und Schichten. Habitus bezeichnet die ganze innere und äußere Haltung eines Menschen. Er äußert sich im Geschmack, in der Mentalität und in der „Ethik der alltäglichen Lebensführung“, der das praktische Handeln folgt.“ (Vester et al. 2001: 24f)*

Anwendung findet ein solches Milieukonzept bei der Sinus-Studie, auf die im Folgenden kurz näher eingegangen werden soll.

### **Sinus-Studie**

Bei dieser Studie geht es um die Darstellung der deutschen Bevölkerung in Milieus bezogen auf gewisse Fragestellungen. Das Sinus-Modell ist mittlerweile „zum Instrument der Markt- und Konsumentenerforschung für Firmen, Medien und Marketingbüros geworden“ ([www.spiegel.de](http://www.spiegel.de)) Hierbei geht die Firma Sinus Sociovision ([www.sinus-sociovision.de](http://www.sinus-sociovision.de)) von 10 verschiedenen Milieus aus. In der folgenden Tabelle sollen diese Milieus umrissen werden.

Anteil an der deutschen Bevölkerung	Lebenswelt	Soziale Lage
<b>Konservative</b>		
5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Repräsentieren das alte deutsche Bildungsbürgertum</li> <li>• Pflegen bewährte Traditionen</li> <li>• Familie ist sehr wichtig</li> <li>• Interesse für klassische Kunst und Kultur, Zeitgeschehen in Politik, Gesellschaft und Wirtschaft</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Altersschwerpunkt ab 60</li> <li>• Meist zwei-Personen-Haushalte</li> <li>• Akademische Abschlüsse überrepräsentiert</li> <li>• Hoher Anteil im Ruhestand</li> <li>• Typische Berufe: höhere Angestellte und Beamte, Selbständige und freie Berufe</li> <li>• Mittleres bis gehobenes Einkommensniveau, tw. Größere Vermögen</li> </ul>
<b>Etablierte</b>		
10%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gebildete, gutsituierte und selbstbewusste Elite</li> <li>• Hohe Exklusivitätsansprüche</li> <li>• Beruflicher Erfolg wichtig</li> <li>• Pragmatische Lebensphilosophie, flexibel, engagiert</li> <li>• Lebensgenuss durch Kunst, Kultur und individuelle Reisen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mittlere Altersgruppen ab 30 Jahre (Schwerpunkt 40-60 Jahre)</li> <li>• Verheiratet</li> <li>• Drei und Mehr-Personenhaushalte</li> <li>• Überdurchschnittlich hohes Bildungsniveau</li> <li>• Berufe: leitende Angestellte, höhere Beamte, sowie Selbständige, Unternehmer und Freiberufler</li> <li>• Hohe und höchste Einkommensklassen</li> </ul>

<b>Postmaterielle</b>		
10%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hochgebildet, kosmopolitisch und tolerant</li> <li>• Erfolg im Beruf ist wichtig, aber nicht um jeden Preis</li> <li>• Entfaltung der individuellen Bedürfnisse und Neigungen, Schaffen von Freiräumen</li> <li>• Interesse an Literatur, Kunst, Kultur, Weiterbildung</li> <li>• Lebensstil ist umwelt- und gesundheitsbewusst</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Breites Altersspektrum</li> <li>• Größere Haushalte mit Kindern</li> <li>• Hohe bis höchste Formalbildung</li> <li>• Berufe: qualifizierte und leitende Angestellte, Beamte, Freiberufler, Studenten</li> <li>• Hohes Einkommensniveau</li> </ul>
<b>Moderne Performer</b>		
10%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Junge, unkonventionelle Leistungselite</li> <li>• Intensives Leben durch Multioptionalität und Flexibilität</li> <li>• Ausgeprägter Ehrgeiz</li> <li>• Intensive und lustvolle Nutzung von modernen Kommunikationstechnologien</li> <li>• Großes Interesse an sportlicher Betätigung und Outdoor-Aktivitäten</li> <li>• Konsumstil geprägt durch Lust auf Besonderes – anspruchsvolles „Multikulti“</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jüngstes Milieu mit Altersschwerpunkt unter 30 Jahre</li> <li>• Hohes Bildungsniveau</li> <li>• Berufe: viele Schüler und Studenten, teilweise arbeitend, sonst hoher Anteil kleinerer Selbstständiger, Freiberufler, qualifizierte und leitende Angestellte</li> <li>• Hohes Haushaltsnettoeinkommen, bzw. gehobenes Einkommen</li> </ul>

<b>Traditionsverwurzelte</b>		
14%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sicherheits- und ordnungsliebende Kriegs- und Nachkriegsgeneration</li> <li>• Kleinbürgerliche Welt oder traditionelle Arbeiterkultur</li> <li>• Bewahrer traditioneller Werte</li> <li>• Pflege von Familien- und Nachbarschaftsbanden, Suche nach Anerkennung</li> <li>• Sehr zurückhaltende Konsumenten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Altersschwerpunkt in der Kriegs- und Nachkriegsgeneration (65 Jahre und älter), hoher Frauenanteil</li> <li>• Überwiegend Hauptschule mit abgeschlossener Berufsbildung</li> <li>• Hoher Anteil von Pensionisten, Berufe früher: kleine Angestellte und Beamte, Arbeiter, Facharbeiter und Bauern</li> <li>• Meist kleine bis mittlere Einkommen</li> </ul>
<b>DDR-Nostalgische</b>		
5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Verlierer der Wende</li> <li>• Verklärung der Vergangenheit und Verbitterung gegenüber der Gegenwart</li> <li>• Früher oft Führungskader in Politik, Verwaltung, Wirtschaft, Kultur – heute einfache Berufe oder arbeitslos</li> <li>• Demonstrativ einfaches Leben, konzentriert auf Familie, Freunde, Vereine</li> <li>• Freizeitinteressen: Heimwerken, Renovieren, Engagement in Vereinen und lokaler Politik</li> <li>• Geld nur für das Notwendigste</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Altersschwerpunkt über 45 Jahre</li> <li>• Einfache bis mittlere Bildung, tw. Hochschulabschlüsse</li> <li>• Berufe: früher: Führungskader in Partei, Verwaltung, Wirtschaft und Kultur heute: einfache Angestellte, Arbeiter/Facharbeiter, arbeitslos</li> <li>• Kleine bis mittlere Einkommen, hoher Anteil an Beziehern von Altersübergangsgeld und Rente</li> </ul>

<b>Bürgerliche Mitte</b>		
15%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gut gesicherte, harmonische Verhältnisse</li> <li>• Leistung und Zielstrebigkeit, beruflicher Erfolg wichtig</li> <li>• Angemessener Wohlstand, flexibel und realistisch</li> <li>• Angenehmes, komfortables Leben, Harmonie im familiären Umfeld</li> <li>• Konsumieren gerne und mit Genuss, convenienceorientiert</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Altersschwerpunkt 30-50 Jahre</li> <li>• Mehr-Personen-Haushalte, kinderfreundliches Milieu</li> <li>• Qualifizierte mittlere Bildungsabschlüsse</li> <li>• Berufe: einfache, mittlere Angestellte und Beamte, Facharbeiter</li> <li>• Mittlere Einkommensklassen</li> </ul>
<b>Experimentalisten</b>		
8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Große Lust am Leben und Experimentieren</li> <li>• Tolerant und offen gegenüber unterschiedlichsten Lebensstilen, Szene und Kulturen</li> <li>• Materieller Erfolg, Status und Karriere sind weitestgehend unwichtig</li> <li>• Patchwork-Biografien und – Karrieren</li> <li>• Intensive Nutzung von Multimedia (Online-Angebote, Video- und Computerspiele)</li> <li>• Hauptinteresse auf Musik, Kunst, Kultur, einschlägige Filme und Bücher gerichtet</li> <li>• Investition von Geld für Ungewöhnliches</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Junges Milieu mit Altersschwerpunkt unter 30 Jahre, viele Singles</li> <li>• Gehobene Bildungsabschlüsse, viele Auszubildende, Schüler und Studenten</li> <li>• Berufe: mittlere Angestellte, kleinere Selbständige und Freiberufler, auch Arbeiter</li> <li>• Hoher Anteil von Personen ohne eigenes Einkommen</li> <li>• Haushaltsnettoeinkommen im Durchschnitt</li> </ul>

<b>Konsum-Materialisten</b>		
12%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ausgeprägter Konsum-Materialismus bei sehr beschränkten finanziellen Mitteln</li> <li>• Gefühl der Benachteiligung in der Gesellschaft</li> <li>• Berufliche Chancen oft durch mangelnde Ausbildung eingeschränkt, hoher Anteil an Arbeitslosen</li> <li>• Freizeitinteressen: Unterhaltung, Ablenkung, Action und Spaß</li> <li>• Ausstattung mit moderner Unterhaltungselektronik, repräsentatives Auto, Urlaub, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Breite Altersstreuung bis 60 Jahre</li> <li>• Meist Volks-/Hauptschulabschluss mit oder ohne Berufsausbildung</li> <li>• Viele Arbeiter/Facharbeiter</li> <li>• Untere Einkommensklassen</li> <li>• Soziale Benachteiligungen</li> </ul>
<b>Hedonisten</b>		
11%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Spaßorientierte untere Mittel- bis Unterschicht</li> <li>• Auf der Suche nach Fun, Action, Unterhaltung und Bewegung</li> <li>• Berufliches Doppel-Leben, hedonistischer Lebensstil in der Freizeit</li> <li>• Leben im Hier und Jetzt</li> <li>• Interesse an Fernsehen, Video, Musik, Computerspiele, Sport, Kino-, Disco- und Kneipenbesuche</li> <li>• Konsumieren gerne und viel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jüngere und mittlere Altersgruppen bis 50 Jahre, Schwerpunkt unter 30 Jahre</li> <li>• Einfache bis mittlere Formalbildung, oft ohne abgeschlossene Berufsausbildung</li> <li>• Berufe: einfache Angestellte und Arbeiter, viele Schüler und Auszubildende</li> <li>• Großer Anteil von Personen ohne eigenes Einkommen</li> </ul>

**Tabelle 2: Darstellung der Sinus-Milieus (Quelle: [www.sinus-sociovision.de](http://www.sinus-sociovision.de), 2007)**

Ein relativ neues Milieukonzept hat Gerhard Schulze entwickelt, indem er von Menschen als Subjekten ausgeht, die ihr Leben zunehmend innenorientiert

sehen. Außenorientierung ist auf die Auffassung der Welt außerhalb des Menschen ausgelegt, Innenorientierung betrifft die Prozesse, die ein Mensch in sich selbst auszulösen vermag. (vgl. Schulze 2005: 36ff) Hierbei soll Innenorientierung auch als Erlebnisorientierung aufgefasst werden. In der Folge stellt er fest, dass „die Erweiterung der Möglichkeiten zu einem Wandel der Lebensauffassungen“ (Schulze 2005: 58) führt – es kommt zu einer „Zunahme der Erlebnisorientierung“ (Schulze 2005: 59). Gleichzeitig tritt mit dieser Erlebnisorientierung eine Verunsicherung der Menschen ein, sodass es zu einer Entwicklung von verschiedenen Stiltypen (Schemata) kommt, die „eine zwar unscharfe, aber keineswegs unbestimmte Menge von Zeichen zu einem alltagsästhetischen Syndrom [...], das in bestimmten sozialen Gruppen als normal gilt“ (Schulze 2005: 123), zusammenfasst. Demzufolge werden drei verschiedene Schemata (Hochkulturschema – Kontemplation, anti-barbarisch, Perfektion; Trivialschema – Gemütlichkeit, anti-exzentrisch, Harmonie; und Spannungsschema – Action, anti-konventionell, Narzissmus) entwickelt.

Schulze definiert soziale Milieus „als Personengruppen, die voneinander durch erhöhte Binnenkommunikation abgegrenzt sind und typische Existenzformen aufweisen.“ (Schulze 2005: 169f) Das Interesse an anderen Menschen ist durch die Erlebnisorientierung umgebildet worden und es treten nun drei Zeichen in den Vordergrund, die das Interesse an anderen maßgeblich beeinflussen: „manifeste Stiltypus, Alter und Bildung. Andere Zeichen verblassen: Stellung im Produktionsprozeß, Lebensstandard, Umgebung und Religion“. (Schulze 2005: 170)

Aufgrund dessen werden fünf verschiedene Milieubeschreibungen erarbeitet, die wie folgt zu umreißen sind:

- **Niveaumilieu:** ist aus über 40-jährigen mit hoher Bildung zusammengesetzt und auf das Hochkulturschema ausgerichtet; Distanz zu Trivial- und Spannungsschema
- **Harmoniemilieu:** besteht aus über 40-jährigen mit niedriger Schulbildung und orientiert sich am Trivialschema; Distanz gegenüber dem Hochkulturschema
- **Integrationsmilieu:** moderate Nähe zu allen drei alltagsästhetischen Schemata, setzt sich aus über 40-jährigen mit mittlerer Bildung zusammen

- **Selbstverwirklichungsmilieu:** Zusammensetzung aus unter 40-jährigen mit mittlerer und höherer Bildung und Nähe zum Spannungs- und Hochkulturschema; Distanz zum Trivialschema.
- **Unterhaltungsmilieu:** besteht aus unter 40-jährigen mit geringer Bildung und zeichnet sich durch Nähe zum Spannungsschema und Distanz zu den anderen Schemata aus.

(vgl. Mertin 1993)

Insgesamt werden durch Milieukonzepte und dergleichen sehr komplexe Strukturen des sozialen Raums wiedergegeben und es muss im Einzelfall entschieden werden ob dies der jeweiligen Forschungsfrage dienlich ist.

### **Zusammenfassung**

Die gängigsten Konzepte an Einteilungsmöglichkeiten der Gesellschaft stellen die zuvor besprochenen Klassen-, Schichtungs- und Milieutheorien dar. Klassenkonzepte gehen ursprünglich von einer Ungleichverteilung der Produktionsmittel, so wie Marx es beschrieben hat, aus. Dieses Konzept wird aber im Lauf der Zeit abgeändert, auf mehrere Klassen erweitert und zum Teil von ökonomischen Aspekten losgelöst (wie nach Weber). Bei Schichtungskonzepten wurde der ökonomische Aspekt gänzlich herausgelöst und durch andere, weitere Aspekte ergänzt, bzw. verändert. Nach wie vor ist die berufliche Stellung wichtig. Es wurde festgestellt, dass sich der Schichtungsbegriff von Geiger hier sehr flexibel und anpassbar zeigt. Geißler geht in Anlehnung an Geiger so weit, dass er behauptet, dass die Bildung als Schichtungs-determinante an Bedeutung gewinnen wird, wohingegen der Beruf an Bedeutung abnehmen wird. Auch eine sehr aktuelle Milieueinteilung von Schulze wird angeführt, die als Ausgangsbasis das Subjekt hat und als entscheidendes Gruppierungsmerkmal Handlungen und die Binnenkommunikation heranzieht. Aufgrund dessen werden 5 verschiedene Milieus gebildet. Bei Lebensstilen, Milieus und sozialen Lagern lässt sich festhalten, dass hauptsächlich auf eine Pluralisierung der Lebensstile eingegangen wird und diese Darstellung gänzlich auf eine besondere Bedeutung der ökonomischen Lage verzichtet.

### 3. SOZIALE MOBILITÄT

Nachdem im vorhergehenden Kapitel diverse Theorien zur Gliederung der Gesellschaft dargestellt wurden, kann über Bewegungen innerhalb dieses Gesellschaftsgefüges nachgedacht werden. Beck formuliert folgenden Gedanken zur sozialen Mobilität der individualistischen Gesellschaft von heute: *„Soziale Mobilität – wie im Übrigen auch geographische Mobilität, ja selbst die alltägliche Mobilität zwischen Familie und Arbeitsplatz – wirbelt die Lebenswege und Lebenslagen der Menschen durcheinander. Mit all diesen Arten von Mobilitätsvorgängen und insbesondere in ihrer Summe sind immer wieder Individualisierungsschübe relativ zu Familien-, Nachbarschafts-, Kollegen-, Berufs-, und Betriebsbindungen sowie Bindungen an eine bestimmte regionale Kultur und Landschaft verbunden. Die Lebenswege der Menschen verselbständigen sich gegenüber den Bedingungen und Bindungen, aus denen sie stammen oder die sie neu eingehen, und gewinnen diesen gegenüber eine Eigenrealität, die sie überhaupt erst als ein persönliches Schicksal erlebbar machen.“* (Beck 1986: 125f)

Hier wird die Gesellschaft als eine von Mobilität geprägte und von Bindungen zunehmend heraus gelöste Gesellschaft, die die Menschen auf einen Weg in ihr eigenes höchstpersönliches Schicksal schickt, gesehen.

Ganz allgemein betrachtet bezeichnet der Begriff soziale Mobilität „Bewegungen von Personen aus einer sozialen Position in eine andere.“ (Wirth 1999: 26) Dabei ist es irrelevant, welche soziale Position gemeint ist. Es lässt sich auf genau eingeteilte Klassen- und Schichtstrukturen eingehen, ebenso wie auf Milieus, Lagen oder das Gesellschaftsgefüge als solches. Genauso verbreitet ist es, sich nur auf eine bestimmte Dimension von Ungleichverteilung in der Gesellschaft zu beziehen – Mobilität in Bezug auf Bildung oder Beruf wird hierbei am häufigsten untersucht. Diese Dimensionen sollen für die Beschreibung der sozialen Mobilität im Auswertungsteil der Arbeit herangezogen werden. Je nach Ausmaß der betroffenen Menschen, die einen

solchen Mobilitätsvorgang durchmachen, kommt es zu weit reichenden Veränderungen für die Gesellschaft. (vgl. Wirth 1999: 26f)

Meistens spricht man bei sozialer Mobilität von einem „Positionswechsel in vertikaler Richtung“ (Wirth 1999:27) Es gibt jedoch weitere Aspekte unter denen soziale Mobilität betrachtet werden kann. Wenn man von sozialer Mobilität spricht, werden zumeist vertikale Aspekte betrachtet. Generell reiht eine vertikale Ordnung die Mitglieder einer Gesellschaft – unabhängig davon, ob sich diese Verteilung auf eine bestimmte Ungleichheitsdimension - wie Bildung - bezieht oder ob es um ganze Klassen oder Schichten als solche geht. Meist ist diese Reihung mit Begriffen wie Macht, Herrschaft, Einfluss und Geld verbunden. (vgl. Wirth 1999: 28; vgl. Vester et al. 2001: 26ff) Mobilität in horizontaler Richtung bedeutet nicht die Reihung der Gesellschaftsmitglieder, sondern bezieht Begriffe wie Kultur und Lebensführung – den Lebensstil - mit ein. Dabei handelt es sich um qualitative Unterscheidungen. Es besteht ebenso die Möglichkeit den zeitlichen Faktor mit einzubeziehen und es kann so zwischen intergenerationaler und intragenerationaler Mobilität unterschieden werden.

Bei intergenerationaler Mobilität vergleicht man die Position eines Menschen im Gesellschaftsgefüge mit der eines anderen aus einer anderen Generation. Hierbei werden häufig unmittelbar benachbarte Generationen einander gegenübergestellt. Ebenso besteht die Möglichkeit, dies auf einzelne Aspekte, wie Berufs- oder Bildungsmobilität zu beschränken. Die Schwierigkeit, die sich bei der Analyse stellt, ist die Veränderung der Berufspositionen (z.B.: handwerkliche Berufe verschwinden, der Informationsverarbeitungssektor wächst). Gründe dafür können eine Weiterentwicklung im gesellschaftlichen, wirtschaftlichen oder wissenschaftlichen Bereich sein. Daher ist es nötig, die unterschiedlichen Berufe miteinander vergleichbar zu machen. Das kann zu Verzerrungen in der Auswertung führen. (vgl. Wirth 1999: 29) Demgegenüber spricht man bei intragenerationaler Mobilität von einem Positionswechsel innerhalb eines Menschenlebens.

Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal der sozialen Mobilität ist die Anzahl der Personen, die in dem Gesellschaftsgefüge ihre Position ändern. Es können entweder einzelne Personen oder ganze Personengruppen auf- oder absteigen, oder sich auf horizontaler Ebene hin- und herbewegen. Wenn ganze Gesellschaftsschichten ihren Platz in der Gesamtgesellschaft verändern, kommt es zu qualitativen Veränderungen in dieser. In den meisten Fällen bedeutet soziale Mobilität jedoch, dass benachbarte Positionen gewechselt werden (vgl. Haller 1989: 354). Weiters ist es möglich, dass einige Positionen quantitativ schwächer vorhanden sind und andere an Quantität zunehmen, wobei kein Ausgleich durch eine Gegenbewegung stattfindet und Umformungen im Positionsgefüge entstehen. Dabei vollziehen mehrere Personen den gleichen Positionswechsel. Es können sich auch einzelne Personen aus verschiedenen Positionen an einer Stelle der Gesellschaft gruppieren. Diese Form der Mobilität lässt sich auf die Sozialstruktur als solches beziehen, wobei die „tatsächliche quantitative Umformung des Positionsgefüges“ als „strukturelle Mobilität“ (beides Wirth 1999: 32) bezeichnet wird. Somit erfasst der Begriff nicht die zufällige Kumulation mehrerer individueller Positionsänderungen. In diesem Zusammenhang lassen sich die Begriffe Strukturmobilität und Zirkulationsmobilität unterscheiden, wobei ersterer mit der vorangegangenen Erläuterung gleichzusetzen ist. Finden keine quantitativen Veränderungen im gesamten Gesellschaftsgefüge statt, sondern gleichen sich die Bewegungen wechselseitig aus, so kann von Zirkulationsmobilität gesprochen werden (vgl. Wirth 1999: 33)

Letztendlich gibt es die Mobilität betreffend unterschiedliche Denkansätze, die jeweils verschiedene Theorien zur Unterteilung der Gesellschaft heranziehen. So sehen Klassen- und Schichtungstheorien eher manifestierte Ungleichheitsstrukturen vor, die die Mitglieder der Gesellschaft in bereits vorgegebenen Strukturen wechseln lassen. Diese ergeben sich im Großen und Ganzen durch die jeweilige Sozialisation eines Menschen. (vgl. Wirth 1999: 34) Im Gegensatz dazu geht die Individualisierungsthese davon aus, dass Menschen nicht mehr dauerhaft in ihren sozialen Positionen gehalten werden.

Beck erläutert dies näher:

*„An die Stelle von Ständen treten nicht mehr soziale Klassen, an die Stelle von sozialen Klassenbindungen tritt nicht mehr der stabile Bezugsrahmen der Familie. Der oder die einzelne selbst wird zur lebensweltlichen Reproduktionseinheit des Sozialen. Oder anders formuliert: Die Familie als »vorletzte« Synthese generations- und geschlechtsübergreifender Lebenslagen und Lebensverläufe zerbricht, und die Individuen werden innerhalb und außerhalb der Familie zum Akteur ihrer marktvermittelten Existenzsicherung und ihrer Biographieplanung und –organisation.“ (Beck 1986: 209)*

Es lässt sich festhalten, dass soziale Mobilität auf verschiedene Arten untersucht und beleuchtet werden kann. Gesamtgesellschaftliche Veränderungen der Sozialstruktur, sowie individuelle Positionswechsel, können über Konzepte der sozialen Mobilität beschrieben werden.

### **Zusammenfassung**

Zum einen wurde auf eine vertikale bzw. horizontale Einteilung bzw. zum anderen auf die Unterscheidung zwischen intergenerationaler bzw. intragenerationaler Mobilität näher eingegangen. Für diese Diplomarbeit wurde letztendlich die intergenerationale Mobilität herangezogen. Des Weiteren wurde auf eine mögliche Unterscheidung in Strukturmobilität (gesamtgesellschaftliche Strukturveränderungen) und Zirkulationsmobilität (wechselseitig ausgeglichene Bewegungen innerhalb der Schichtung) hingewiesen.

Nachdem in den vorangegangenen Kapiteln soziale Mobilität und Ungleichheiten in der Gesellschaft eingehend behandelt wurden, soll im folgenden Kapitel die Entstehung von Werten und Einstellungen dargestellt werden, da verständlich gemacht werden soll, warum Menschen gerade in jungen Jahren die Werte und Einstellungen der Eltern internalisieren. Diesbezüglich begünstigt das soziale Umfeld bestimmte Werte und Einstellungen.

## 4. WERTE UND EINSTELLUNGEN

In diesem Kapitel soll erklärt werden, was ein Wert, bzw. eine Einstellung ausmacht und wie diese entstehen. Dies soll dem besseren Verständnis der nachfolgenden Auswertung im Hinblick auf die Wertepyramide und durch Einbeziehung der Schichtzugehörigkeit der Eltern dienen. Des Weiteren soll ein besonderes Augenmerk auf die Wertetheorie von S. H. Schwartz (Sozialpsychologe, interkultureller Forscher und Autor) gelegt werden, da diese der Konstruktion der Wertekitems im European Social Survey zugrunde gelegt wird.

Immer wieder ist von dem Verfall der Werte in unserer Gesellschaft zu hören, von den fehlenden Werten in der heutigen Jugendgeneration, von vielfältigen Werten, die verschiedene Religionen zu vermitteln versuchen oder von Werten, die in Schulen für ein gutes Vorankommen im Leben vermittelt werden sollen. In vielerlei Hinsicht sind Werte im Leben allgegenwärtig. Aus diesem Grund werden neue Begriffsdefinitionen und darüber hinaus Theorien zur Entstehung und Einordnung von Werten entwickelt.

Werte lassen sich als „Auffassung vom Wünschenswerten“ beschreiben (vgl. Kluckhohn 1951). Werte werden als etwas Abstraktes - das nicht direkt zugänglich ist - beschrieben. Es verbindet den Einzelnen mit der Gruppe und integriert ihn, indem sich der Einzelne durch die Internalisierung eines Wertes besser in der Gruppe oder Gesellschaft zurechtfindet. Im Hinblick auf die Darstellung von Werten in einer Pyramide lässt sich erkennen, dass ein Mensch nur wenige „Zielwerte“ wählt, die die Erreichung seiner Lebensziele darstellen. Um diese zu erreichen, werden zusätzlich instrumentelle Werte (auch Sekundärtugenden genannt) verfolgt. Von all diesen Werten werden letztendlich die Einstellungen beeinflusst und von diesen die Handlungsabsichten. All das spiegelt sich in unserem Verhalten wieder und dieses kann beobachtet werden.

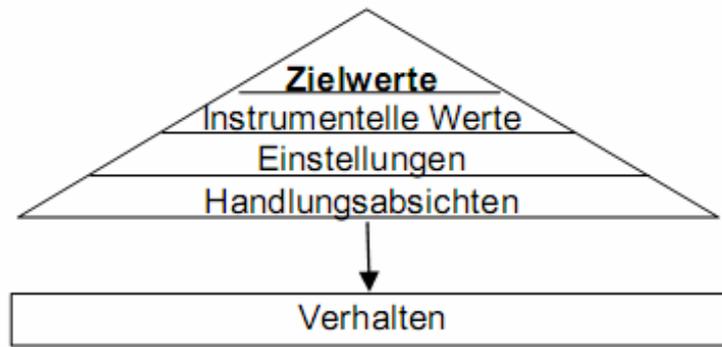


Abbildung 1: Wertepyramide nach Rokeach (1968; Bild aus Strack et al.: 2)

Rokeach grenzt Werte von Einstellungen folgendermaßen ab:

*„Während eine Einstellung mehrere Überzeugungen repräsentiert, die auf ein spezifisches Objekt oder eine spezifische Situation bezogen sind, stellt ein Wert eine einzige Überzeugung dar, die Handlungen und Urteile beeinflusst über spezifische Objekte und Situationen hinaus und jenseits von unmittelbaren Zielen zu den eigentlichen Endzielen der menschlichen Existenz hin. (Rokeach, 1968, S. 160, Übers. des Verf.) Eine Einstellung ist somit wesentlich objekt-, situations- bzw. handlungsspezifischer als ein Wert, daher auch leichter veränderbar.“ (Bergemann / Sourisseaux 2002: 23)*

Im Folgenden soll näher auf die Entstehung und Änderung von Werten und Einstellungen eingegangen werden, um den Ablauf von menschlichen Verhaltensweisen (von den Werten zum Verhalten), wie sie zum Beispiel in der Beantwortung von Fragebögen zum Ausdruck kommt, nachvollziehen zu können.

## 4.1. Werte – eine Begriffsdefinition

Seit den 50er Jahren wird von diversen Theoretikern und Forschern versucht, ein Konzept für die grundlegenden Werte zu finden. (vgl. Schwartz Overview: [www.fmag.unict.it](http://www.fmag.unict.it)) Schwartz entwickelte seine Theorie unter Bedachtnahme der Arbeiten von Kluckhohn, Allport und Rokeach. Er definiert Werte als Kriterien, entlang derer Menschen Handlungen, andere Menschen, Ereignisse und sich

selbst bewerten. (vgl. Schwartz 2005a: 22, bzw. vgl. Iser 2006) Werte stellen in dem Zusammenhang Überzeugungen dar, die aufgrund der unterschiedlichen, dahinter stehenden Motivation differenziert wird. Einerseits sind sie also allgemeine Überzeugungen über das, was man sich wünscht bzw. begehrt und andererseits stellen sie motivationale Konstrukte dar. (vgl. Feather 1995: 1136, bzw. Iser 2006) Werte sind ferner "durch ein hohes Niveau der Generalisierung und Abstraktion" (Iser 2006: 49) gekennzeichnet, „sie beziehen sich nicht auf konkrete Situationen, sind transsituational“ (Iser 2006: 49). Menschen gestalten ihr Leben unter Bedachtnahme auf ihre eigenen Werte, wenngleich diese einer Reihung unterliegen und sich im Laufe des Lebens ändern können.

Die meisten Theoretiker sind der Meinung, dass Werte als Überzeugungen zu sehen sind. Sie lassen sich auch „als abstrakte Strukturen, als Überzeugungen einer Person über wünschbares Verhalten oder wünschbare Endzustände“ (Iser 2006: 50) darstellen. Demnach wird ihnen ein normativer Charakter zugeschrieben. Eine sehr treffende Definition findet Rokeach, wenn er „Werte als dauerhafte persönliche oder soziale Überzeugungen über die Bevorzugung bestimmter Handlungsweisen oder Endzustände gegenüber anderen/gegenteiligen Handlungsweisen oder Endzuständen“ (Iser 2006: 50, vgl. Rokeach 1973: 5) definiert. Weiters haben Werte laut ihm einen kognitiven, affektiven und behavioralen Anteil.

Werte können aber ebenso als motivationale Konstrukte gesehen werden (Schwartz 2005a). Hierbei geht es darum, dass sich Menschen Ziele setzen, die für sie etwas Wünschenswertes darstellen und aufgrund derer setzen sie Handlungen, um diesen Zielen näher zu kommen. Für Rokeach stellt dies den behavioralen Aspekt eines Wertes dar (vgl. Rokeach 1973: 7) und auch Feather ist der Meinung, dass Werte „als Motive, die zielgerichtetes Handeln beeinflussen (vgl. Feather 1995: 1136; Iser 2006: 50) fungieren.

Schwartz beschreibt in seiner Theorie Werte als abstrakte Ziele, da sie von einer bestimmten Situation oder Handlung unabhängig sind und sich auch nach

Erreichen des Erwachsenenalters kaum noch ändern. Aufgrund dessen kann man Werte von Normen oder Einstellungen abgrenzen. (Schwartz 2005a: 22, Iser 2006) Dies legt nahe, dass grundlegende Werte bereits im Kindes- bzw. Jugendalter festgesetzt und somit weitgehend von den Werten der Eltern beeinflusst werden, wie dies der Auswertung zugrunde gelegt wird. Werte beeinflussen oftmals auch vielerlei Aspekte unseres Lebens und leiten uns in vielerlei Hinsicht. Sie fungieren „als Kriterien und Rahmen, mit denen die Wirklichkeit beurteilt wird“ (vgl. Feather 1995: 1136, Iser 2006: 51). Die Grundfunktion von Werten besteht somit darin, dass sie als Standard in einer Vielzahl von Situationen dienen. So beeinflussen unsere Werte, welche sozialen Positionen wir einnehmen, wie man sich selbst gegenüber Anderen darstellt und beurteilt (soziale Vergleichsprozesse) und ebenso wie man bestimmte Handlungen und Einstellungen vor sich selbst oder anderen rechtfertigt (vgl. Rokeach 1973: 13).“ (Iser 2006: 51) Zudem lässt sich festhalten, dass Menschen Werte nach einer hierarchischen Struktur reihen und so die einzelnen Aspekte einen unterschiedlichen Grad an Wichtigkeit erhalten.

Es lässt sich also sagen, dass bei dem Gedanken an Werte die Überlegung angestellt wird, was bedeutsam im Leben ist. Diesen Werten wird ein bestimmter Grad an Wichtigkeit zugeordnet. Die Hauptaussagen der bisherigen Erläuterungen lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Werte sind Glaubenseinstellungen. Diese Glaubenseinstellungen sind wiederum untrennbar mit Gefühlen verbunden.
- Werte sind motivationale Konstrukte. Sie bezeichnen wünschenswerte Ziele, die die Menschen zu erreichen versuchen.
- Werte überwinden spezifische Aktionen und Situationen, sie sind abstrakte Ziele. Durch diese abstrakte Natur unterscheiden sie sich vom Konzept der Normen und Verhaltensweisen, die sich üblicherweise auf bestimmte Aktionen, Objekte oder Situationen beziehen.
- Werte leiten die Selektion und Bewertung von Aktionen, Politiken, Menschen und Ereignissen. In diesem Zusammenhang fungieren sie als Standards oder Kriterien.
- Werte sind sortiert nach Wichtigkeit. Die Werte der Menschen formen ein geordnetes System von Werte-Prioritäten, die die Personen als Individuen kennzeichnen. Diese Tatsache unterscheidet Werte ebenso von Normen oder Verhaltensweisen.

(vgl. Schwartz Overview: [www.fmag.unict.it](http://www.fmag.unict.it))

Nach dieser allgemeinen Erläuterung von Werten soll auf die Theorie von S. H. Schwartz eingegangen werden, um die in vier Hauptgruppen reduzierte Unterteilung im European Social Survey zu verstehen. Hierbei wird nicht nur der Aufbau der Theorie, sondern auch die Definition der einzelnen Wertetypen näher behandelt.

## **4.2. Die Wertetheorie von S.H. Schwartz**

### **4.2.1. Die grundlegenden Werte nach Schwartz**

Schwartz hat aufgrund seiner Untersuchungen in verschiedenen Ländern und Kulturen 10 grundlegende Werte, die sich je nach Bedeutungsgehalt von drei grundlegenden, menschlichen Bedürfnissen ableiten lassen, ausmachen können:

- Bedürfnisse von Individuen als biologische Organismen
- Erfordernis von koordinierter sozialer Interaktion
- Überleben und Wohlfahrt von Gruppen

(vgl. Schwartz Overview: [www.fmag.unict.it](http://www.fmag.unict.it))

In Interaktion mit anderen und um Gruppen aufrechtzuerhalten müssen die einzelnen Personen die Impulse bzw. Aktionen beschränken, die andere verletzen könnten.

In der folgenden Tabelle soll auf die vier übergeordneten Wertetypen (auch Standardtypen genannt), die sich aus zehn Wertetypen und ihren zugrunde liegenden Zielen zusammensetzen, näher eingegangen werden. Kursiv werden Doppelrepräsentationen von Wertetypen dargestellt, bei „Basis“ werden die grundlegenden dahinter stehenden Bedürfnisse der Wertetypen erwähnt. Die vier übergeordneten Wertetypen finden sich schließlich in der im Auswertungsteil verwendeten Einteilung wieder.

<p><b>„Openness to Change“:</b> unabhängiges Denken und Handeln und die Wahrnehmung abwechslungsreicher Chancen</p>	<p><b>Selbstbestimmung (Self-Direction)</b></p>	<p>Ziel: unabhängiges Denken und Handeln, Erschaffen und Erforschen. (<i>Selbstrespekt, Intelligenz, Privatheit</i>) Basis: Organisches Bedürfnis nach Kontrolle und Bestimmung, Kreativität, Selbstbestimmung, Unabhängigkeit, Neugier.</p>
	<p><b>Stimulation</b></p>	<p>Ziel: Aufregung, Abwechslung, Neuheit und Herausforderung im Leben. Basis: Organisches Bedürfnis nach Vielfalt und Anregung mit dem Ziel, ein optimales und positives Niveau der Aktivierung zu erreichen.</p>
	<p><b>Hedonismus (Hedonism)</b></p>	<p>Ziel: Vergnügen und sinnliche Befriedigung/Freude. Basis: Befriedigung des Bedürfnisses nach Spaß.</p>
<p><b>„Self-Enhancement“:</b> Streben nach dem eigenen Erfolg und Dominanz über andere Menschen</p>	<p><b>Leistung (Achievement)</b></p>	<p>Ziel: Persönlicher Erfolg durch Demonstration von sozialen Standards entsprechender Kompetenz. (<i>Intelligenz, Selbstrespekt, soziale Achtung</i>) Basis: Herstellung und Beschaffung lebenswichtiger Ressourcen.</p>
	<p><b>Macht (Power)</b></p>	<p>Ziel: Sozialer Status und Prestige, Kontrolle und Dominanz über Menschen und Ressourcen, Autorität, Wohlstand, soziale Macht. (<i>Das öffentliche Bild bewahren, soziale Achtung</i>) Basis: Rechtfertigung sozialer Stratifikation zur Funktion sozialer Institutionen.</p>

<p><b>„Conservation“:</b> gehorsame Selbstrestriktion, Erhaltung, Bewahrung der Sicherheit und traditionelles Handeln</p>	<p><b>Sicherheit (Security)</b></p>	<p>Ziel: Sicherheit, Geborgenheit, Stabilität der Gesellschaft und des Selbst <i>(Zugehörigkeitsgefühl)</i> Basis: Sicherung individueller und kollektiver Interessen.</p>
	<p><b>Konformität (Conformity)</b></p>	<p>Ziel: Beschränkung von Handlungen, die sozialen Normen und Erwartungen widersprechen und andere verletzen können. <i>(Loyalität, Übernahme von Verantwortung)</i> Basis: Reibungsloses Funktionieren der Gesellschaft durch Selbsteinschränkung und Befolgung sozialer Normen.</p>
	<p><b>Tradition</b></p>	<p><b>Ziel:</b> Respekt und Akzeptanz sowie Bindung an die Bräuche und Ideen der eigenen Kultur und Religion. <i>(spirituelles Leben)</i> <b>Basis:</b> gesellschaftliche Stabilität durch Symbole und Solidarität und Gemeinsamkeit.</p>
<p><b>„Self-Transcendence“:</b> Akzeptanz von anderen als gleichberechtigte[n] Individuen und das Wohlwollen gegenüber anderen</p>	<p><b>Benevolenz (Benevolence)</b></p>	<p><b>Ziel:</b> Erreichung und Erhaltung des Wohlstandes der Eigengruppe. Kooperative und unterstützende soziale Beziehungen. Anhebung des Wohlstandes von Menschen, mit denen man häufig in Kontakt ist. <i>(Dazugehörigkeitsgefühl, Sinnhaftigkeit des Lebens, spirituelles Leben)</i> <b>Basis:</b> Einfaches Funktionieren der Gruppe, Bedürfnis, sich anzuschließen.</p>
	<p><b>Universalismus (Universalism)</b></p>	<p><b>Ziel:</b> Gleichheit, Verstehen, Anerkennen, Toleranz und Schutz der Wohlfahrt aller Menschen und der Natur.  <b>Basis:</b> Überlebensbedürfnis des Individuums und der Gruppe.</p>

**Tabelle 3: Die zehn Wertetypen und die ihnen unterliegenden motivationalen Ziele (vgl. Iser 2006: 53, vgl. Mohler/Wohn 2005: 6)**

Es lässt sich aufgrund der Betrachtung der Tabelle feststellen, dass einerseits die individuellen Bedürfnisse zum Ziel erhoben werden und andererseits die der Gruppe.

#### **4.2.2. Werte und ihre dynamische Beziehung zueinander**

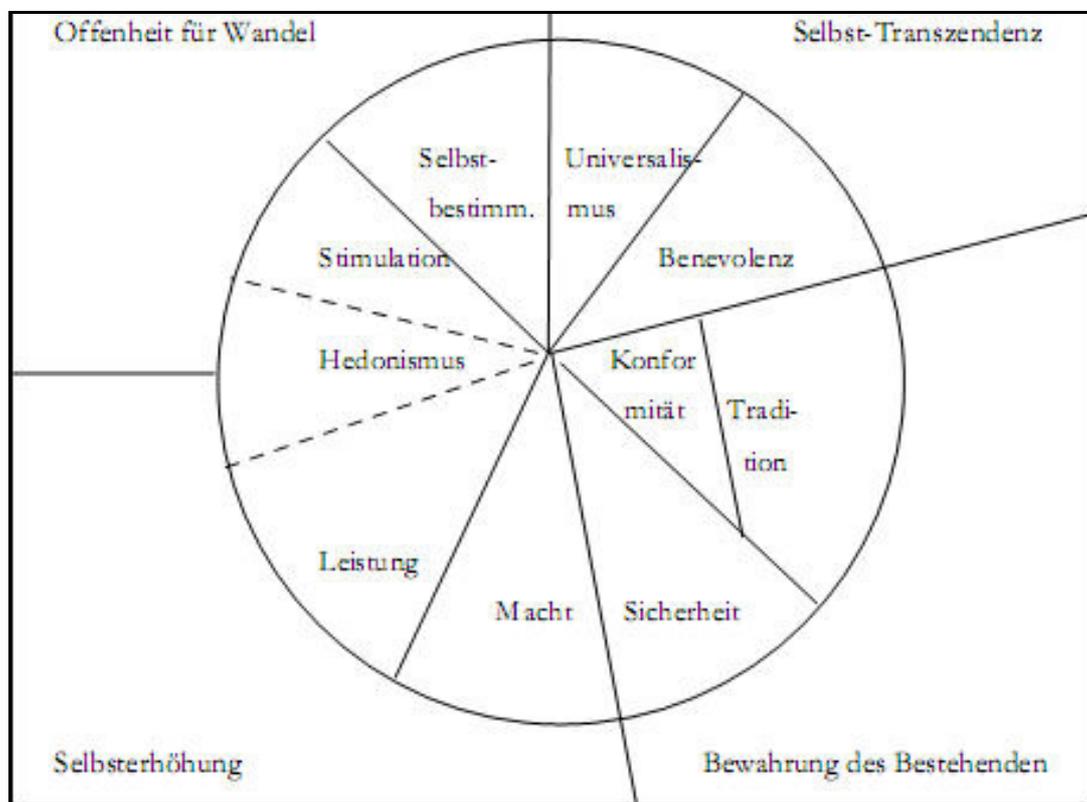
Aufgrund der unterschiedlichen Ziele (siehe Tabelle 3: Die zehn Wertetypen und die ihnen unterliegenden motivationalen Ziele), die durch Werte verfolgt werden, kommt Schwartz zu dem Schluss, dass sich die Werte in zirkulärer Struktur zueinander befinden. (vgl. Iser 2006: 59) Hierbei wäre zu überprüfen, inwiefern eine solche Struktur auch in der Auswertung des European Social Survey gefunden werden kann.

Wenn davon ausgegangen wird, dass sich durch die Bedürfnisbefriedigung und damit einhergehend die Verfolgung der einzelnen Ziele bestimmte Konsequenzen für ein Individuum ergeben, kann ein Mensch nicht gleichzeitig andere Ziele verfolgen, die aufgrund der zugrunde liegenden Intentionen und der darauf folgenden Konsequenzen mit den ersteren in Konflikt stehen. Es wird verschiedene Ziele geben, die nicht in Konflikt zueinander stehen, sondern sich gegenseitig unterstützen. Somit ergibt sich eine zirkuläre Struktur, je nachdem wie sehr die dahinter liegenden motivationalen Ziele übereinstimmen oder auch nicht. Das kann sogar soweit gehen, dass sich bestimmte Werte die motivationale Basis teilen.

Betrachtet man die verschiedenen Wertetypen im Hinblick auf ihre motivationalen Aspekte, so kann man sie folgendermaßen gruppieren (vgl. Schwartz 2005a: 10, Iser 2006: 60):

- „Macht & Leistung: Soziale Überlegenheit und Achtung
- Leistung & Hedonismus: selbstzentrierte Befriedigung
- Hedonismus & Stimulation: affektive und freudige Erregung, Vergnügen
- Stimulation & Selbstbestimmung: intrinsisches Interesse an Neuem und an Autonomie
- Selbstbestimmung & Universalismus: auf sein eigenes Urteil vertrauen können und mit der Verschiedenheit von Menschen gut umgehen können.

- Universalismus & Benevolenz: Die Sorge um andere und die Verbesserung von deren Verhältnissen, Hinausgehen über egoistische Interessen.
- Benevolenz & Konformität: Stärken von engen Beziehungen durch normatives Verhalten.
- Benevolenz & Tradition: Zuwendung und Hingabe zur Eigengruppe.
- Konformität & Tradition: Unterordnung unter soziale Erwartungen.
- Tradition & Sicherheit: Erhaltung der existierenden sozialen Strukturen, die dem Leben Sicherheit geben.
- Konformität & Sicherheit: Schutz der existierenden Ordnung, Harmonie in Beziehungen.
- Sicherheit & Macht: Vermeiden und Bewältigen von Bedrohungen, indem man Beziehungen und Ressourcen kontrolliert. (vgl. ebd.)



**Abbildung 2: zirkuläre Struktur der Werte von Schwartz (Quelle: Iser 2006: 61)**

In der oben gezeigten Abbildung findet sich die Anordnung der verschiedenen Wertetypen und den übergeordneten Dimensionen. „Je enger zwei Werte beieinander liegen, desto ähnlicher sind die ihnen zu Grunde liegenden Motivationen, je weiter sie voneinander entfernt liegen, desto antagonistischer sind ihre Motive. Die Idee eines Kontinuums impliziert, dass die ... gezogenen

Linien keine einheitlichen Abstände zwischen den Wertetypen repräsentieren. Die Theorie spezifiziert lediglich die zirkuläre Struktur, nicht jedoch die absolute Distanz zwischen den Werten.“ (vgl. Davidov et al. 2006: 5; Iser 2006: 61) Diese Struktur hat Auswirkungen auf das Verhältnis der Werte zu anderen Variablen. „Ausgehend von der Idee eines motivationalen Kontinuums postuliert die Theorie, dass das Verhältnis der Wertetypen zu einer anderen Variablen die Form einer Sinuskurve hat (vgl. Schwartz & Boehnke 2004: 232). Dies bedeutet, wenn ein bestimmter Wert hoch positiv mit einer Variable zusammenhängt, so ist die Stärke der Beziehung bei den benachbarten Werten geringer, nimmt kontinuierlich im Kreisverlauf ab und erreicht bei dem dem Ausgangswert gegenüberliegenden Wert seinen Tiefpunkt. Von dort nimmt die Beziehung zwischen den Werten im Kreisverlauf wieder kontinuierlich zu.“ (Iser 2006: 61f)

Wie bereits vorher schon beschrieben, gibt es kollektive und individuelle Interessen, die den verschiedenen Werten zuordenbar sind. Und diese Unterscheidung strukturiert die Werte in ihrem Kontinuum. Weiters lassen sich die Wertetypen nach ihrem Bezug zur Angst unterscheiden, denn die Werte der unteren Hälfte versuchen die Angst und Unsicherheit zu minimieren, wohingegen die der oberen Hälfte keinen Bezug zur Angst herstellen.

Aus der eingangs beschriebenen Wertepyramide lässt sich erkennen, dass sich Einstellungen von Werten ableiten lassen, bzw. in ihrer Entstehung nicht den Werten gleichzusetzen sind. Deshalb soll näher auf die Entstehung von Einstellungen eingegangen werden, die ebenso in der Auswertung mitberücksichtigt werden.

### **4.3. Definition und Entstehung von Einstellungen**

Wie bereits zuvor erwähnt, bauen Einstellungen auf unserer Werthaltung auf. Jeder hat aufgrund dessen eine eigene Wahrnehmung der Welt – und bewertet all das, was sich in ihr befindet, unabhängig davon, ob es sich um Objekte, Menschen oder Ideen handelt.

Viele Sozialpsychologen (z.B.: Eagly & Chaiken, 1993; Olson & Zanna, 1993; Petty & Wegener, 1998, Petty, Wegener & Fabrigar, 1997) sind der Auffassung, dass Einstellungen auf dieser positiven oder negativen Bewertung unserer Umwelt basieren. Dieser gängigen Auffassung nach werden Einstellungen verschiedene Komponenten zugrunde gelegt – eine affektive, eine kognitive und eine Verhaltenskomponente. Die affektive Komponente beinhaltet alle „emotionalen Reaktionen auf das die Einstellung betreffende Objekt“ (Aronson et al., 2004: 230f), wohingegen die kognitive Komponente die „Gedanken und Überzeugungen bezüglich des betreffenden Objektes“ (Aronson et al., 2004: 230f) betrifft. Die Verhaltenskomponente stellt darauf ab, dass es einen Zusammenhang zwischen dem Verhalten eines Menschen und seiner Einstellung auf ein bestimmtes Objekt bezogen gibt.

Es stellt sich die Frage, woher unsere Einstellungen kommen und worauf sie basieren. Wenn man bedenkt, dass in der Sozialpsychologie eine Einstellung aus den drei oben genannten Komponenten besteht, so basiert auch jede Einstellung auf diesen Komponenten, jedoch in unterschiedlicher Konstellation bzw. mit unterschiedlicher Gewichtung. Wird eine Einstellung vor allem aufgrund der Eigenschaften, die einem Einstellungsobjekt zugeschrieben werden, gegründet, so wird von einer „kognitiv basierten Einstellung“ gesprochen. Es geht darum, Objekte zu bewerten und zu klassifizieren. Im Gegensatz dazu gibt es Einstellungen, die sich aufgrund der eigenen Gefühle und Werte bilden. Diese werden allgemein als „affektiv basierte Einstellungen“ bezeichnet. Dabei geht es mehr um innere Werte und Überzeugungen und darum, diese zum Ausdruck zu bringen und ihnen Gültigkeit zuzuschreiben, als darum, sein

Umfeld in einer möglichst genauen Art und Weise darzustellen. So unterschiedlich sich affektiv basierte Einstellungen zusammensetzen können, so können ihnen dennoch gewisse Gemeinsamkeiten nachgewiesen werden. Einerseits kommt es zu keiner „rationalen Überprüfung der Fakten“ (Aronson et al. 2004: 233), genauso wenig haben diese Einstellungen mit Logik zu tun; sie sind mit der Werthaltung eines Menschen verknüpft. Es ist möglich, dass eine Einstellung hauptsächlich eine Verhaltenskomponente aufweist. Diese wird als „verhaltensbasierte Einstellung“ bezeichnet und „versteht sich als eine Einstellung, die auf Beobachtungen des eigenen Verhaltens gegenüber einem Einstellungsobjekt basiert.“ (Aronson et al., 2004: 233) Es kommt zu der seltsamen Situation, dass Menschen zuerst ihr eigenes Verhalten beobachten müssen, um aufgrund des Verhaltens auf die Gefühle bezüglich eines Objektes zu schließen. Dies geschieht nur unter bestimmten Umständen. Entweder gibt es zu diesem Objekt noch keine oder nur eine schwach ausgeprägte bzw. diffuse Einstellung oder es wird keine andere Erklärung für das Verhalten, als die Schlüsse, die aus eben diesem gezogen werden, gefunden. (vgl. Selbstwahrnehmungstheorie von Daryl Bem (1972) in Aronson et al. 2004: 165)

Es gibt nicht nur Unterteilungen nach dem Ursprung einer Einstellung, sondern auch ihrer Stärke nach. Es wird davon ausgegangen, dass die Stärke der Einstellung von der Priorität, die sie bei einem jeden Menschen einnimmt und von dem Wissen über das betreffende Thema abhängig ist (vgl. Aronson et al. 2004: 234). Ebenso ist die Zugänglichkeit im Gedächtnis für die Einstellungsstärke verantwortlich und demnach wird eine starke Einstellung nicht so leicht verändert. Unter Zugänglichkeit ist zu verstehen, dass einer Person zu einem Thema umgehend eine Einstellung in den Sinn kommt.

### **Zusammenfassung**

Es stellte sich im vorliegenden Kapitel heraus, dass Werte als Auffassung eines Menschen von etwas Wünschenswertem darstellen (Kluckhohn), bzw. dass Rokeach aufgrund seiner Wertepyramide von wenigen Zielwerten auf das Verhalten eines Menschen zu schließen versucht. Hierbei bilden Einstellungen

eine Zwischenstufe. Einstellungen sind als positive oder negative Bewertung unserer Umwelt zu sehen. Sie können sich aufgrund einer affektiven, einer kognitiven oder einer Verhaltenskomponente bilden und auch aus diesen Komponenten bestehen. Prinzipiell messen Fragebögen nur Einstellungen von Menschen. Es wurde durch die vorhergehenden Ausführungen erläutert, warum von wiedergegebenen Einstellungen durch die Beantwortung von Fragebögen auf die Werte von Menschen geschlossen werden kann (siehe Abbildung 1: Wertepyramide nach Rokeach (1968; Bild aus Strack et al.: 2). Dieses Erkenntnis ist entscheidend für das Verständnis, wieso mit einem Fragebogen, der die Einstellungen von Menschen erfasst, auf ihre Werte geschlossen werden soll.

In dieser Diplomarbeit wird auf die Theorie von S. H. Schwartz eingegangen, der bestimmte Werte als kulturübergreifend sieht, bzw. dies auch aufgrund unterschiedlicher länderübergreifender Untersuchungen nachweisen konnte. Für ihn stellen Werte Kriterien dar, anhand derer die Menschen sich selbst, andere Menschen, Ereignisse und Handlungen bewerten; Werte sind nach Schwartz Überzeugungen, motivationale Konstrukte und abstrakte Ziele. Sie besitzen eine hierarchische und zirkuläre Struktur (je nach den verschiedenen motivationalen Zielen, denen sie unterliegen).

Er arbeitet schließlich zehn kulturübergreifende Wertetypen heraus, die er in vier übergeordnete Wertetypen (Standardtypen) unterteilt.

- „Openness to Change“ besteht hierbei aus den Wertetypen Selbstbestimmung, Stimulation und Hedonismus
- „Self-Enhancement“ besteht aus den Wertetypen Hedonismus, Leistung, Macht
- „Conservation“ besteht aus den Wertetypen Sicherheit, Konformität und Tradition
- „Self-Transcendence“ besteht aus den Wertetypen Benevolenz und Universalismus

In einer etwas abgeänderten Version wurde der ursprüngliche Fragebogen von Schwartz in den European Social Survey implementiert. Dieser und die methodische Vorgangsweise bei der Berechnung aller relevanten Daten soll im folgenden Kapitel näher dargelegt werden.

## **5. ALLGEMEINES ZUM EMPIRISCHEN TEIL**

### **5.1. Forschungsfragen und Hypothesenbildung**

In der vorliegenden Arbeit soll überprüft werden, inwiefern die Werte und Einstellungen eines Menschen abhängig von seiner beruflichen Mobilität bzw. Bildungsmobilität (mit Bezugspunkt der Eltern) sind.

#### **5.1.1. Forschungsfragen und Erläuterungen zu den Fragestellungen**

1) Wie wirkt sich berufliche Mobilität auf die Wertetypen nach S. H. Schwartz aus?

Die Gesellschaft lässt sich nach dem Beruf als Schichtungsdeterminante gliedern; auf dieser Basis können grobe Mobilitätsbewegungen größerer Menschengruppen sichtbar gemacht werden und hinsichtlich der Wertetypen untersucht werden.

2) Wie wirkt sich Bildungsmobilität auf die Wertetypen nach S. H. Schwartz aus?

Die Bildung wird laut Geißler aufgrund der deutlichen Steigerung des Bildungsniveaus in Zukunft als Schichtungsmerkmal an Bedeutung gewinnen. Bildung eignet sich als Schichtungsdeterminante, da sie die Chancen eines Menschen im späteren Leben und die Anzahl der Berufsmöglichkeiten, sowie die mögliche Reichweite einer Karriere festlegt.

3) Finden sich bei Befragten die im Vergleich zur Elterngeneration *beruflich* aufgestiegen, abgestiegen oder gleich geblieben sind die Wertetypen nach S. H. Schwartz in einer anderen Ausprägungsstärke wieder als bei Befragten, die jeweils andere Mobilitätsbiographien aufweisen?

Bei dieser Frage interessiert, inwiefern die berufliche Mobilität (Auf- oder Abwärtsmobilität) zwischen den Generationen auch als ausschlaggebend für einen Wertewandel zwischen diesen erachtet werden kann. Hierbei sollen mögliche Permutationen der Ausprägungen aufgestiegen/gleich geblieben/abgestiegen untersucht werden, um festzustellen, inwiefern die Unterschiede signifikanter werden, je größer der Schichtunterschied zur Elterngeneration ist.

4) Finden sich bei Befragten, die im Vergleich zur Elterngeneration *bildungsmäßig* aufgestiegen, abgestiegen oder gleich geblieben sind die Standarttypen nach S. H. Schwartz in einer anderen Ausprägungsstärke wieder, als bei Befragten, die jeweils andere Mobilitätsbiographien aufweisen?

Auch bei diesen Fragen interessiert wiederum, inwiefern die Bildungsmobilität (Auf- oder Abwärtsmobilität) zwischen den Generationen für einen Wertewandel ausschlaggebend ist.

5) Wie wirkt sich Berufs- und Bildungsmobilität auf politisches Interesse und politisches Verhalten aus?

Stehen Befragte, die im Vergleich zur Elterngeneration aufgestiegen (gleich geblieben/abgestiegen) sind, jeweils unterschiedlichen Parteien nahe, bzw. haben diese unterschiedliche Parteien bei der letzten Nationalratswahl gewählt? [Anm. d. Verf: es sind die Nationalratswahlen von 2002 in Österreich gemeint gewesen]

Bei dieser Frage soll überprüft werden, inwiefern sich nicht nur die Werte, sondern auch die Einstellungen gegenüber der Elterngeneration wandeln, je mehr jemand im Vergleich zur Elterngeneration auf- oder abgestiegen ist.

Die Stärke des Interesses an Politik wird ebenso wie die Parteinähe, bzw. die

Partei, die bei der letzten Nationalratswahl gewählt wurde, als geeignete Indikatoren zur Überprüfung unterschiedlicher Einstellungen zwischen den Generationen im Bereich der Politik erachtet.

6) Ist der Wertetypus „Self-Enhancement“ bei Befragten mit Aufwärtsmobilität im Vergleich zur Elterngeneration besonders stark ausgeprägt?

Es wird vermutet, dass Befragte, die im Vergleich zur Elterngeneration aufgestiegen sind, diesen Aufstieg aufgrund ihres Strebens nach dem eigenen Erfolg bzw. der Dominanz gegenüber anderen geschafft haben.

## **5.2. Methodische Vorgangsweise**

Im Folgenden soll die methodische Vorgangsweise vom Rohmaterial bis zu den Ergebnissen näher erläutert werden. Die Auswertung in dieser Arbeit wurde mittels Sekundäranalyse des European Social Survey erarbeitet. Deshalb soll auf diesen Fragebogen als Quelle der empirischen Daten näher eingegangen werden.

### **5.2.1. *European Social Survey (ESS)***

Die Erstellung des ESS wurde durch die „Europäische Kommission“, die „European Science Foundation“ und die „National Science Foundations“ der 24 Länder finanziert. Das Ziel des ESS besteht unter anderem darin, einen neuen Methodenstandard für länderübergreifende Studien zu implementieren.

### **5.2.2. *Inhalt des ESS***

Inhaltlich geht es in der Studie darum, die Änderungen der Einstellungen und Werte der Menschen aus 24 europäischen Nationen zu erfassen. Zirka eine halbe Stunde dauert die Beantwortung des Kernteils des Fragebogens, der gewisse Schlüsselfrage enthält. Diese werden wiederholt, um die Persistenz bzw. Änderungen der Antworten der Befragten zu den Themen der sozialen und demographischen Charakteristika, Einstellungen und der Verhaltensmuster zu erkennen. Das Kernelement enthält Fragen zur Berufstätigkeit, sozialen

Struktur, sozialen Exklusion, Religionszugehörigkeit und –identität, ethnische und nationale Identität, Vertrauen in die Politik, Parteizugehörigkeit, mehrstufige Regierungsführung und Wahlverhalten, Medienkonsum und Werteorientierung. Der andere Teil der Befragung wechselt von Runde zu Runde. Deshalb spricht man von einem „rotierenden Teil der Befragung“. Er beinhaltet zwei themenspezifische Module pro Befragungsrunde. Diese bestehen aus einzelnen akademischen und politischen Belangen und Debatten, die eine gründlichere Auseinandersetzung mit dem Thema verlangt. Die rotierenden Module werden über einen internationalen Wettbewerb ausgewählt. Die ausgewählten Module für die Befragung 2002 waren „Nationalität, Mitwirkung und Demokratie“ und „Immigration“.

Zusätzlich zu der einstündigen Befragung mittels Fragebogen, der in einem persönlichen Interview erhoben wird gab es noch einen kleinen Fragebogen zum selbst ausfüllen. In manchen Ländern wurde dieser Teil in das persönliche Interview eingebaut. Dieser bot Raum für „grundlegende menschliche Werte“, die für die Auswertung in dieser Arbeit herangezogen wurden, und einige „methodologische“ Testfragen zur Bestimmung der Zuverlässigkeit und Gültigkeit von speziellen Messinstrumenten des Interviews. (vgl. Stoop et al. 2002: 1f)

### ***5.2.3. Zielsetzungen des ESS und methodische Vorgehensweise bei der Befragung***

Die Zielgruppe der Befragung stellte die jeweils landesinterne Bevölkerung mit einem Alter über 15 Jahre dar, ohne Gruppen aufgrund deren Nationalität, Staatsbürgerschaft oder rechtlichen Status auszuschließen. Ein „Einwohner“ wurde diesbezüglich als jemand definiert, der zumindest ein Jahr lang in dem jeweiligen Land gelebt hat und der keine Pläne hat, in das Herkunftsland zurückzukehren.

In der ersten Runde des ESS wurden Obdachlose und Menschen, wie Spitalspatienten oder Gefängnisinsassen, von der Befragung ausgenommen. In

jedem Land, in dem eine Minderheitensprache als erste Sprache von mindestens 5% der ansässigen Bevölkerung gesprochen wird, wurde der Fragebogen in die jeweilige Sprache übersetzt und entsprechend eingeschulte bzw. sprachkundige Interviewer herangezogen. Die Erhebungsmethode im ESS war das persönliche Interview. Schließlich wurden für die Befragung einige Vorgaben gemacht. Die nationale Antwortrate musste zum Beispiel mindestens 70% betragen. Die maximale Rückweisungsrate bei den ausgewählten Interviewpersonen lag bei 3%. Ebenso mussten mindestens vier Besuche stattgefunden haben, bevor eine Ansprechperson als „nicht-produktiv“ eingestuft wurde. Der Befragungszeitraum wurde auf mindestens 30 Tage festgesetzt (aber maximal 4 Monate, um saisonale Unterschiede zu reduzieren), um auch Leute zu erreichen, die sehr beschäftigt waren. (vgl. Stoop et al. 2002: 2ff)

#### **5.2.4. Vergleichbare Studien**

Neben dem European Social Survey gibt es auch einige andere Studien, die ein ähnliches Design aufweisen und hier kurz umrissen werden sollen. Das wären unter anderem das Allbus Programm und die Sinus Milieus von Sinus Sociovision (siehe Kap. 2.4).

##### **Allbus-Programm**

Allbus (Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften) ist eine „langfristig angelegte, multithematische Umfrageserie zu Einstellungen, Verhaltensweisen und Sozialstruktur der Bevölkerung in der Bundesrepublik Deutschland. (www.gesis.org) Hierzu wird seit 1980 alle zwei Jahre ein repräsentativer Teil der Bevölkerung Deutschlands befragt, wobei jeder Querschnittsdatensatz einen anderen inhaltlichen Schwerpunkt hat. Seit 1991 stellt diese Grundgesamtheit die erwachsene „Wohnbevölkerung (d.h. Deutsche und Ausländer) in West- und Ostdeutschland“ dar, wobei 2400 Interviews in Westdeutschland und 1100 Interviews in Ostdeutschland geführt werden. Dabei werden die interviewten Personen über die Einwohnermelderegister ermittelt und in einem persönlich-mündlichem Interview befragt. (vgl. www.gesis.org)

Wie in dem vorherigen Beispiel ersichtlich (bzw. auch in Kap. 2.4 die Beschreibung der Sinus Studie) und auch in zahlreichen anderen Varianten in anderen Ländern vorhanden, gibt es diverse Studien in verschiedensten Bereichen, um die Werte, Einstellungen, Lebensstile von Menschen zu erfassen. Viele von ihnen sind auf bestimmte Nationen, wie in den beschriebenen Beispielen auf Deutschland bezogen. Der European Social Survey ist jedoch speziell auf Europa zugeschnitten und erfasst auch Österreich. Unter anderem deshalb wurde die Verwendung dieses Fragebogens für folgerichtig erachtet. Um die vorhandenen Daten im Hinblick auf die Forschungsfrage sinnvoll auswerten zu können, mussten die Variablen neu kategorisiert, berechnet oder erstellt werden.

### **5.2.5. *Erstellung und Berechnung der relevanten Variablen***

Zuerst wurden die vorhandenen Variablen des European Social Survey für die Auswertung und um eine übersichtlichere Vergleichbarkeit zu gewährleisten in ihren Kategorien reduziert. Auf Basis der dann vorhandenen Ausgangsvariablen ließen sich die bildungsbezogenen und beruflichen Mobilitätsbewegungen der Befragten im Vergleich zu ihren Eltern berechnen.

Der Beruf des Befragten wurde mittels ISCO erfasst. Diese Kategorisierung kann in bis zu vier Ebenen untergliedert werden, wobei die in der Auswertung verwendete Zuordnung auf die ersten zwei Ebenen reduziert wurde. Dies schien ausreichend, da nach wie vor eine hohe Genauigkeit beibehalten, jedoch eine gewisse Übersichtlichkeit gewahrt wird. „The International Standard Classification of Occupations“ (ISCO) ist einer der grundlegenden internationalen Klassifikationen der ILO (International Labour Organisation) und somit der internationalen Familie der ökonomischen und soziologischen Klassifikationen zuzurechnen. Diese Klassifikation hilft dabei, Berufe in ein klar definiertes System nach den hierzu erforderlichen Zielen und Aufgaben zu unterteilen. (vgl. [www.ilo.org](http://www.ilo.org)) Im deutschen Raum stellt er einer der gebräuchlichsten Modelle zur Berufserfassung dar.

Für die ISCO existieren viele Umkodierungstabellen, wobei für die Zwecke dieser Auswertung der „Internationalen Sozioökonomischen Index des beruflichen Status“ (International Socio-Economic Index of Occupational Status; kurz: ISEI) (vgl. [www.gesis.org](http://www.gesis.org)) als geeignet erachtet wurde, da dieser den sozialen Status des jeweiligen Berufs und die hierzu erforderliche Ausbildung mitberücksichtigt. Mittels des Umsteigeschlüssels von ISCO-88 zum ISEI wurden die zuvor dem ISCO Schema zugeordneten Berufe der Eltern in die Reihung des ISEI umkodiert. ISEI stellt eine Weiterentwicklung „früherer sozioökonomischer Indizes für international vergleichende Forschungen“ ([www.gesis.org](http://www.gesis.org)) dar. Es werden dabei hauptsächlich drei Variablen und ihre jeweiligen Interaktionen berücksichtigt: „Einkommen als Maß wirtschaftlichen Wohlstands und Indikator unterschiedlicher Lebensbedingungen sowie Bildung und Beruf als individuelle Ressourcen, die zum Erwerb von Arbeitseinkommen eingesetzt werden“ ([www.gesis.org](http://www.gesis.org)) Alterseffekte bedingt durch die Dauer der Ausbildung bzw. den Beruf, der nach dem Lebensalter differiert, wurden ebenso kontrolliert. Der Wertebereich von ISEI kann zwischen 16 und 90 liegen. Danach wurden aus den Ausprägungen (16 bis 90) drei Gruppen gebildet, vom unteren zum hohen Wertebereich:

- ISEI niedrig: Werte 16-41
- ISEI mittel: Werte 42-65
- ISEI hoch: Werte 66-90

Der Beruf der Eltern wurde durch folgende Frage im European Social Survey erfasst:

„Welche dieser Bezeichnungen beschreibt am besten die Art von Arbeit, die er/sie (der Vater/die Mutter, Anm. d. Verf.) machte, als Sie 14 waren?“

- klassische akademische und freie Berufe  
wie zB: Rechtsanwalt – Arzt – Wissenschaftler – Zivil-/technischer Ingenieur
- Berufe mit akademischer oder Fachschulausbildung  
wie zB: Lehrer – Krankenpfleger – Physiotherapeut – Sozialarbeiter – Künstler – Musiker – Software-Entwickler

- Mittlere Verwaltungs- oder Dienstleistungsberufe  
wie zB: Sekretär – persönlicher Assistent – Büroangestellter – Telefonist – Hilfspfleger – Kindergartenbetreuer
- Höhere Management- oder Verwaltungsberufe (normalerweise verantwortlich für Planung, Organisation und Koordination von Arbeit und Finanzen)  
wie zB: Finanzmanager – Geschäftsführer – Betriebsleiter
- Gelernte technische oder handwerkliche Berufe  
wie zB: Kfz-Mechaniker – Maschinenschlosser – Installateur – Drucker – Werkzeugmacher – Elektriker – Gärtner – Zugsführer
- Angelernte handwerkliche und Dienstleistungsberufe  
wie zB: Postbeamter – Maschinenarbeiter – Sicherheits- bzw. Wachebeamter – Hausmeister – Rezeptionist – Verkäufer
- Ungelernte handwerkliche und Dienstleistungsberufe  
wie zB: LKW-Fahrer – Lieferant – Reinigungskraft – Portier – Packer – Lagerarbeiter – Bote – Hilfsarbeiter – Landarbeiter – Kellner
- Mittleres Management  
wie zB: Büroleiter – Filialleiter im Einzelhandel – Filialleiter einer Bank – Filialleiter einer Restaurantkette – Gastwirt

Hier wäre es wünschenswert gewesen, die Zuordnung zu den einzelnen Berufskategorien nicht dem Befragten zu überlassen, sondern ein Schema zu wählen, das jeden Beruf beinahe lückenlos erfasst und mittels Tabelle für eine Zuordnung zu größeren Gruppen zusammengefasst werden kann, wie es für die ISCO (vgl. [www.statistik.at](http://www.statistik.at)) der Fall ist. In neueren European Social Survey Befragungen für Deutschland wurde dies bereits für die Frage des Berufs der Eltern umgesetzt.

Aufgrund der mangelnden Vergleichbarkeit dieser Berufszuordnung mit der des Befragten (die aufgrund des ISCO Schemas erfolgt ist), wurde versucht, die Berufskategorien des Vaters/der Mutter mit Hilfe der im Fragebogen angeführten Beispiele dem ISCO Schema logisch zuzuordnen.

Die Frage nach dem höchsten Bildungsabschluss des Befragten, der Mutter und des Vaters wurde in vier Kategorien zusammengefasst – nämlich

- bis Pflichtschulabschluss
- Abschluss einer weiterbildenden Schule
- Matura
- akademischer Grad od. äquivalent

## 5.2.6. Faktorenanalyse und Berechnung der Alpha Werte

rotierte Faktorladungsmatrix				
	Komponente			
	1	2	3	4
Important to behave properly	0,74	-0,17	0,07	0,12
Important that government is strong and ensures safety	0,67	0,11	0,17	0,08
Important to do what is told and follow rules	0,63	-0,08	-0,09	0,14
Important to follow traditions and customs	0,62	-0,05	0,13	-0,02
Important to live in secure and safe surroundings	0,60	-0,10	0,19	0,15
Important to be humble and modest, not draw attention	0,59	-0,16	0,08	-0,24
Important to seek fun and things that give pleasure	0,02	0,82	0,06	0,09
Important to have a good time	0,01	0,77	0,17	0,12
Important to try new and different things in life	-0,15	0,71	0,18	0,08
Important to seek adventures and have an exiting life	-0,25	0,68	-0,12	0,21
Important to care for nature and environment	0,13	0,00	0,70	-0,01
Important that people are treated equally and have equal opportunities	0,03	0,05	0,69	-0,05
Important to understand different people	0,09	0,12	0,64	-0,10
Important to be loyal to friends and devote to people close	0,11	0,13	0,63	0,10
Important to help people and care for others well-being	0,28	0,00	0,62	0,00
Important to think new ideas and being creative	-0,20	0,36	0,40	0,31
Important to make own decisions and be free	-0,16	0,39	0,39	0,24
Important to show abilities and be admired	0,04	0,12	0,10	0,80
Important to be successful and that people recognise achievements	0,03	0,27	0,05	0,75
Important to get respect from others	0,26	-0,02	-0,01	0,64
Important to be rich, have money and expensive things	-0,01	0,29	-0,32	0,59
Extraktionsmethode: Hauptkomponentenanalyse. Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung.				
Die Rotation ist in 5 Iterationen konvergiert.				

**Tabelle 4: rotierte Faktorladungsmatrix <sup>1</sup>**

Die Werte nach Schwartz wurden einer Faktorenanalyse unterzogen. Es konnten die 21 Items auf vier Faktoren reduziert werden, die denen der Standarttypen nach S. H. Schwartz entsprechen. Zwei Items mussten jedoch herausgenommen werden, da sie einerseits nicht hoch genug geladen haben, bzw. andererseits auf zwei Faktoren relativ gleich hoch geladen haben.

<sup>1</sup> Der Text wird im englischen Original beibehalten.

Das war einerseits die Frage: „Es ist ihm wichtig, neue Ideen zu entwickeln und kreativ zu sein. Er unternimmt alles gerne auf seine eigene Art und Weise.“ Bzw. andererseits die Frage: „Es ist ihm wichtig, selbst zu entscheiden, was er tut. Er ist gerne frei und unabhängig von anderen.“ Interessanterweise werden beide Items dem Wertetyp Self-Direction zugeordnet und wurden zumindest laut Faktorenanalyse dem Standarttyp „Self-Transcendence“ zugeordnet, obwohl sie lt. Schwartz zu „Openness to Change“ gehören müssten. Das war dann auch der zweite Faktor, bei dem die Werte annähernd gleich hoch geladen haben. Bezogen auf das Kreisdiagramm von Schwartz aus Kapitel 4.2.2. ist erkennbar, dass in Österreich der Wertetyp Self-Direction nicht nur dem übergeordneten Wertetyp „Openness to Change“ zuzuordnen wäre, sondern sich zwischen den Standarttypen „Openness to Change“ und „Self-Transcendence“ befindet. Nachdem beide Komponenten einen Wert unter 0,4 annehmen, wurde darauf verzichtet, diese Items in der Analyse weiter zu verwenden.

Durch die Faktoren wurden nun insgesamt 50,97% der Gesamtvarianz erklärt, was einen durchaus passablen Anteil darstellt.

Aufgrund des Cronbach-Alpha Tests wiesen alle vier übergeordneten Wertetypen durchwegs gute Alpha-Werte auf, nämlich

- „Self-Transcendence“: 0,73
- „Self-Enhancement“: 0,72
- „Openness to Change“: 0,79
- „Conservation“: 0,74

Letztendlich konnte die Struktur der Standarttypen nach Schwartz auch für die österreichische Bevölkerung nachgewiesen werden und dementsprechend wurden auch die restlichen 19 Items zu den vier Standarttypen zusammengefasst.

Alle anderen Items konnten den Wertedimensionen nach S. H. Schwartz eindeutig zugeordnet werden, weshalb sich eine Gliederung in eben diese vier Kategorien ergab, die für die weiteren Analysen herangezogen wurden:

- „Openness to Change“
- „Conservation“
- „Self-Transcendence“
- „Self-Enhancement“

### **5.2.7. Mobilitätsindizes**

Beruf bzw. Bildung des Befragten und der Mutter/des Vaters wurden entsprechend der Mobilitätsmatrix in drei große Gruppen zusammengefasst <sup>2</sup>:

- Abstieg
- gleich
- Aufstieg

Um die einzelnen Gruppen geeignet zu unterscheiden wurden die Berufs- oder Bildungskategorien der Eltern mit den Werten 10, 20, 30, etc. versehen, wohingegen die Werte der Befragten gleich geblieben waren mit 1, 2, 3, etc. Addiert man nun die Werte des Vaters/der Mutter mit jenen des Befragten, so erhält man über die Summe eine genaue Auskunft aus welcher Schicht der Vater/die Mutter des Befragten kam und in welcher Schicht sich der Befragte nun befindet. Mittels T-Test wurden schließlich die so berechneten Gruppen miteinander verglichen.

---

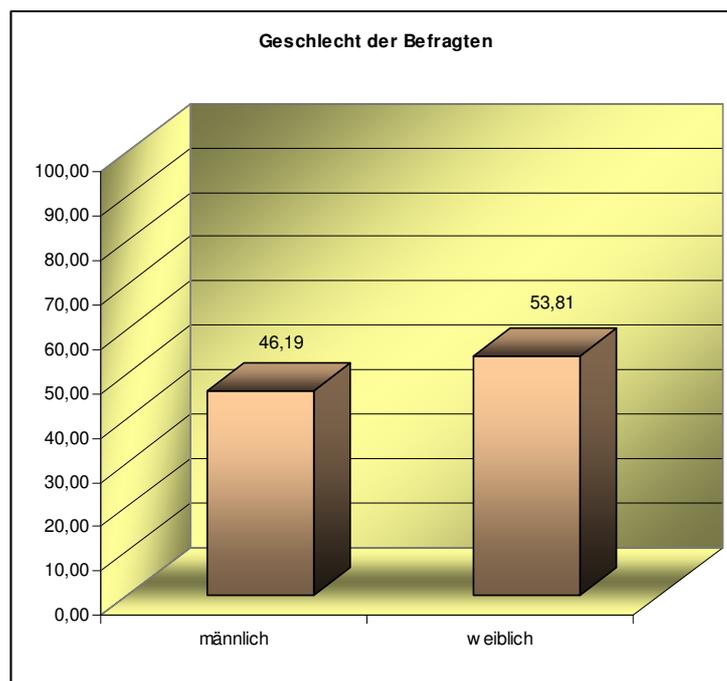
<sup>2</sup>: Es wurde ein 3-stufiger Wertebereich auf ISEI Basis gewählt, um die Effekte großer Mobilitätsbewegungen zu erfassen

## 6. AUSWIRKUNGEN DER MOBILITÄT AUF WERTE UND POLITISCHE EINSTELLUNGEN

Es sollen nur die signifikanten Ergebnisse der Auswertung herangezogen und näher betrachtet werden, da die nicht signifikanten Ergebnisse die Länge einer solchen Arbeit bei Weitem übersteigen würden. Um eine genauere Darstellung zu gewährleisten und auch Unterschiede zwischen den beiden Elternteilen aufzuzeigen werden diese separat analysiert und nicht in einem Index zusammengefasst. Die ausgewerteten Daten beziehen sich auf Österreich, N=2.256.

### 6.1. Wichtige Merkmale und Indizes

#### 6.1.1. Verteilung des Geschlechts



**Abbildung 3: Verteilung des Geschlechts der Befragten, N=2.256, Angaben in Prozent**

Bei der Verteilung des Geschlechts fallen 53,81% aller Befragten auf Frauen und 46,19% auf Männer. Das entspricht in etwa der Bevölkerungsverteilung in Österreich.

## 6.1.2. Verteilung des Alters

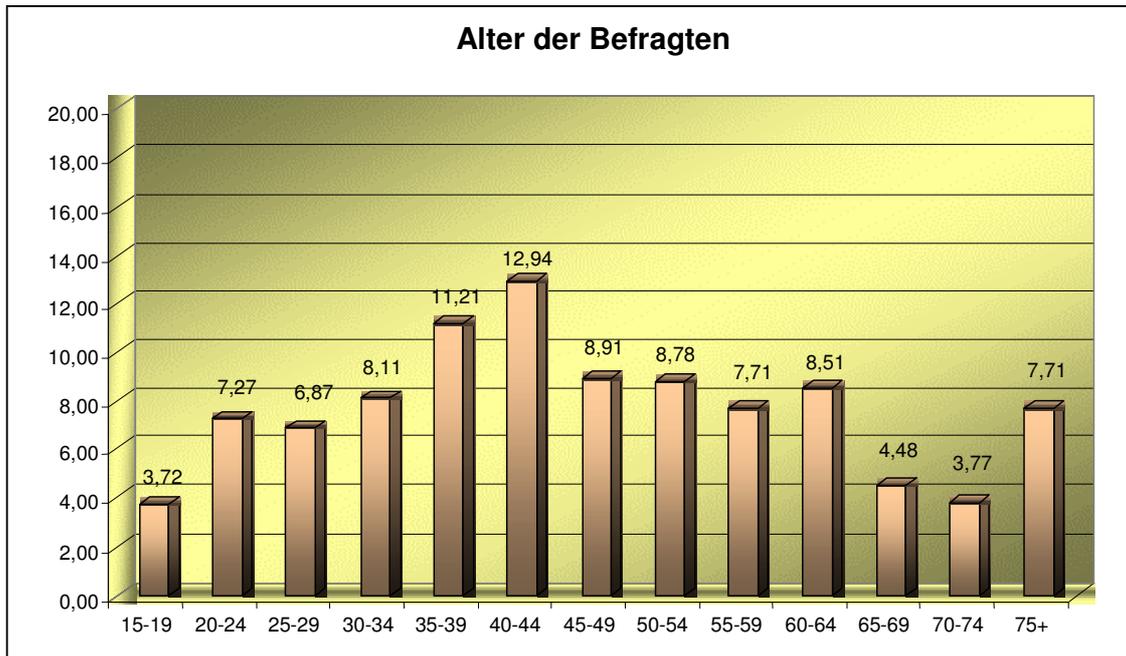


Abbildung 4: Verteilung des Alters der Befragten, N=2.256, Angaben in Prozent

Bei der Altersverteilung sieht man gut, dass der Hauptteil der Befragten mit 12,94% aus der Gruppe der 40-44-Jährigen kommt, bzw. immerhin noch 11,21% aus der Gruppe der 35-39-Jährigen. Lediglich 3,72% bzw. 3,77% befinden sich in der Gruppe der 15-19 jährigen bzw. 70-74-Jährigen.

### 6.1.3. Verteilung der Bildung

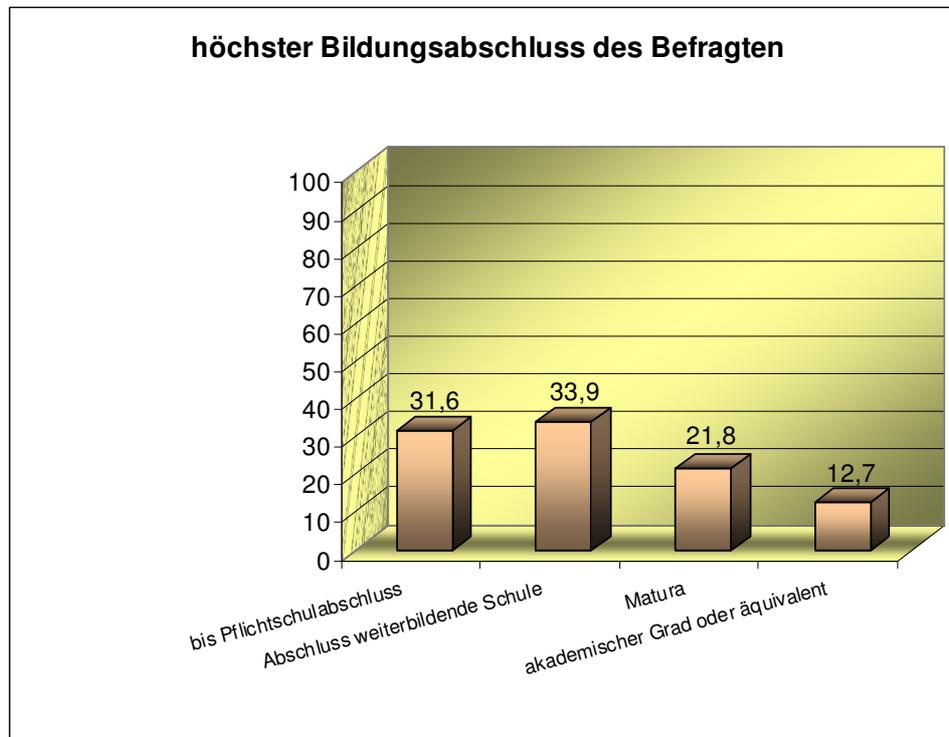
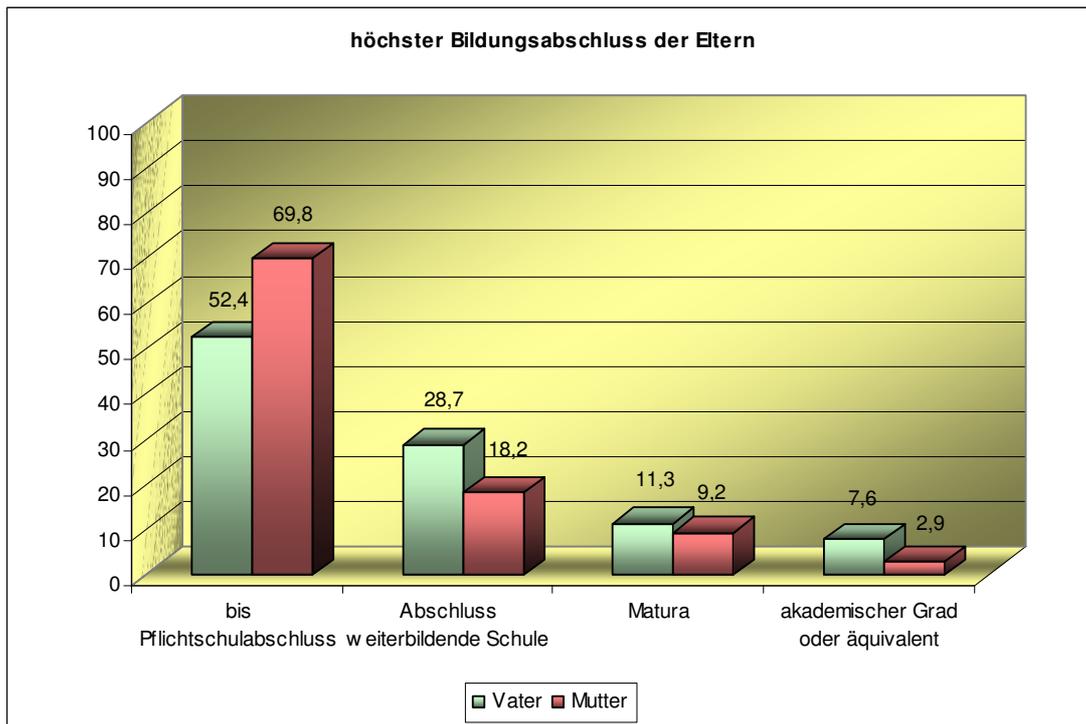


Abbildung 5: Die Verteilung des höchsten Bildungsabschlusses der Befragten in Österreich, N=2.249, Angaben in Prozent

Die Befragten verteilen sich mit ca. je einem Drittel auf die Kategorien „bis Pflichtschulabschluss“ und „Abschluss weiterbildende Schule“. Mit etwas mehr als einem Fünftel (21,8%) an Maturanden und immerhin 12,7% mit „akademischer Grad oder äquivalent“ ist ein deutlicher Bildungsanstieg im Gegensatz zur Elterngeneration zu verzeichnen, so wie Beck es in „Jenseits von Klasse und Schicht“ bereits unter dem Stichwort „Bildungsexpansion“ erwähnt hatte. (vgl. Beck 1986: 127ff)

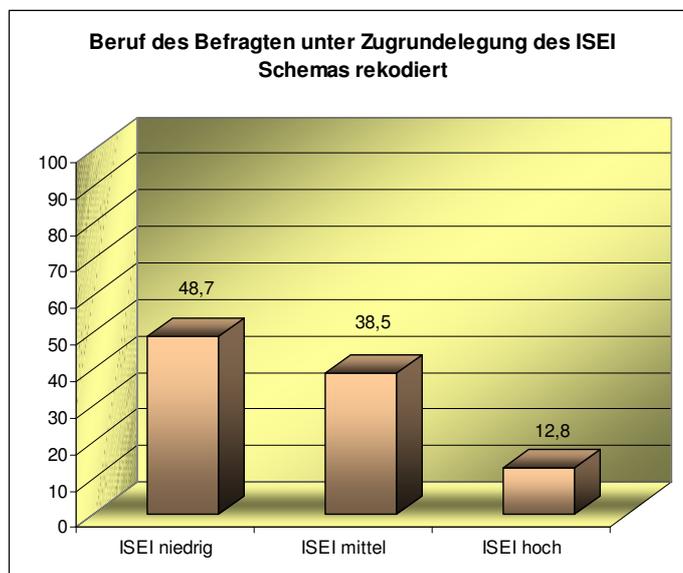


**Abbildung 6: Die Verteilung des höchsten Bildungsabschlusses der Eltern des Befragten in Österreich, N (Mutter)=2.192, N (Vater)=2.144, Angaben in Prozent**

Im Gegensatz zur Verteilung der Bildungsabschlüsse des Befragten ist hier deutlich zu sehen, dass ein Großteil der Befragten angibt, dass ihre Mutter es bis zum Pflichtschulabschluss geschafft (69,8%) hat, wohingegen die Prozentsätze bezüglich der Mutter bei Abschluss der Matura oder höher bei lediglich 9,2%, bzw. 2,9% liegen.

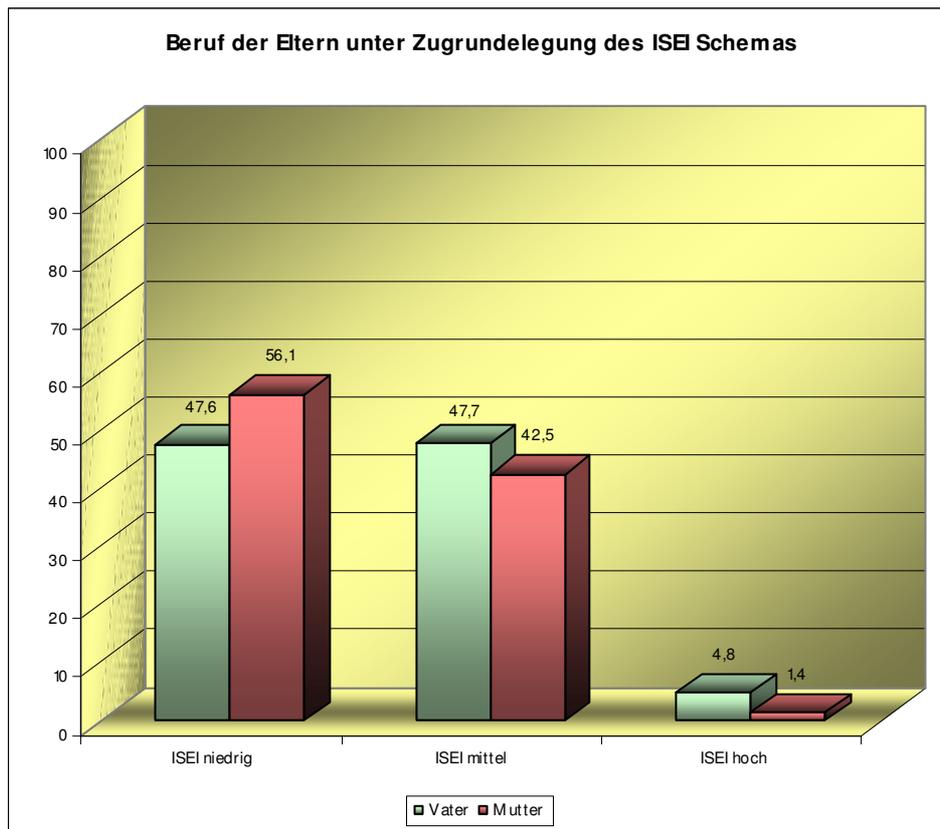
Noch mehr als die Hälfte der Befragten gibt an, dass ihr Vater lediglich einen Pflichtschulabschluss erlangt hat, wohingegen doch ein höherer Prozentsatz (7,6%) bereits einen akademischen Grad oder äquivalent hat. Es ist hier zu erkennen, dass wesentlich mehr Frauen als Männer einen Pflichtschulabschluss haben, wohingegen der Anteil der Männer in allen anderen Kategorien höher als der der Frauen ist.

#### 6.1.4. Verteilung des Berufs



**Abbildung 7: Die Verteilung des Berufs des Befragten in Österreich unter Zugrundelegung des ISEI Schemas, N=1.656, Angaben in Prozent**

Nach dem ISEI-Index, der hier aus auswertungstechnischen Gründen in drei Gruppen – niedrig, mittel, hoch – zusammengefasst wurde, sind 48,7% der Befragten den niedrigen ISEI Ausprägungen zuzuordnen, 38,5% befinden sich in der Mitte und 12,8% können in den hohen ISEI Bereich eingeordnet werden. Es muss natürlich berücksichtigt werden, dass ein Teil der Antworten aufgrund diverser Gründe (Nicht-Beantwortung, keine Zuordnung möglich gewesen, etc.) nicht in die Berechnungen mit hinein genommen werden konnten.



**Abbildung 8: Die Verteilung des Berufs der Eltern des Befragten in Österreich unter Zugrundelegung des ISEI Schemas, N (Mutter)=1.002, N (Vater)=1.943, Angaben in Prozent**

Bei der Frage nach dem Beruf der Mutter musste der Befragte aus dem Gedächtnis heraus antworten. Dies führte ebenfalls zu Ausfällen in der Beantwortung. Den gültigen Antworten zufolge können 56,1% der Mütter der Befragten in das niedrige ISEI Drittel eingeordnet werden, wohingegen sich die restlichen 42,5% auf die Mitte und 1,4% auf die hohe ISEI Ausprägung verteilen. Es ist zu bemerken, dass weit weniger fehlende Antworten bei der Berufstätigkeit des Vaters gegeben wurden. Das ist möglicherweise, abgesehen vom Status „Hausfrauen“, auf eine höhere Berufstätigkeit der Väter zurückzuführen. Es lässt sich feststellen, dass etwa zu gleichen Teilen die Väter der Befragten aus dem unteren, bzw. der mittleren Drittel der ISEI Kodierung sind (mit 47,6%, bzw. 47,7%).

In das letzte ISEI Drittel sind sowohl für die Mütter, als auch die Väter nur ein paar Prozent zuzuordnen und es ist ebenfalls deutlich zu sehen, dass sich sowohl im mittleren als auch im oberen Bereich mehr Väter als Mütter befinden.

## 6.2. Die Verteilung der einzelnen Werte-/ Standarttypen<sup>3</sup> in der österreichischen Bevölkerung

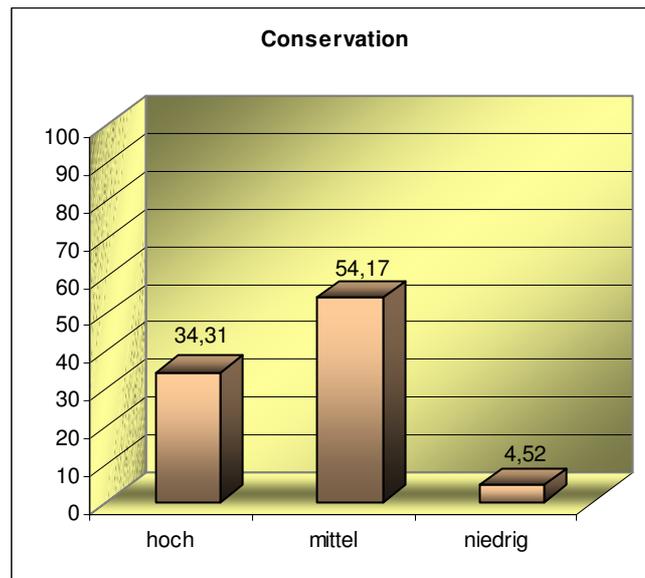
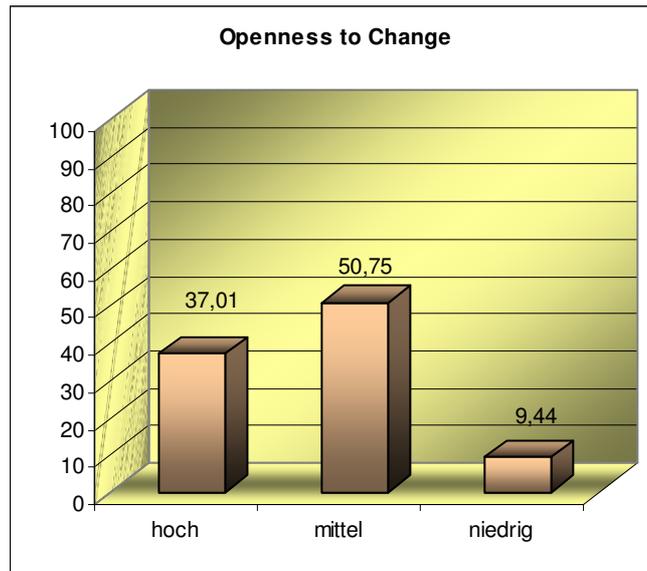


Abbildung 9: Die Verteilung des Standarttyps „Conservation“ in der österreichischen Bevölkerung, N= 2.098, Angaben in Prozent

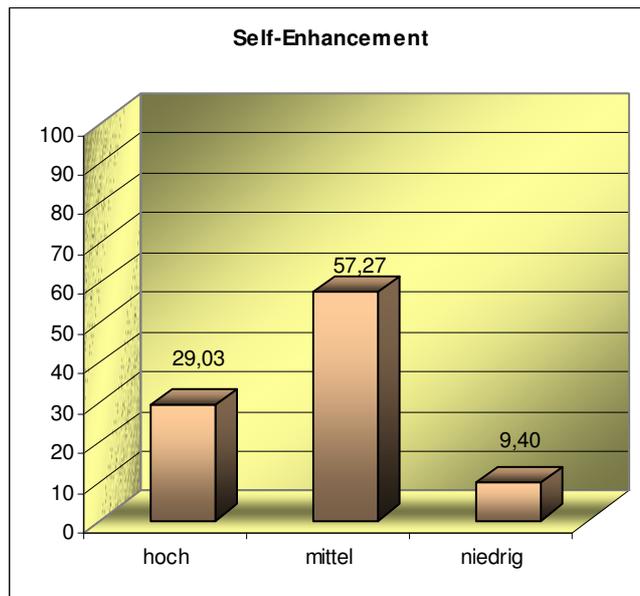
In der österreichischen Bevölkerung ist der Standartyp „Conservation“ mit 54,17% recht durchschnittlich ausgeprägt, wobei eine leichte Neigung der Bevölkerung hin zu einer Bevorzugung der traditionellen Werte und der Sicherheit geht.

<sup>3</sup> In Bezug auf die Wertedimensionen (nach Schwartz) werden die Ausdrücke werden im englischen Original beibehalten.



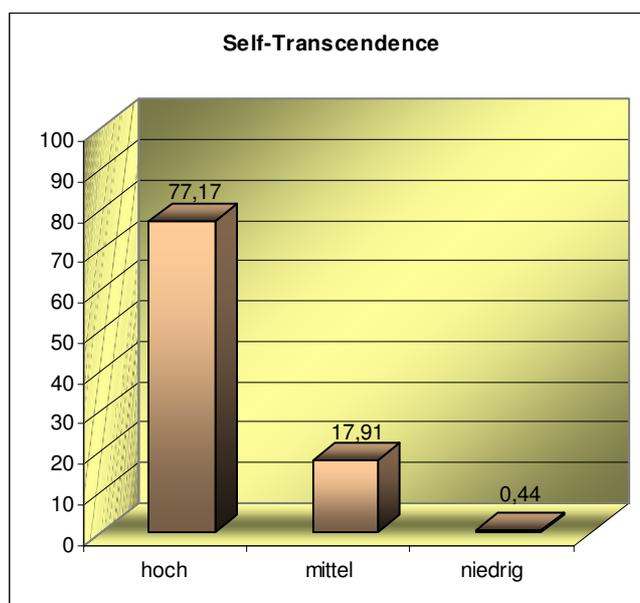
**Abbildung 10: Die Verteilung des Standarttyps „Openness to Change“ in der österreichischen Bevölkerung, N=2.193, Angaben in Prozent**

Es findet sich ebenfalls eine Mehrheit in der Bevölkerung, die eine mittlere Ausprägung bezüglich des Standarttypus „Openness to Change“ hat. Trotzdem hat auf diesen übergeordneten Wertetyp bezogen mehr als ein Drittel (37,01%) der Bevölkerung eine hohe Ausprägung. Das geht mit einer Bevorzugung von unabhängigem Denken und Handeln, generell einer Offenheit gegenüber Veränderungen einher.



**Abbildung 11: Die Verteilung des Standarttyps „Self-Enhancement“ in der österreichischen Bevölkerung, N=2.159, Angaben in Prozent**

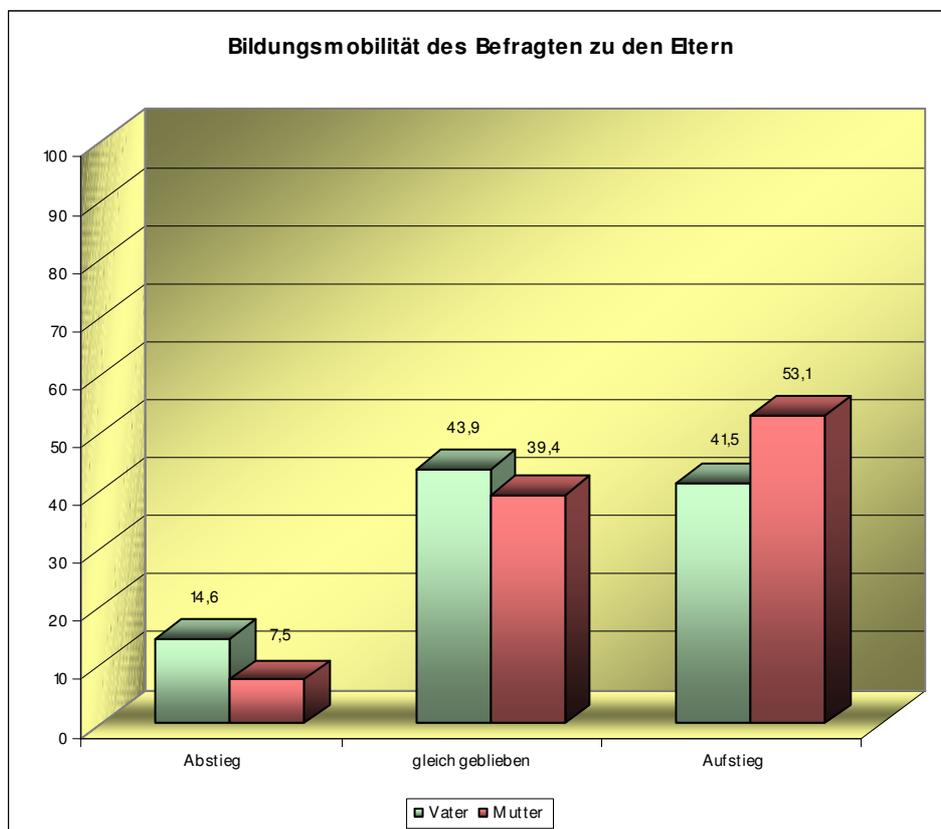
Es ist eine deutliche mittlere Ausprägung der österreichischen Bevölkerung festzustellen (57,27%) und eine Neigung zu einer hohen Ausprägung des Standarttypen „Self-Enhancement“ (29,03%). Dies steht für eine Bevorzugung der Werte „Achievement“ und „Power“.



**Abbildung 12: Die Verteilung des Standarttyps „Self-Transcendence“ in der österreichischen Bevölkerung, N=2.155, Angaben in Prozent**

Der Standarttyp „Self-Transcendence“ ist mit 77,17% hoher Ausprägungsstärke sehr stark in der österreichischen Bevölkerung vorhanden. Lediglich 17,91% haben hierzu eine mittlere bzw. nur 0,44% haben eine niedrige Ausprägung dieses Standarttyps. Demnach werden von den Österreichern Werte wie die Akzeptanz von anderen und die Menschenfreundlichkeit gegenüber anderen als wichtig erachtet.

### 6.2.1. Bildungsmobilität

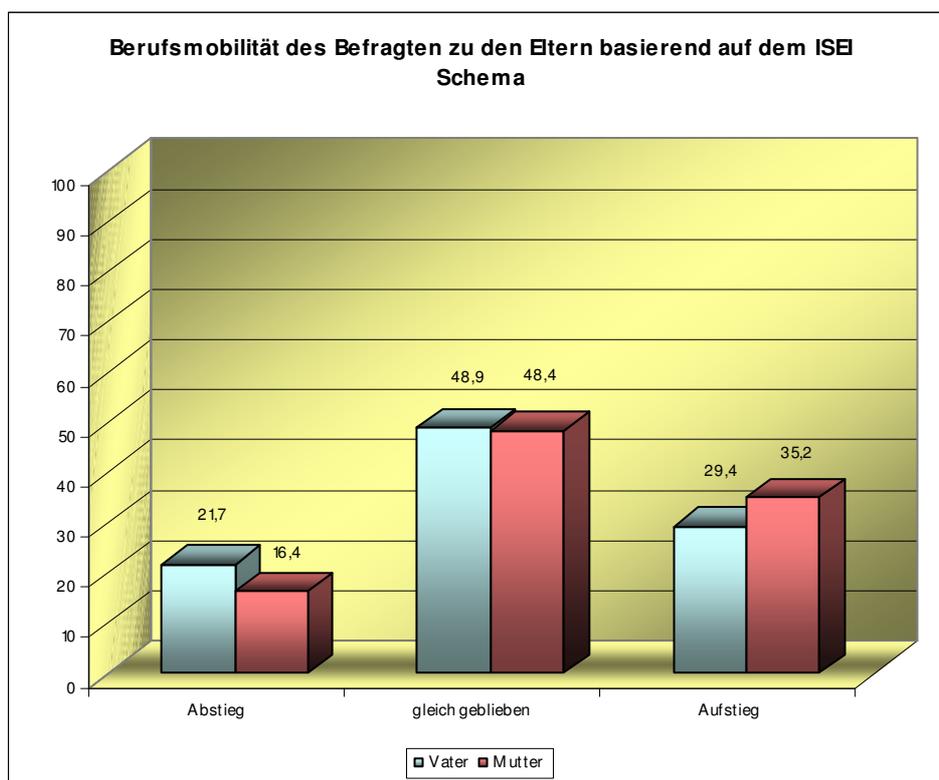


**Abbildung 13: Die Bildungsmobilität des Befragten im Vergleich zu den Eltern, N (Mutter)=2.137, N (Vater)=2.137, Angaben in Prozent**

Es ist bei dieser Grafik sehr gut zu erkennen, dass ein Großteil der Befragten (bezüglich der Mutter mehr als die Hälfte mit 53,1%, bezüglich des Vaters immerhin 41,5%) im Gegensatz ihren Eltern einen bildungsmäßigen Aufstieg verzeichnen, wohingegen nur 7,5% der Befragten im Vergleich zur Mutter bzw.

14,6% im Vergleich zum Vater abgestiegen sind. Der höhere Prozentsatz von Aufstiegen im Vergleich zur Mutter kann sich darauf zurückführen lassen, dass es Frauen (im Vergleich zu Männern) bezüglich der Bildung früher nicht so leicht hatten, einen höheren Bildungsgrad zu erreichen und dies in der Gegenwart zunehmend angeglichen wird.

## 6.2.2. Berufsmobilität



**Abbildung 14: Berufsmobilität des Befragten im Vergleich zu den Eltern unter Zugrundelegung des ISEI Schemas, N (Mutter)=721, N (Vater)=1.440, Angaben in Prozent**

Bei der Berufsmobilität (Abb. 14) zeigt sich, dass ein Großteil der Interviewten (48,4% bezüglich ihrer Mutter, 48,9% bezüglich ihres Vaters) auch der gleichen beruflichen Gruppe wie die der Eltern zugehörig ist. Immerhin 35,2% schaffen einen beruflichen Aufstieg im Vergleich zur Mutter, wohingegen 16,4% hierbei einen Abstieg verzeichnen. In Gegenüberstellung dazu ist nicht einmal ein Drittel (29,4%) der Befragten im Vergleich zum Vater aufgestiegen und knapp mehr als ein Fünftel (21,7%) verzeichnen einen beruflichen Abstieg im

Vergleich zum Vater. Vergleicht man dies nun mit der Bildungsmobilität, so weisen beide Grafiken ein ähnliches Muster auf, da sich die Bildung auch auf die Berufswahl auswirkt.

### 6.3. Vergleich verschiedener Gruppen nach Bildungs- und Berufsmobilität in Bezug auf die Wertetypen

Es soll durch einen Vergleich der verschiedenen Mobilitätsgruppen festgestellt werden, inwiefern tatsächlich ein signifikanter Unterschied zwischen den einzelnen Gruppen in Bezug auf die vier Standarttypen besteht. Im Folgenden sollen die Ergebnisse dieses Vergleichs dargestellt und näher erläutert werden.

#### 6.3.1. Bildungsmobilität

**"Bildungsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater mit Abschluss weiterbildende Schule“ im Gegensatz zu „Befragter mit akademischem Grad und Vater mit Abschluss weiterbildende Schule“**

<b>"Bildungsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater mit Abschluss weiterbildende Schule“ im Gegensatz zu „Befragter mit akademischem Grad und Vater mit Abschluss weiterbildende Schule“</b>				
	Bildungsmobilität zum Vater	Mittelwert	T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)	
			T	Sig. (2-seitig)
<i>Conservation</i>	Vater weiterbildende Schule_Befragter weiterbildende Schule	1,75	2,74	0,01
	Vater weiterbildende Schule_Befragter akademischer Grad	1,53		
<i>Openness to Change</i>	Vater weiterbildende Schule_Befragter weiterbildende Schule	1,72	-1,15	0,25
	Vater weiterbildende Schule_Befragter akademischer Grad	1,83		
<i>Self-Enhancement</i>	Vater weiterbildende Schule_Befragter weiterbildende Schule	1,81	-0,15	0,88
	Vater weiterbildende Schule_Befragter akademischer Grad	1,83		
<i>Self-Transcendence</i>	Vater weiterbildende Schule_Befragter weiterbildende Schule	1,17	0,56	0,58
	Vater weiterbildende Schule_Befragter akademischer Grad	1,15		

**Tabelle 5: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Bildungsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater mit Abschluss weiterbildende Schule“ im**

### **Gegensatz zu „Befragter mit akademischem Grad und Vater mit Abschluss weiterbildende Schule“**

Im Vergleich zur Gruppe derjenigen, wo Vater und Befragter eine weiterbildende Schule absolviert haben im Gegensatz zu jenen, wo der Vater zwar eine weiterbildende Schule absolviert, der Befragte jedoch einen akademischen Grad erlangt hat, zeigt sich, dass die Akademiker weitaus geringere „Conservation“ Werte aufweisen. Somit lässt sich sagen, dass die bildungsmäßigen Aufsteiger Werte wie Selbstrestriktion, Sicherheitsbewusstsein und traditionelles Handeln weniger als die Vergleichsgruppe schätzen.

### **"Bildungsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater mit Matura“ im Gegensatz zu „Befragter mit akademischem Grad und Vater mit Matura“**

Bei einem Vergleich der Befragten, die mit ihrem Vater auf der Stufe eines Matura Abschlusses gleich geblieben sind, mit jenen, die in Relation zum Vater mit Maturaabschluss einen akademischen Grad erlangt haben, lässt sich sagen, dass die Aufsteiger signifikant höhere „Self-Enhancement“ Werte aufweisen. Diese Menschen betonen mehr die Dominanz gegenüber anderen und das Streben nach dem eigenen Erfolg.

<b>"Bildungsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater mit Matura“ im Gegensatz zu „Befragter mit akademischem Grad und Vater mit Matura“</b>				
	<i>Bildungsmobilität zum Vater</i>		<i>T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)</i>	
			<i>T</i>	<i>Sig. (2-seitig)</i>
<i>Conservation</i>	Vater Matura_Befragter Matura	1,64	-0,06	0,95
	Vater Matura_Befragter akademischer Grad	1,65		
<i>Openness to Change</i>	Vater Matura_Befragter Matura	1,77	0,56	0,58
	Vater Matura_Befragter akademischer Grad	1,71		
<i>Self-Enhancement</i>	Vater Matura_Befragter Matura	1,65	-2,43	0,02
	Vater Matura_Befragter akademischer Grad	1,89		
<i>Self-Transcendence</i>	Vater Matura_Befragter Matura	1,19	-0,61	0,54
	Vater Matura_Befragter akademischer Grad	1,23		

**Tabelle 6: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Bildungsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater mit Matura“ im Gegensatz zu „Befragter mit akademischem Grad und Vater mit Matura“**

## "Bildungsmobilität im Vergleich zum Vater" mit Abstieg des Befragten um eine Stufe

Vergleich: "Bildung im Vergleich zum Vater gleich geblieben" und "bildungsmäßiger Abstieg um eine Stufe"				
	Bildungsmobilität zum Vater	Mittelwert	T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)	
			T	Sig. (2-seitig)
<i>Self-Transcendence</i>	um eine Stufe abgestiegen	1,13	-2,89	0,00
	gleich geblieben	1,21		
<i>Self-Enhancement</i>	um eine Stufe abgestiegen	1,86	1,88	0,06
	gleich geblieben	1,78		
<i>Openness to Change</i>	um eine Stufe abgestiegen	1,74	0,06	0,95
	gleich geblieben	1,74		
<i>Conservation</i>	um eine Stufe abgestiegen	1,65	-0,21	0,83
	gleich geblieben	1,66		

**Tabelle 7: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Bildungsmobilität im Vergleich zum Vater" mit Abstieg des Befragten um eine Stufe**

Bei einem beruflichen Abstieg im Vergleich zum Vater um eine Stufe (im Gegensatz zu jenen, die gleich geblieben sind) sind signifikant niedrigere Werte (T-Wert von -2,890 bei einer Signifikanz von 0,004) beim Standarttypus „Self-Transcendence“ zu beobachten. Das bedeutet, dass diese Menschen weniger Gemeinschaftssinn und Mitgefühl gegenüber anderen zeigen.

## "Bildungsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter mit Abschluss weiterbildende Schule und Vater mit Matura“ im Gegensatz zu „Befragter und Vater mit Matura“

Bei einem bildungsbezogenen Abstieg des Befragten, der den Abschluss einer weiterführenden Schule gemacht hat, im Vergleich zum Vater, der die Matura erlangt hat, zeigen sich im Vergleich zu denjenigen, wo beide – Vater und Befragter – die Matura erlangt haben, signifikante Unterschiede im Bereich des übergeordneten Wertetypus „Self-Enhancement“ (bei einer T-Wert Signifikanz von 0,036). Demnach weisen die bildungsmäßigen Absteiger ein signifikant höheres Streben nach dem eigenen Erfolg bzw. mehr Dominanz gegenüber anderen auf.

<b>"Bildungsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter mit Abschluss weiterbildende Schule und Vater mit Matura“ im Gegensatz zu „Befragter und Vater mit Matura“</b>				
	<i>Bildungsmobilität zum Vater</i>	<i>Mittelwert</i>	<i>T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)</i>	
			<i>T</i>	<i>Sig. (2-seitig)</i>
<i>Conservation</i>	Vater Matura_Befragter weiterbildende Schule	1,63	-0,15	0,88
	Vater Matura_Befragter Matura	1,64		
<i>Openness to Change</i>	Vater Matura_Befragter weiterbildende Schule	1,77	0,03	0,97
	Vater Matura_Befragter Matura	1,77		
<i>Self-Enhancement</i>	Vater Matura_Befragter weiterbildende Schule	1,85	2,12	0,04
	Vater Matura_Befragter Matura	1,65		
<i>Self-Transcendence</i>	Vater Matura_Befragter weiterbildende Schule	1,15	-0,65	0,52
	Vater Matura_Befragter Matura	1,19		

**Tabelle 8: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Bildungsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter mit Abschluss weiterbildende Schule und Vater mit Matura“ im Gegensatz zu „Befragter und Vater mit Matura“**

**"Bildungsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater mit Pflichtschulabschluss“ im Gegensatz zu „Befragter und Vater mit Abschluss weiterbildende Schule“**

<b>"Bildungsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater mit Pflichtschulabschluss“ im Gegensatz zu „Befragter und Vater mit Abschluss weiterbildende Schule“</b>				
	<i>Bildungsmobilität zum Vater</i>	<i>Mittelwert</i>	<i>T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)</i>	
			<i>T</i>	<i>Sig. (2-seitig)</i>
<i>Conservation</i>	Vater Pflichtschule_Befragter Pflichtschule	1,65	-2,38	0,02
	Vater weiterbildende Schule_Befragter weiterbildende Schule	1,75		
<i>Openness to Change</i>	Vater Pflichtschule_Befragter Pflichtschule	1,73	0,18	0,86
	Vater weiterbildende Schule_Befragter weiterbildende Schule	1,72		
<i>Self-Enhancement</i>	Vater Pflichtschule_Befragter Pflichtschule	1,80	-0,35	0,73
	Vater weiterbildende Schule_Befragter weiterbildende Schule	1,81		
<i>Self-Transcendence</i>	Vater Pflichtschule_Befragter Pflichtschule	1,20	0,84	0,40
	Vater weiterbildende Schule_Befragter weiterbildende Schule	1,17		

**Tabelle 9: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Bildungsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater mit Pflichtschulabschluss“ im Gegensatz zu „Befragter und Vater mit Abschluss weiterbildende Schule“**

Betrachtet man die einzelnen Bildungsabschlüsse, so sind signifikant höhere „Conservation“ Werte (T-Wert Signifikanz von 0,017) bei jenen zu erkennen, wo sowohl Vater als auch Befragter den Abschluss einer weiterbildenden Schule gemacht haben. Dies lässt bei der ersten Gruppe gegenüber jenen, wo Befragter und Vater eine weiterbildende Schule abgeschlossen haben, auf ein höheres Traditionsbewusstsein und ein höheres Sicherheitsbedürfnis schließen.

**"Bildungsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater mit Matura“ im Gegensatz zu „Befragter und Vater mit akademischem Grad“**

<b>"Bildungsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater mit Matura“ im Gegensatz zu „Befragter und Vater mit akademischem Grad“</b>				
	<i>Bildungsmobilität zum Vater</i>	<i>Mittelwert</i>	<i>T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)</i>	
			<i>T</i>	<i>Sig. (2-seitig)</i>
<i>Conservation</i>	Vater Matura_Befragter Matura	1,64	-0,85	0,40
	Vater akademischer Grad_Befragter akademischer Grad	1,73		
<i>Openness to Change</i>	Vater Matura_Befragter Matura	1,77	1,54	0,12
	Vater akademischer Grad_Befragter akademischer Grad	1,60		
<i>Self-Enhancement</i>	Vater Matura_Befragter Matura	1,65	-2,25	0,03
	Vater akademischer Grad_Befragter akademischer Grad	1,89		
<i>Self-Transcendence</i>	Vater Matura_Befragter Matura	1,19	-1,37	0,17
	Vater akademischer Grad_Befragter akademischer Grad	1,30		

**Tabelle 10: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Bildungsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater mit Matura“ im Gegensatz zu „Befragter und Vater mit akademischem Grad“**

Bei einer Signifikanz des T-Wertes von 0,027 ist erkennbar, dass der übergeordnete Wertetyp „Self-Enhancement“ bei der Gruppe derer, wo Vater und Befragter einen akademischen Grad erlangt haben, signifikant höher ist, als bei jenen, wo Vater und Befragter einen Matura Abschluss erlangt haben. Bei einem Vergleich der gleich Gebliebenen dieser zwei Bildungsstufen ist ersichtlich, dass diejenigen mit höherem Bildungsabschluss stärker auf den

eigenen Erfolg bedacht sind und eher versuchen, andere zu dominieren, als sie als gleichberechtigte Individuen zu sehen.

### **Zusammenfassung:**

Im Hinblick auf die Bildungsmobilität zum Vater zeigen sich signifikante Ergebnisse bezüglich der „Self-Enhancement“ Werte, die vor allem bei Menschen, die im Vergleich zum Vater mit Maturaabschluss auf- oder abgestiegen sind, erhöht sind. Demnach ist die Dominanz gegenüber anderen bzw. das Streben nach Erfolg für diese Menschen vordergründig. Wurde bereits vom Vater die höchste Bildungsstufe zur Erreichung vorgegeben und auch von der nachfolgenden Generation erreicht, so weist diese Gruppe höhere „Self-Enhancement“ Werte auf, als die Gruppe, die ebenso wie ihr Vater den Maturaabschluss erreicht haben. Vergleicht man unter allen Befragten, die in Bezug auf ihren Vater auf der gleichen Stufe geblieben sind Befragte mit Pflichtschulniveau mit jenen, die eine weiterbildende Schule absolviert haben, so weist letztere Gruppe höhere „Conservation“ Werte auf. Ausgehend von einem Abschluss einer weiterbildenden Schule des Vaters, sind jene Befragte, die einen akademischen Grad erlangt haben, weniger auf Selbstrestriktion, Sicherheit und Tradition bezogen (Wertetyp „Conservation“), als Befragte, die gleich geblieben sind.

## "Bildungsmobilität im Vergleich zur Mutter" mit Aufstieg des Befragten um drei Stufen

Vergleich: "Bildung ist im Vergleich zur Mutter gleich geblieben" und "bildungsmäßiger Aufstieg um drei Stufen"				
	Bildungsmobilität zur Mutter	Mittelwert	T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)	
			T	Sig. (2-seitig)
<i>Self-Transcendence</i>	gleich geblieben	1,21	1,94	0,05
	um drei Stufen aufgestiegen	1,14		
<i>Self-Enhancement</i>	gleich geblieben	1,77	0,50	0,62
	um drei Stufen aufgestiegen	1,75		
<i>Openness to Change</i>	gleich geblieben	1,72	0,88	0,38
	um drei Stufen aufgestiegen	1,67		
<i>Conservation</i>	gleich geblieben	1,66	-0,08	0,94
	um drei Stufen aufgestiegen	1,66		

**Tabelle 11: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Bildungsmobilität im Vergleich zur Mutter" mit Aufstieg des Befragten um drei Stufen**

Tab. 11 zeigt, dass Menschen, die im Vergleich zu ihrer Mutter bildungsmäßig um 3 Stufen aufgestiegen sind, im Vergleich zur Gruppe der gleich Gebliebenen, niedrigere Einstellungswerte bezüglich des Standarttypus „Self-Transcendence“ haben (Signifikanz von 0,05, dh. Irrtumswahrscheinlichkeit in 5% der Fälle); dies deutet auf eine niedrigere Akzeptanz anderer als „gleichberechtigt“ bzw. auf weniger Wohlwollen gegenüber anderen hin (vgl. Mohler/Wohn 2005: 6)

## "Bildungsmobilität im Vergleich zur Mutter" mit Aufstieg des Befragten um zwei Stufen

Ist der Befragte im Vergleich zur Mutter bildungsmäßig um zwei Stufen aufgestiegen, so finden sich signifikante T-Werte (T-Wert von -2,015 bei einer Signifikanz von 0,044, die Varianzen wurden aufgrund eines nicht-signifikanten F-Wertes als gleich angenommen) beim Standarttypus „Self-Enhancement“. Höhere „Self-Enhancement“ Werte der Aufsteiger lassen auf ein vermehrtes Streben nach dem eigenen Erfolg und auf Dominanz gegenüber anderen schließen. (vgl. Mohler/Wohn 2005: 6)

Vergleich: "Bildung im Vergleich zur Mutter gleich geblieben" und "bildungsmäßiger Aufstieg um zwei Stufen"				
	Bildungsmobilität zur Mutter	Mittelwert	T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)	
			T	Sig. (2-seitig)
<i>Self-Transcendence</i>	gleich geblieben	1,21	0,75	0,45
	um zwei Stufen aufgestiegen	1,19		
<i>Self-Enhancement</i>	gleich geblieben	1,77	-2,02	0,04
	um zwei Stufen aufgestiegen	1,85		
<i>Openness to Change</i>	gleich geblieben	1,72	-0,81	0,42
	um zwei Stufen aufgestiegen	1,75		
<i>Conservation</i>	gleich geblieben	1,66	-0,87	0,38
	um zwei Stufen aufgestiegen	1,69		

Tabelle 12: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Bildungsmobilität im Vergleich zur Mutter" mit Aufstieg des Befragten um zwei Stufen

**"Bildungsmobilität im Vergleich zur Mutter" - Vergleich „Mutter und Befragter mit Matura“ im Gegensatz zu „Mutter mit Matura und Befragter mit akademischem Grad“**

<b>"Bildungsmobilität im Vergleich zur Mutter" - Vergleich „Mutter und Befragter mit Matura“ im Gegensatz zu „Mutter mit Matura und Befragter mit akademischem Grad“</b>				
	<i>Bildungsmobilität zur Mutter</i>	<i>Mittelwert</i>	<i>T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)</i>	
			<i>T</i>	<i>Sig. (2-seitig)</i>
<i>Conservation</i>	Mutter Matura_Befragter Matura	1,70	-0,03	0,98
	Mutter Matura_Befragter akademischer Grad	1,70		
<i>Openness to Change</i>	Mutter Matura_Befragter Matura	1,65	-0,23	0,82
	Mutter Matura_Befragter akademischer Grad	1,68		
<i>Self-Enhancement</i>	Mutter Matura_Befragter Matura	1,69	-0,65	0,52
	Mutter Matura_Befragter akademischer Grad	1,75		
<i>Self-Transcendence</i>	Mutter Matura_Befragter Matura	1,22	-2,08	0,04
	Mutter Matura_Befragter akademischer Grad	1,40		

**Tabelle 13: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Bildungsmobilität im Vergleich zur Mutter" - Vergleich „Mutter und Befragter mit Matura“ im Gegensatz zu „Mutter mit Matura und Befragter mit akademischem Grad“**

Bezüglich des übergeordneten Wertetyps „Self-Transcendence“ lässt sich sagen, dass Befragte, die bezogen auf die Mutter mit Maturaabschluss selbst einen akademischen Grad erreicht haben im Vergleich zu solchen, die ebenso wie die Mutter die Matura gemacht haben, höhere „Self-Transcendence“ Werte vorliegen. Das bedeutet, dass diese Menschen andere eher als gleichberechtigt akzeptieren und anderen gegenüber mehr Wohlwollen zeigen, als die Vergleichsgruppe.

**"Bildungsmobilität im Vergleich zur Mutter" - Vergleich „Mutter mit Matura und Befragter mit Abschluss weiterbildende Schule“ im Gegensatz zu „Mutter und Befragter mit Matura“**

Bei einem Vergleich derjenigen, die im Gegensatz zu ihrer Mutter, die einen Maturaabschluss hat, aufgrund des Abschlusses einer weiterbildenden Schule abgestiegen sind, mit jenen Fällen, in denen sowohl Befragter als auch Mutter die Matura gemacht haben, zeigt sich, dass die erste Gruppe signifikant höhere „Self-Enhancement“ Werte hat. Demnach schätzen diese Menschen eher den eigenen Erfolg und die Dominanz gegenüber anderen.

<b>"Bildungsmobilität im Vergleich zur Mutter" - Vergleich „Mutter mit Matura und Befragter mit Abschluss weiterbildende Schule“ im Gegensatz zu „Mutter und Befragter mit Matura“</b>				
	<i>Bildungsmobilität zur Mutter</i>	<i>Mittelwert</i>	<i>T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)</i>	
			<i>T</i>	<i>Sig. (2-seitig)</i>
<i>Conservation</i>	Mutter Matura_Befragter weiterbildende Schule	1,76	0,56	0,58
	Mutter Matura_Befragter Matura	1,70		
<i>Openness to Change</i>	Mutter Matura_Befragter weiterbildende Schule	1,65	-0,03	0,98
	Mutter Matura_Befragter Matura	1,65		
<i>Self-Enhancement</i>	Mutter Matura_Befragter weiterbildende Schule	1,93	2,15	0,03
	Mutter Matura_Befragter Matura	1,69		
<i>Self-Transcendence</i>	Mutter Matura_Befragter weiterbildende Schule	1,19	-0,38	0,70
	Mutter Matura_Befragter Matura	1,22		

**Tabelle 14: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Bildungsmobilität im Vergleich zur Mutter" - Vergleich „Mutter mit Matura und Befragter mit Abschluss weiterbildende Schule“ im Gegensatz zu „Mutter und Befragter mit Matura“**

**Zusammenfassung:**

In Bezug auf die Bildungsmobilität zur Mutter zeigen sich widersprüchliche Ergebnisse. Ist der Aufstieg im Vergleich zur Mutter nur gering (1 Stufe, von Matura zu akademischem Grad) so finden sich in den Ergebnissen deutlich höhere „Self-Transcendence“ Werte, ist er jedoch groß (drei Stufen, Ausgangsposition nicht miteinbezogen), so zeigen sich recht niedrige „Self-Transcendence“ Werte. „Self-Transcendence“ steht für Wohlwollen gegenüber anderen bzw. der Akzeptanz von anderen als gleichwertig.

**6.3.2. Berufsmobilität**

**"Berufsmobilität im Vergleich zum Vater" mit Abstieg des Befragten um eine Stufe**

Vergleich: Berufsmobilität im Vergleich zum Vater "gleich geblieben" und "berufsmäßiger Abstieg um eine Stufe"				
	Berufsmobilität zum Vater	Mittelwert	T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)	
			T	Sig. (2-seitig)
Self-Transcendence	Abstieg	1,14	-2,71	0,01
	gleich geblieben	1,21		
Self-Enhancement	Abstieg	1,85	1,79	0,07
	gleich geblieben	1,78		
Openness to Change	Abstieg	1,72	-0,33	0,74
	gleich geblieben	1,74		
Conservation	Abstieg	1,66	-0,05	0,96
	gleich geblieben	1,66		

**Tabelle 15: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Berufsmobilität im Vergleich zum Vater" mit Abstieg des Befragten um eine Stufe**

Die beruflichen Absteiger (um eine Stufe) haben gegenüber den gleich Gebliebenen bei dem Standarttypus „Self-Transcendence“ signifikant niedrigere Werte; das bedeutet also weniger Akzeptanz von anderen als gleichwertige Individuen und weniger Wohlwollen gegenüber anderen.

**"Berufsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater ISEI niedrig“ im Gegensatz zu „Befragter ISEI niedrig und Vater ISEI mittel“**

Bei der Berufsmobilität im Vergleich zum Vater finden sich bei den Befragten, die von der Mitte in das untere Drittel des ISEI abgestiegen sind deutlich niedrigere „Self-Transcendence“ Werte als bei der Vergleichsgruppe derjenigen, wo Befragter und Vater aus dem niedrigen ISEI Drittel stammen (bei einer T-Wert Signifikanz von 0,001). Das bedeutet, dass bei den Absteigern deutlich weniger Akzeptanz und Wohlwollen gegenüber anderen vorliegt, bzw. auch der Gedanke der Gleichberechtigung gegenüber anderen weniger Beachtung findet.

<b>"Berufsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater ISEI niedrig“ im Gegensatz zu „Befragter ISEI niedrig und Vater ISEI mittel“</b>				
	Berufsmobilität zum Vater	Mittelwert	T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)	
			T	Sig. (2-seitig)
<i>Conservation</i>	Vater ISEI niedrig_Befragter ISEI niedrig	1,62	-0,66	0,51
	Vater ISEI mittel_Befragter ISEI niedrig	1,65		
<i>Openness to Change</i>	Vater ISEI niedrig_Befragter ISEI niedrig	1,73	-0,51	0,61
	Vater ISEI mittel_Befragter ISEI niedrig	1,75		
<i>Self-Enhancement</i>	Vater ISEI niedrig_Befragter ISEI niedrig	1,83	-0,87	0,38
	Vater ISEI mittel_Befragter ISEI niedrig	1,87		
<i>Self-Transcendence</i>	Vater ISEI niedrig_Befragter ISEI niedrig	1,25	3,32	0,00
	Vater ISEI mittel_Befragter ISEI niedrig	1,14		

**Tabelle 16: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Berufsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater ISEI niedrig“ im Gegensatz zu „Befragter ISEI niedrig und Vater ISEI mittel“**

## **"Berufsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater ISEI niedrig“ im Gegensatz zu „Befragter und Vater ISEI mittel“**

Bei einem Vergleich derjenigen, die aus dem niedrigen ISEI Drittel kamen und dort auch im Vergleich zum Vater beruflich gesehen geblieben sind mit jenen, wo der Vater und auch die Befragten sich im mittleren Drittel befinden, sind in fast allen Bereichen signifikante Unterschiede feststellbar. Es lässt sich schlussfolgern, dass diejenigen, die das Gruppenverhalten der Eltern beibehalten haben, besonders hohe Unterschiede in ihren Werten gegenüber anderen Gruppen aufweisen.

Bis auf den Standardtyp „Openness to Change“ finden sich bei allen drei anderen übergeordneten Wertetypen signifikante Werte wieder („Conservation“: T-Wert Signifikanz von 0,031; „Self-Enhancement“: T-Wert Signifikanz von 0,016 und „Self-Transcendence“: T-Wert Signifikanz von 0,011). Die „Conservation“ Werte sind vor allem bei der mittleren ISEI Gruppe stärker ausgeprägt, wohingegen der übergeordnete Wertetyp „Self-Enhancement“ deutlich weniger stark vertreten ist im Vergleich zur niedrigen ISEI Gruppe. Logisch folgend ist der gegenüberliegende Pol zu „Self-Enhancement“ – „Self-Transcendence“ bei der Vergleichsgruppe (das untere ISEI Drittel) stärker vertreten.

Es zeigt sich die mittlere ISEI Gruppe im Vergleich zur niedrigen ISEI Gruppe deutlich traditionsbewusster, mehr auf gehorsame Selbstrestriktion bezogen und weniger dominant gegenüber anderen, bzw. weniger auf den eigenen Erfolg bezogen. Die Menschen mit mittlerer ISEI Ausprägung zeichnen sich auch durch ein stärker ausgeprägtes Wohlwollen und Akzeptanz gegenüber anderen Individuen aus.

**"Berufsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater ISEI niedrig“ im Gegensatz zu „Befragter und Vater ISEI mittel“**

<b>"Berufsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater ISEI niedrig“ im Gegensatz zu „Befragter und Vater ISEI mittel“</b>				
	Berufsmobilität zum Vater	Mittelwert	T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)	
			T	Sig. (2-seitig)
<i>Conservation</i>	Vater ISEI niedrig_Befragter ISEI niedrig	1,62	-2,16	0,03
	Vater ISEI mittel_Befragter ISEI mittel	1,72		
<i>Openness to Change</i>	Vater ISEI niedrig_Befragter ISEI niedrig	1,73	-0,43	0,67
	Vater ISEI mittel_Befragter ISEI mittel	1,75		
<i>Self-Enhancement</i>	Vater ISEI niedrig_Befragter ISEI niedrig	1,83	2,41	0,02
	Vater ISEI mittel_Befragter ISEI mittel	1,72		
<i>Self-Transcendence</i>	Vater ISEI niedrig_Befragter ISEI niedrig	1,25	2,54	0,01
	Vater ISEI mittel_Befragter ISEI mittel	1,16		

**Tabelle 17: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Berufsmobilität im Vergleich zum Vater" - Vergleich „Befragter und Vater ISEI niedrig“ im Gegensatz zu „Befragter und Vater ISEI mittel“**

**Zusammenfassung:**

Wird die Berufsmobilität im Vergleich zum Vater betrachtet, so lässt sich sagen, dass berufliche Absteiger niedrigere „Self-Transcendence“ Werte haben. In der Regel betrifft es die Aufsteiger von der Mitte, deren Konkurrenzdenken nicht so hoch ausgeprägt ist, wie in den Vergleichsgruppen. Im Gegensatz dazu steigt bei Absteigern (meist von der Mitte) das Konkurrenzverhalten. Die interessantesten Ergebnisse zeigen sich bei einem generellen Vergleich des unteren ISEI Drittels mit dem mittleren ISEI Drittel. Hierbei sind höhere „Self-Transcendence“ und „Conservation“ Werte zu finden und dafür niedrigere „Self-Enhancement“ Werte. Das bedeutet, dass diese Menschen gegenüber anderen

wohlwollend eingestellt sind, und ihren Status bewahren wollen. Der eigene Erfolg wird jedoch zurückgestellt.

### "Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter" mit Aufstieg des Befragten

Vergleich: Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter "gleich geblieben" und "berufsmäßiger Aufstieg"				
	Berufsmobilität zur Mutter	Mittelwert	T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)	
			T	Sig. (2-seitig)
Self-Transcendence	gleich geblieben	1,13	-2,10	0,04
	Aufstieg	1,20		
Self-Enhancement	gleich geblieben	1,79	-0,40	0,69
	Aufstieg	1,81		
Openness to Change	gleich geblieben	1,67	-2,06	0,04
	Aufstieg	1,78		
Conservation	gleich geblieben	1,65	-1,05	0,29
	Aufstieg	1,70		

Tabelle 18: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter" mit Aufstieg des Befragten

Bezüglich der „Self-Transcendence“ Werte ist ersichtlich, dass die Aufsteiger signifikant höhere Werte haben, als die gleich Gebliebenen. Gleiches ist bei dem Standarttypus „Openness to Change“ erkennbar (bei einer T-Wert Signifikanz von 0,037 („Self-Transcendence“) und 0,040 („Openness to Change“)). Das bedeutet, dass Aufsteiger im Vergleich zu gleich Gebliebenen eher andere als gleichberechtigt akzeptieren und ihnen wohlgesinnter sind und gleichermaßen aufgeschlossener Denken und Handeln.

### "Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter" mit Aufstieg des Befragten um eine Stufe

Es ist in der Tabelle klar erkennbar, dass für den Standarttypus „Self-Transcendence“ – er steht für die Akzeptanz und das Wohlwollen anderen gegenüber - signifikant höhere Werte für die Aufsteiger (T-Wert von -2,044 bei einer Signifikanz von 0,042) vorliegen.

Vergleich: Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter "gleich geblieben" und "berufsmäßiger Aufstieg um eine Stufe"				
	Berufsmobilität zur Mutter	Mittelwert	T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)	
			T	Sig. (2-seitig)
<i>Self-Transcendence</i>	gleich geblieben	1,13	-2,04	0,04
	um eine Stufe aufgestiegen	1,20		
<i>Self-Enhancement</i>	gleich geblieben	1,79	0,09	0,93
	um eine Stufe aufgestiegen	1,79		
<i>Openness to Change</i>	gleich geblieben	1,67	-1,40	0,16
	um eine Stufe aufgestiegen	1,75		
<i>Conservation</i>	gleich geblieben	1,65	-1,17	0,24
	um eine Stufe aufgestiegen	1,71		

Tabelle 19: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter" mit Aufstieg des Befragten um eine Stufe

"Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter" - Vergleich „Befragter und Mutter ISEI niedrig“ im Gegensatz zu „Befragter ISEI mittel und Mutter ISEI niedrig“

"Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter" - Vergleich „Befragter und Mutter ISEI niedrig“ im Gegensatz zu „Befragter ISEI mittel und Mutter ISEI niedrig“				
	Berufsmobilität zur Mutter	Mittelwert	T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)	
			T	Sig. (2-seitig)
<i>Conservation</i>	Mutter ISEI niedrig_Befragter ISEI niedrig	1,61	-1,86	0,06
	Mutter ISEI niedrig_Befragter ISEI mittel	1,72		
<i>Openness to Change</i>	Mutter ISEI niedrig_Befragter ISEI niedrig	1,72	-0,84	0,40
	Mutter ISEI niedrig_Befragter ISEI mittel	1,78		
<i>Self-Enhancement</i>	Mutter ISEI niedrig_Befragter ISEI niedrig	1,84	-0,14	0,89
	Mutter ISEI niedrig_Befragter ISEI mittel	1,85		
<i>Self-Transcendence</i>	Mutter ISEI niedrig_Befragter ISEI niedrig	1,12	-2,77	0,01
	Mutter ISEI niedrig_Befragter ISEI mittel	1,24		

**Tabelle 20: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter" - Vergleich „Befragter und Mutter ISEI niedrig“ im Gegensatz zu „Befragter ISEI mittel und Mutter ISEI niedrig“**

Bei dem umgekehrten Vergleich - die Mutter befindet sich im niedrigen ISEI Drittel und der Befragte in der Mitte und Mutter und Befragter befinden sich im niedrigen ISEI Drittel – sind bei einer Signifikanz des T-Wertes von 0,006 bei dem übergeordneten Wertetyp „Self-Transcendence“ höhere Werte der ersten Gruppe ersichtlich. Es finden sich in der Gruppe der Aufsteiger Werte einer hohen Akzeptanz von anderen als gleichberechtigt und ein allgemeines Wohlwollen gegenüber anderen verstärkt wieder.

**"Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter" - „berufsmäßigem Abstieg“ im Vergleich zu „berufsmäßigem Aufstieg“**

Vergleich: "berufsmäßiger Abstieg" und "berufsmäßiger Aufstieg" im Vergleich zur Mutter				
	Berufsmobilität zur Mutter	Mittelwert	T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)	
			T	Sig. (2-seitig)
<i>Self-Transcendence</i>	Abstieg	1,16	-0,81	0,42
	Aufstieg	1,20		
<i>Self-Enhancement</i>	Abstieg	1,74	-0,97	0,34
	Aufstieg	1,81		
<i>Openness to Change</i>	Abstieg	1,56	-3,27	0,00
	Aufstieg	1,78		
<i>Conservation</i>	Abstieg	1,80	1,62	0,11
	Aufstieg	1,70		

**Tabelle 21: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter" - „berufsmäßigem Abstieg“ im Vergleich zu „berufsmäßigem Aufstieg“**

Allgemein betrachtet lässt sich ein Unterschied zwischen beruflichen Ab- und Aufsteigern finden, unabhängig davon, um wie viele Stufen sie ab- oder aufgestiegen sind. Es lässt sich sagen, dass Aufsteiger im Vergleich zu Absteigern unabhängiger und freier denken und abwechslungsreiche Chancen ergreifen (bei einer Signifikanz des T-Wertes von 0,001).

**"Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter" - Aufstieg des Befragten um eine Stufe im Vergleich zum Abstieg des Befragten um eine Stufe**

Vergleich: "berufsmäßiger Abstieg um eine Stufe" und "berufsmäßiger Aufstieg um eine Stufe" im Vergleich zur Mutter				
	Berufsmobilität zur Mutter	Mittelwert	T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)	
			T	Sig. (2-seitig)
<i>Self-Transcendence</i>	um eine Stufe abgestiegen	1,17	-0,76	0,45
	um eine Stufe aufgestiegen	1,20		
<i>Self-Enhancement</i>	um eine Stufe abgestiegen	1,74	-0,68	0,50
	um eine Stufe aufgestiegen	1,79		
<i>Openness to Change</i>	um eine Stufe abgestiegen	1,57	-2,63	0,01
	um eine Stufe aufgestiegen	1,75		
<i>Conservation</i>	um eine Stufe abgestiegen	1,78	1,20	0,23
	um eine Stufe aufgestiegen	1,71		

**Tabelle 22: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter" - Aufstieg des Befragten um eine Stufe im Vergleich zum Abstieg des Befragten um eine Stufe**

Befragte, die beruflich gesehen im Vergleich zur Mutter um eine Stufe aufgestiegen sind, haben signifikant höhere „Openness to Change“ Werte (T-Wert von 314, Signifikanz von 0,01) gegenüber Befragten, die beruflich im Vergleich zur Mutter eine Stufe abgestiegen sind. Das bedeutet, dass die Aufsteiger eher unabhängiges Handeln und Denken, sowie abwechslungsreiche Chancen gegenüber Traditionsbewusstsein bevorzugen. (vgl. Mohler/Wohn 2005: 6)

**"Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter" - Abstieg des Befragten**

Die beruflichen Absteiger haben im Vergleich zu den gleich Gebliebenen signifikant höhere „Conservation“ Werte (bei einer Signifikanz des T-Wertes von 0,012). Das bedeutet, dass Absteiger hier die Werte der Selbstrestriktion, Erhaltung und Bewahrung von Sicherheit und traditionelle Werte mehr in den Vordergrund stellen als dies gleich Gebliebene tun.

Vergleich: Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter "berufsmäßiger Abstieg" und "gleich geblieben"				
	Berufsmobilität zur Mutter	Mittelwert	T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)	
			T	Sig. (2-seitig)
<i>Self-Transcendence</i>	Abstieg	1,16	0,77	0,44
	gleich geblieben	1,13		
<i>Self-Enhancement</i>	Abstieg	1,74	-0,70	0,48
	gleich geblieben	1,79		
<i>Openness to Change</i>	Abstieg	1,56	-1,74	0,08
	gleich geblieben	1,67		
<i>Conservation</i>	Abstieg	1,80	2,52	0,01
	gleich geblieben	1,65		

Tabelle 23: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter" - Abstieg des Befragten

### "Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter" - Abstieg des Befragten um eine Stufe

Vergleich: Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter "gleich geblieben" und "berufsmäßiger Abstieg um eine Stufe"				
	Berufsmobilität zur Mutter	Mittelwert	T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)	
			T	Sig. (2-seitig)
<i>Self-Transcendence</i>	um eine Stufe abgestiegen	1,17	0,88	0,38
	gleich geblieben	1,13		
<i>Self-Enhancement</i>	um eine Stufe abgestiegen	1,74	-0,80	0,42
	gleich geblieben	1,79		
<i>Openness to Change</i>	um eine Stufe abgestiegen	1,57	-1,63	0,10
	gleich geblieben	1,67		
<i>Conservation</i>	um eine Stufe abgestiegen	1,78	2,27	0,02
	gleich geblieben	1,65		

Tabelle 24: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter" - Abstieg des Befragten um eine Stufe

Es finden sich ebenso signifikante Ergebnisse bei der Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter. Die Befragten, die im Vergleich zur Mutter um eine Stufe abgestiegen sind, haben im Vergleich zu denen, die gleich geblieben sind, deutlich höhere „Conservation“ Werte (bei einem T-Wert von 2,268 und einer Signifikanz des T-Wertes von 0,024). Das bedeutet, dass bei diesen Befragten

die Tradition, Erhaltung und Bewahrung von Sicherheit eine größere Rolle spielen. (vgl. Mohler/Wohn 2005: 6)

**"Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter" - Vergleich „Befragter und Mutter ISEI niedrig“ im Gegensatz zu „Befragter ISEI niedrig und Mutter ISEI mittel“**

<b>"Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter" - Vergleich „Befragter und Mutter ISEI niedrig“ im Gegensatz zu „Befragter ISEI niedrig und Mutter ISEI mittel“</b>				
	<i>Berufsmobilität zur Mutter</i>	<i>Mittelwert</i>	<i>T-Test für die Mittelwertgleichheit (bei unabhängigen Stichproben)</i>	
			<i>T</i>	<i>Sig. (2-seitig)</i>
<i>Conservation</i>	Mutter ISEI niedrig_Befragter ISEI niedrig	1,61	-2,58	0,01
	Mutter ISEI mittel_Befragter ISEI niedrig	1,77		
<i>Openness to Change</i>	Mutter ISEI niedrig_Befragter ISEI niedrig	1,72	2,08	0,04
	Mutter ISEI mittel_Befragter ISEI niedrig	1,57		
<i>Self-Enhancement</i>	Mutter ISEI niedrig_Befragter ISEI niedrig	1,84	1,42	0,16
	Mutter ISEI mittel_Befragter ISEI niedrig	1,74		
<i>Self-Transcendence</i>	Mutter ISEI niedrig_Befragter ISEI niedrig	1,12	-0,96	0,34
	Mutter ISEI mittel_Befragter ISEI niedrig	1,16		

**Tabelle 25: T-Test bei unabhängigen Stichproben: "Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter" - Vergleich „Befragter und Mutter ISEI niedrig“ im Gegensatz zu „Befragter ISEI niedrig und Mutter ISEI mittel“**

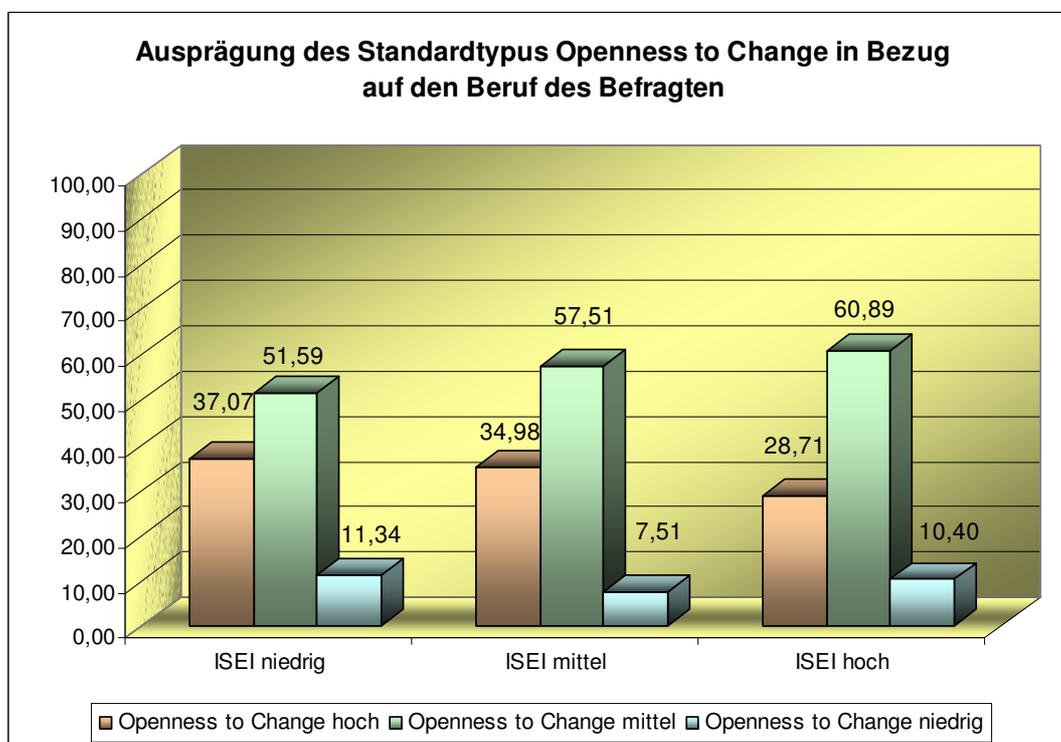
Es ist erkennbar, dass zwei Standardtypen – „Conservation“ und „Openness to Change“ - signifikante T-Werte (Signifikanz von 0,010 bei „Conservation“ und 0,039 bei „Openness to Change“) aufweisen. Menschen, die im Vergleich zu ihrer Mutter, die in der Mitte lokalisiert ist, in das niedrige ISEI Drittel

abgestiegen sind, haben signifikant höhere „Conservation“ Werte bei niedrigeren „Openness to Change“ Werten. Das bedeutet, dass diese Werte wie Selbstrestriktion, Sicherheit und Tradition schätzen, wohingegen der gegenüberliegende Pol des „Openness to Change“ mit den Werten der Unabhängigkeit im Denken und Handeln und der Suche nach abwechslungsreichen Chancen nicht so viel Beachtung findet.

**Zusammenfassung:**

Ist nun die Mutter im Hinblick auf die Berufsmobilität Bezugspunkt, so zeigen sich recht unterschiedliche Ergebnisse. So schätzen Absteiger generell (bzw. im Speziellen von dem mittleren zum unteren ISEI Drittel) eher Werte wie Selbstrestriktion, Tradition und Sicherheit (Wertetyp „Conservation“) im Vergleich zu den gleich gebliebenen Kollegen. Im Gegensatz dazu zeigen sich bei einem Aufstieg generell (oder im Speziellen vom unteren ISEI Drittel zum mittleren ISEI Drittel) höhere „Self-Transcendence“ Werte, genauso wie erhöhte „Openness to Change“ Werte. Unabhängig von dem Ausmaß der Berufsmobilität zur Mutter zeigen sich Menschen im mittleren ISEI Drittel als besonders erfolgsorientiert und dominant gegenüber anderen (Wertetyp „Self-Enhancement“).

## 6.4. Politische Einstellungen und Ausprägungen der Standardtypen in Bezug auf die soziale Mobilität

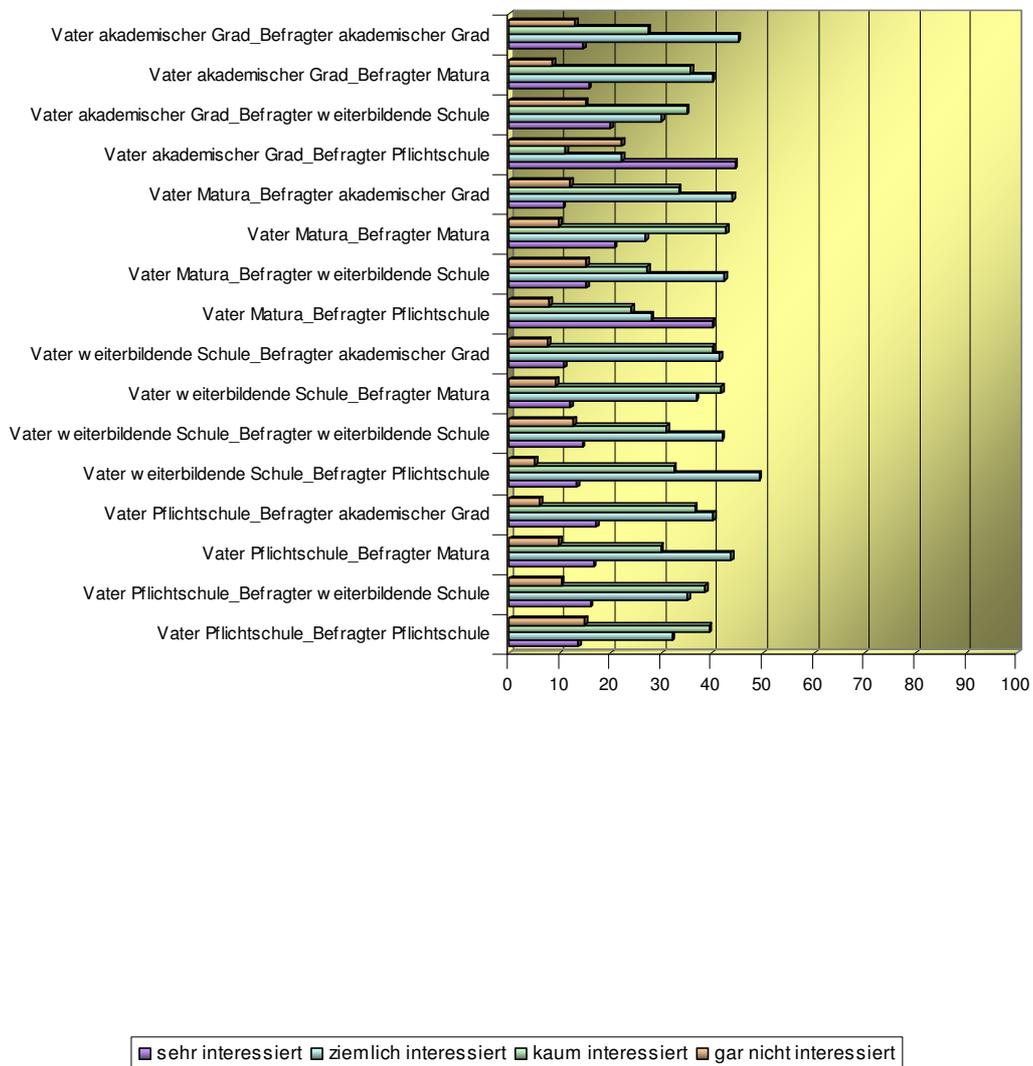


**Abbildung 15: Ausprägung des Standardtypus „Openness to Change“ je nach Berufseinteilung des Befragten, N=1.613**

Generell betrachtet ist bei der berufsbezogenen Einteilung des Befragten in niedriges, mittleres und hohes ISEI Drittel in Bezug auf den übergeordneten Wertetyp „Openness to Change“ bei einer Chi-Quadrat Signifikanz von 0,016 (ebenso Phi, Cramer-V und Kontingenzkoeffizient) zu erkennen, dass bei Befragten aus den unteren beiden Dritteln die „Openness to Change“ Werte höher ausgeprägt sind, als bei Befragten aus dem oberen Drittel. Menschen mit hoher ISEI Ausprägung hingegen haben auf diesen Wertetypus bezogen häufig eine mittlere Tendenz. „Openness to Change“ steht hierbei für ein ausgeprägtes „unabhängiges Denken und Handeln und abwechslungsreiche Chancen“ (Mohler/Wohn 2005: 6)

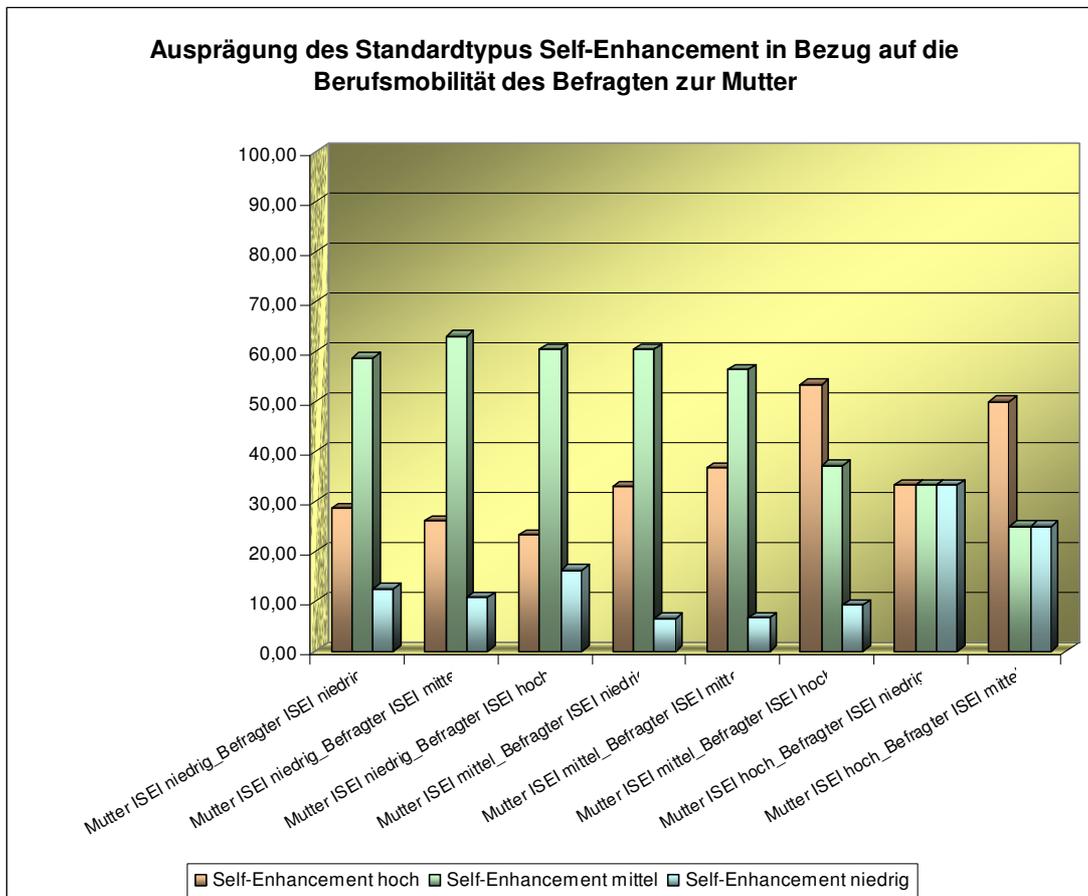
Lambda Werte können nicht berechnet werden, da der asymptotische Standardfehler gleich Null ist, wohingegen die Tau Wert Signifikanz von 0,011 auf einer Chi-Quadrat-Näherung basiert. Demnach ist bei Kenntnis des Berufs des Befragten der Schluss auf die Ausprägung des Standardtypus „Openness to Change“ möglich.

## Ausprägung des Interesses an Politik in Bezug auf die Bildungsmobilität zum Vater



**Abbildung 16: Intensität des Interesses an Politik je nach Bildungsmobilität im Vergleich zum Vater, N=2.121, Angaben in Prozent**

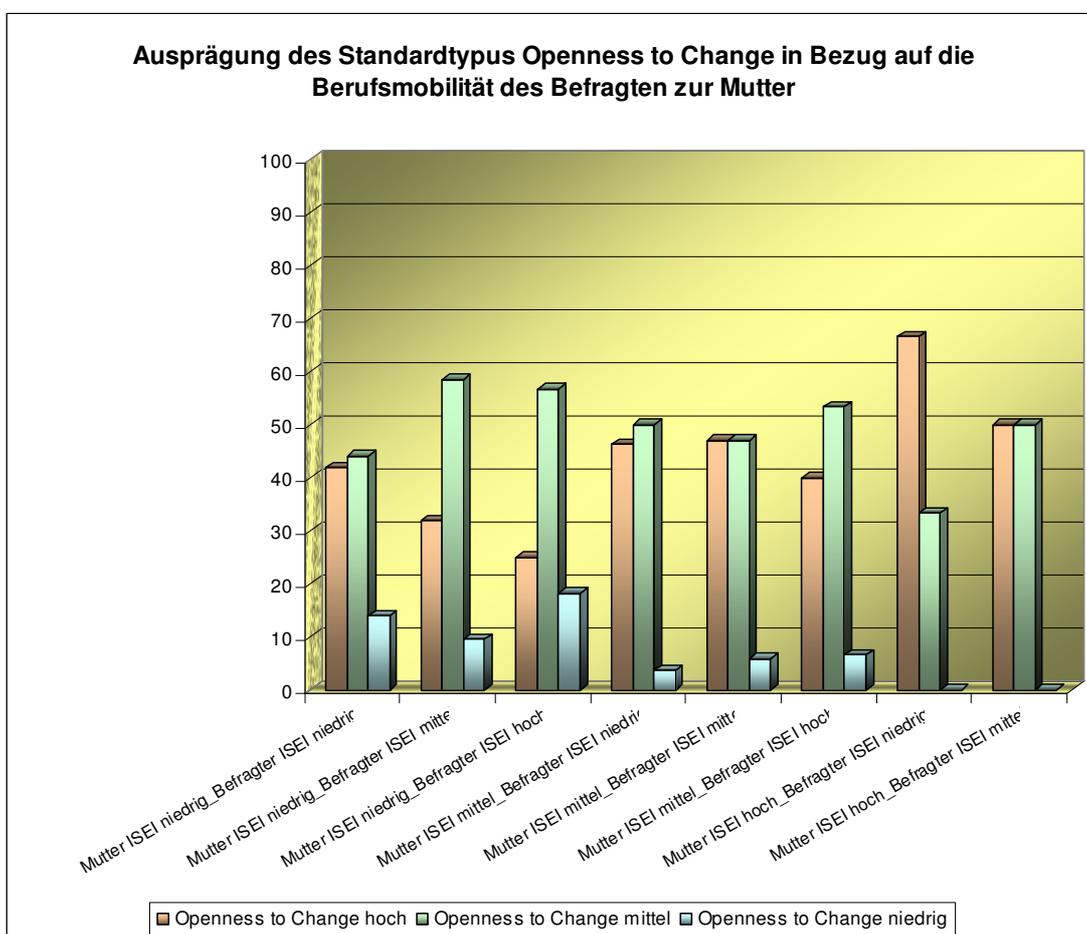
In dieser Tabelle finden sich signifikante Unterschiede (bei einer Chi-Quadrat Signifikanz von 0,006 bei genauso signifikanten Lambda bzw. Tau Werten (0,009 bzw. 0,003)) bei der Ausprägung des Interesses an Politik in Bezug auf die Bildungsmobilität zum Vater. Bemerkenswerterweise ist bei einem Befragten mit Pflichtschulabschluss sehr bzw. ziemlich hohes Interesse an Politik gegeben, vor allem, wenn dies mit einem bildungsmäßigen Abstieg im Vergleich zum Vater einhergegangen ist.



**Abbildung 17: Ausprägung des Standardtypus „Self-Enhancement“ in Bezug auf die Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter, N=689, Angaben in Prozent**

Bezogen auf die berufliche Mobilität zu der Mutter ist ein signifikanter Unterschied (bei einem Chi-Quadrat Wert von 0,48 zwischen den einzelnen Gruppen zu bemerken, je nachdem, aus welcher Gruppe der Befragte kam (Gruppe der Mutter) und in welcher Gruppe er sich befindet.

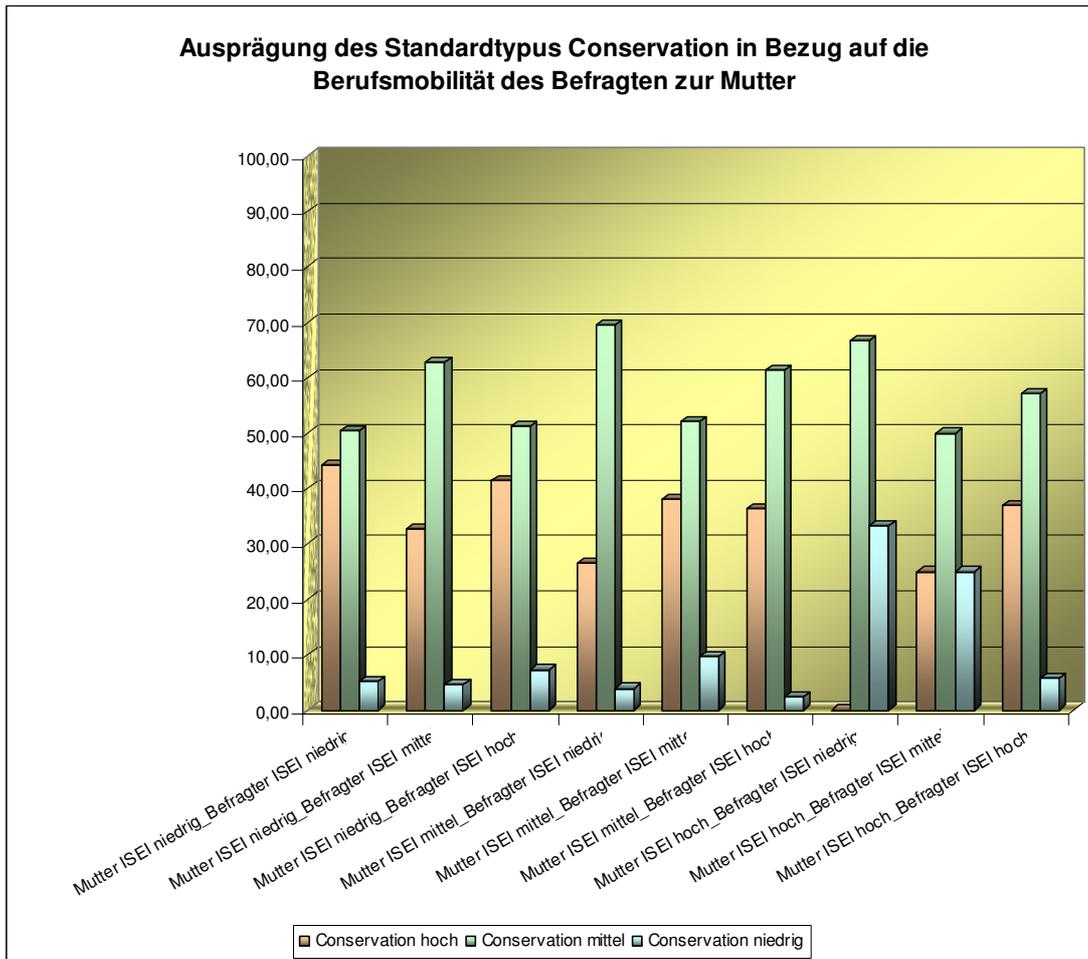
In den Gruppen, bei denen die Mutter aus der Mitte kommt, der Befragte sich im oberen Drittel befindet, bzw. bei denen die Mutter eine hohe ISEI Ausprägung und der Befragte eine mittlere ISEI Ausprägung hat findet man sehr hohe Werte des Standardtypus „Self-Enhancement“ mit 53,5% bzw. 50,0%. Lambda hat eine Signifikanz von 0,227, wohingegen der Tau Wert eine Signifikanz von 0,024 hat, was in diesem Fall keine schlüssigen Aussagen bezüglich der Prognosefähigkeit bei Kenntnis der Variable Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter zulässt.



**Abbildung 18: Ausprägung des Standardtypus „Openness to Change“ in Bezug auf die Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter, N=704, Angaben in Prozent**

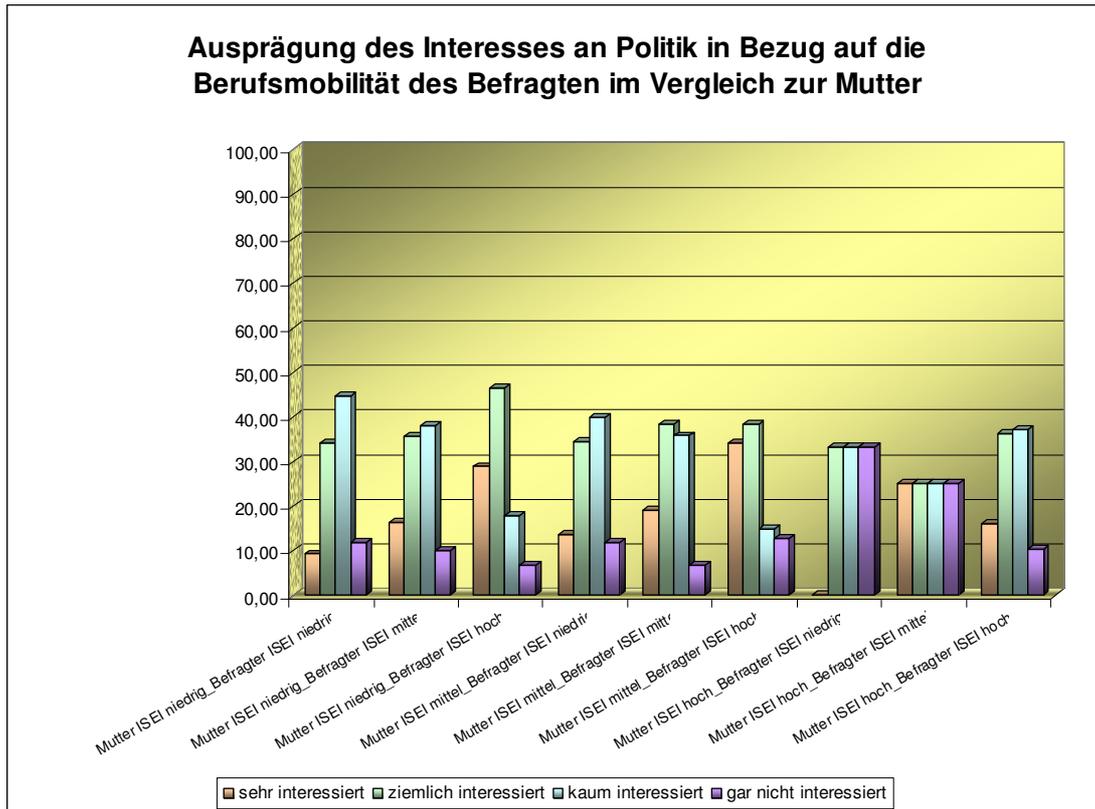
Signifikante Unterschiede (bei einer Chi-Quadrat Signifikanz von 0,015) zwischen den einzelnen Mobilitätsgruppen der Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter gibt es ebenfalls bei dem Standardtypus „Openness to Change“.

Interessant ist, dass es in den Gruppen, in denen der Befragte eine niedrige ISEI Ausprägung hat, recht hohe Werte bezüglich des Standardtypus „Openness to Change“ gibt und dass dieser Wert umso höher ist, je stärker der Befragte im Vergleich zur Mutter abgestiegen ist. (41,9% bei Befragten, die im unteren Drittel geblieben sind, 46,4% bei Befragten, bei denen die Mutter aus dem mittleren Drittel kommt, und sogar 66,7% bei Befragten, bei denen die Mutter aus dem oberen Drittel kommt). Ebenfalls hohe Ausprägungen dieses Typus finden sich bei jenen Befragten, die sich in der Mitte befinden und bei denen die Mutter aus der Mitte bzw. dem oberen Drittel kommt (47,1% bzw. 50,0%). Demnach würden Menschen verstärkt neue Chancen ergreifen, je mehr sie gegenüber ihrer Mutter abgestiegen sind. Hier findet sich ein signifikanter Tau-Wert (0,018 bei einer Signifikanz von 0,037) bei einem nicht-signifikanten Lambda-Wert (0,003 bei einer Signifikanz von 0,927). Dies lässt keine eindeutige Vorhersagbarkeit zu.



**Abbildung 19: Ausprägung des Standardtypus „Conservation“ in Bezug auf die Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter, N=669, Angaben in Prozent**

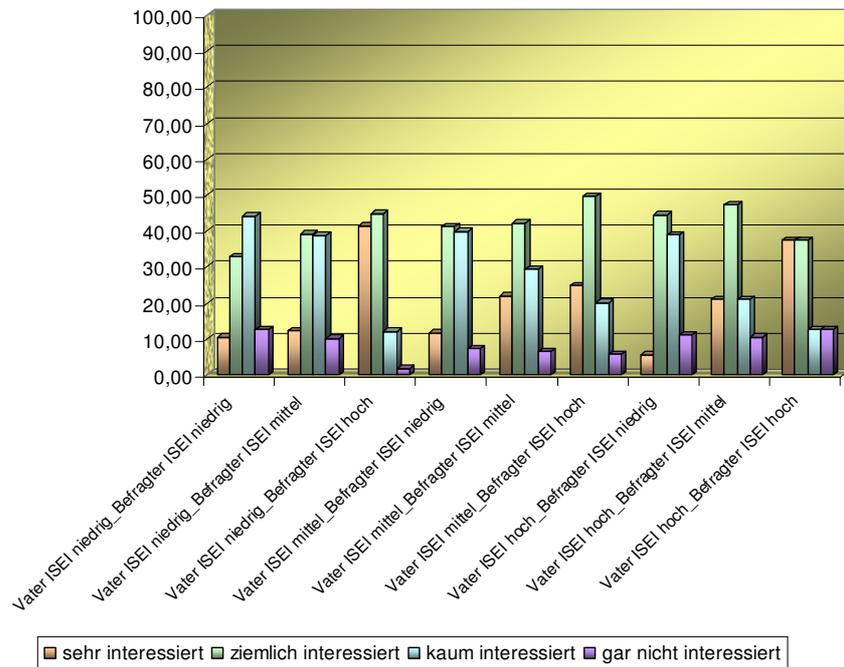
Der Standardtypus „Conservation“ ist bei der Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter signifikant unterschiedlich (bei einer Chi-Quadrat Signifikanz von 0,024), wobei es sich in den Gruppen, bei denen die Mutter aus dem oberen ISEI Drittel kommt, schwierig gestaltet, auf ein Ergebnis zu schließen, nachdem sehr wenige Menschen dieser Gruppe zugeordnet werden können. Es ist kein Trend bezüglich der einzelnen Gruppen bzw. verschiedenen Mobilitätsbewegungen erkennbar. Der Lambda-Wert konnte nicht berechnet werden, da der asymptotische Standardfehler gleich Null war. Der Tau-Wert hingegen brachte eine Signifikanz von 0,017. Somit ist eine Prognosefähigkeit der Variable „Conservation“ bei Kenntnis der Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter möglich.



**Abbildung 20: Intensität des Interesses an Politik je nach Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter, N=715, Angaben in Prozent**

Die Ausprägung des Interesses an Politik lässt sehr signifikante Unterschiede erkennen (bei einer Chi-Quadrat Signifikanz von 0,002). Es ist ebenso eine Prognosefähigkeit bei Kenntnis der Variable Berufsmobilität im Vergleich zur Mutter gegeben (bei einer Signifikanz der Lambda und Tau-Werte von 0,025 bzw. 0,002). Wie in der Tabelle ersichtlich, zeigt sich bei Befragten des oberen ISEI Drittels ein sehr stark ausgeprägtes Interesse an Politik. Hatte die Mutter des Befragten eine niedrige und der Befragte eine hohe ISEI Ausprägung, so waren 28,9% sehr interessiert und 46,7% ziemlich interessiert an Politik. Bei Befragten, die sich im oberen ISEI Drittel befinden und bei denen die Mutter aus der Mitte kommt, sind immerhin 34,0% sehr interessiert und 38,3% ziemlich interessiert an Politik.

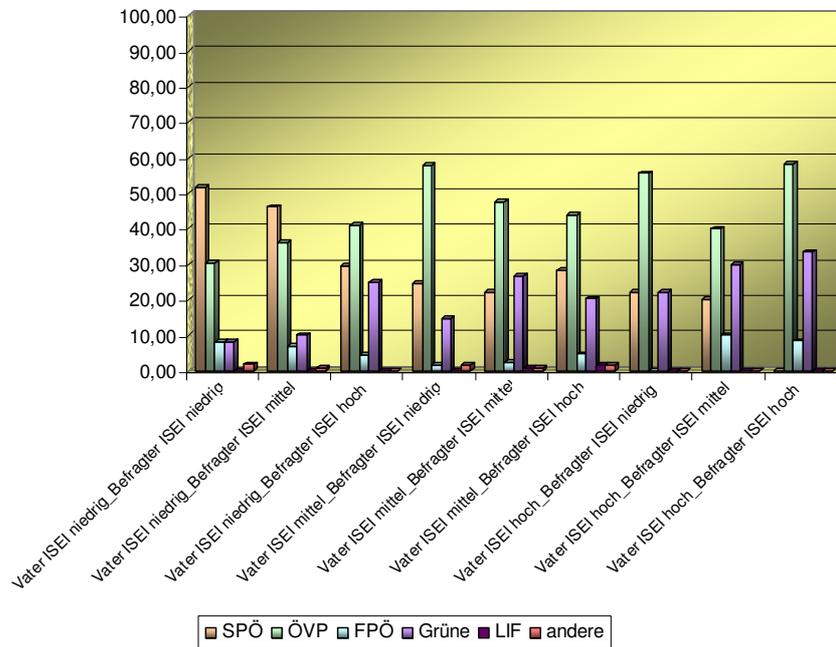
### Ausprägung des Interesses an Politik in Bezug auf die Berufsmobilität zum Vater



**Abbildung 21: Intensität des Interesses an Politik je nach Berufsmobilität im Vergleich zum Vater, N=1430, Angaben in Prozent**

Auch im Vergleich zu dem Beruf des Vaters stellen sich signifikante Unterschiede (bei einer Chi-Quadrat Signifikanz von 0,000) in Bezug auf das Interesse an Politik heraus. Die Signifikanz der Lambda und Tau Werte ist mit 0,014 und 0,000 gegeben. Somit lässt diese Variable eine Prognose der Berufsmobilität im Vergleich zum Vater zu. Es ist deutlich ersichtlich, dass das Interesse an Politik bei jenen Gruppen stark ausgeprägt ist, bei denen sich der Befragte im oberen ISEI Drittel befindet, unabhängig davon, woher der Vater kam, wohingegen fehlendes Interesse an der Politik hauptsächlich in den Gruppen zu finden ist, in denen der Befragte sich im unteren ISEI Drittel befindet.

### Die Wahl der Partei bei den Nationalratswahlen von 2002 in Bezug auf die Berufsmobilität des Befragten zum Vater

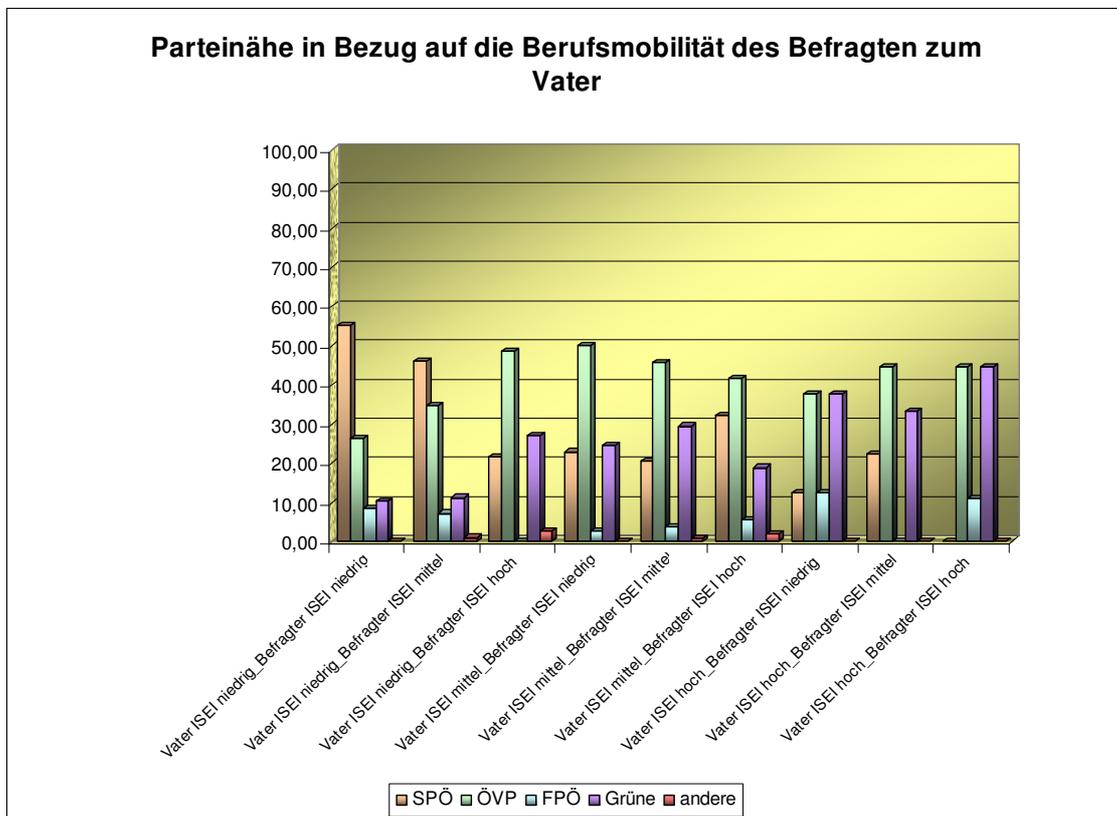


**Abbildung 22: Parteiwahl bezogen auf die Berufsmobilität im Vergleich zum Vater, N=734, Angaben in Prozent**

Bei einem hoch signifikanten Chi-Quadrat Wert von 0,000 kann man von nicht nur zufälligen Unterschieden in der Grundgesamtheit bezüglich der Berufsmobilität im Vergleich zum Vater ausgehen. Es ist jedoch zu bedenken, dass insgesamt 57,4% der Zellen einen Wert kleiner als 5 aufweisen. Dies schmälert die Aussagekraft der Chi-Quadrat Signifikanz. Auch die Lambda und Tau Werte sind hoch signifikant (0,001 bzw. 0,000) und aus diesem Grund ist davon auszugehen, dass bei Kenntnis der Berufsmobilität im Vergleich zum Vater zu einem gewissen Prozentsatz auf die Parteiwahl geschlossen werden kann.

Es lässt sich feststellen, dass vor allem Befragte, bei denen der Vater der niedrigen ISEI Ausprägung zuzuordnen ist, bei den letzten Nationalratswahlen eher die SPÖ gewählt haben, wohingegen Befragte, bei denen der Vater mittlere oder hohe ISEI Werte hatte eher die ÖVP gewählt haben. Die Grünen werden von Befragten mit mittlerer oder hoher ISEI Ausprägung bevorzugt

gewählt. Stärkeren Zuwachs hatten die Grünen bei der Nationalratswahl, wenn der Vater des Befragten aus dem oberen Drittel kommt, unabhängig von der Position des Befragten in der Gesellschaft.



**Abbildung 23: Parteinähe bezogen auf die Berufsmobilität im Vergleich zum Vater, N=586, Angaben in Prozent**

Werden die Parteien, zu denen sich die Befragten nahe fühlen unter dem Gesichtspunkt der Berufsmobilität zum Vater betrachtet, so lässt sich bei einer Signifikanz des Chi-Quadrat Wertes von 0,000 (ebenso Phi, Cramer-V und Kontingenzkoeffizient) feststellen, dass Befragte, die aus dem unteren ISEI Drittel kommen, bzw. die sich im Vergleich zum Vater mit niedriger ISEI Ausprägung in der Mitte befinden, eher der SPÖ näher fühlen. Im Vergleich dazu bevorzugen Befragte, die mittlere und hohe ISEI Werte aufweisen – egal, wo sie sich nun befinden - eher die ÖVP. Ebenso stehen Befragte, die aus dem oberen Drittel kommen den Grünen – neben der ÖVP – sehr nahe. Die FPÖ wird eher von Menschen, die sich berufsbezogen im Gegensatz zum Vater im

unteren Drittel befinden, gewählt. Andere Parteien sind aufgrund der geringen Fallzahlen im Hinblick auf ihre Aussagekraft zu vernachlässigen.

Bei einer Signifikanz der Lambda bzw. Tau Werte von 0,001 bzw. 0,000 ist davon auszugehen, dass bei Kenntnis der berufsbezogenen Mobilität zum Vater auf die Parteinähe geschlossen werden kann.

### **Zusammenfassung:**

Unabhängig von den einzelnen Mobilitätsbewegungen zeigen sich Menschen aus dem oberen ISEI Drittel interessierter an Politik als Menschen aus dem unteren ISEI Bereich. Befindet sich der Vater des Befragten im mittleren oder oberen ISEI Bereich, so wählen die Befragten eher die ÖVP, befindet sich dieser im unteren ISEI Drittel, so wird eher die SPÖ gewählt. Die Grünen werden von Menschen des mittleren bzw. oberen ISEI Drittels bevorzugt gewählt; ebenso ist ausschlaggebend, dass sich der Vater hier im oberen ISEI Drittel befindet.

Die Bildung betreffend konnten keine interessanten Unterschiede herausgefunden werden.

## **6.5. Zusammenfassung der Ergebnisse und Interpretation**

Allgemein gesehen lässt sich sagen, dass sich unabhängig von Beruf oder Bildung klare Unterschiede bezüglich der Wertetypen nach S. H. Schwartz, bzw. bezüglich der Einstellungen im Bereich der Politik zeigen.

Aufgrund der Auswertungsergebnisse finden sich die meisten signifikanten Ergebnisse im Bereich der Berufsmobilität zur Mutter bzw. im Bereich der Bildungsmobilität zum Vater. Wird die Bildungsmobilität im Vergleich zur Elterngeneration betrachtet, so ist zu erkennen, dass sich in Bezug auf die Mutter widersprüchliche Ergebnisse zeigen. Demnach finden sich bei jenen, die

gleich um drei Stufen im Vergleich zur Mutter aufgestiegen sind, signifikant niedrigere „Self-Transcendence“ Werte und im Gegensatz dazu bei jenen, die nur geringfügig im Vergleich zur Mutter aufgestiegen sind – nämlich von Matura zum akademischen Grad – wiederum deutlich höhere „Self-Transcendence“ Werte. Hier lässt sich mutmaßen, dass jene, die einen Aufstieg über mehrere Stufen hinweg durchgemacht haben, ihr Wohlwollen gegenüber anderen und die Akzeptanz von anderen als gleichberechtigt zurückstellen mussten, um einen solchen Aufstieg zu schaffen. Wohingegen jene, die aufgrund der bildungsbezogenen Stellung der Mutter eventuell zu einer höheren Bildung animiert wurden, dies grundsätzlich nicht so stark zurückstellen mussten, weil auch der mögliche Sprung nach oben nicht so groß war.

Bei der Bildungsmobilität zum Vater zeigen sich vor allem im Vergleich der einzelnen Gruppen miteinander signifikante Ergebnisse. Betrachtet man die „Self-Enhancement“ Werte, die sehr oft signifikante Ergebnisse erzielen, so ist festzuhalten, dass sowohl die Aufsteiger, als auch die Absteiger (Bezugspunkt: Vater mit Maturaabschluss) höhere „Self-Enhancement“ Werte aufweisen. Das weist eventuell darauf hin, dass bei einer Veränderung der Position in der Gesellschaft, bzw. bei Menschen, die zu einer solchen Veränderung bereit sind, die Dominanz gegenüber anderen überwiegt, bzw. auch das Streben nach dem eigenen Erfolg in den Vordergrund gestellt wird. Ebenso weisen die Nachfahren, bei denen bereits der Vater die höchste Bildungsstufe erreicht hat, höhere „Self-Enhancement“ Werte auf, als die, die mit dem Vater auf der Stufe der Matura gleich geblieben sind. Dies konnte dahingehend interpretiert werden, dass Befragte, bei denen bereits der Vater die „Vorgabe“ des höchsten Bildungsabschlusses geleistet hat, diesen ebenso erreichen wollen, bzw. schließlich erreichen und aufgrund dessen den eigenen Erfolg in den Vordergrund stellen bzw. andere dominieren wollen. Bei der Gruppe derjenigen, die im Vergleich zum Vater mit Matura ebenso die Matura erlangt haben, besteht von Seiten des Vaters keine zusätzliche Animation zum Streben nach Erfolg bzw. Förderung von Dominanz.

In Bezug auf die Forschungsfrage lässt sich nicht eindeutig bestätigen, dass Aufsteiger generell höhere „Self-Enhancement“ Werte hätten. Es ist auffällig, dass beim Vergleich der Gruppen, in denen die Befragten in Relation zum Vater auf Pflichtschulniveau, bzw. Niveau einer weiterbildenden Schule gleich geblieben sind, diejenigen mit Abschluss der weiterbildenden Schule signifikant höhere „Conservation“ Werte aufweisen als die Vergleichsgruppe. Das deutet generell auf höhere „Conservation“ Werte in der Gruppe derer mit Abschluss einer weiterbildenden Schule hin. Dagegen sinken diese Werte signifikant im Vergleich zu den gleich Gebliebenen (Bezugspunkt: Abschluss weiterbildende Schule), wenn jemand den bildungsbezogenen Aufstieg zum akademischen Grad durchmacht. Somit wäre bei den Aufsteigern davon auszugehen, dass die Werte der Selbstrestriktion, Sicherheit und Tradition für bildungsmäßige Aufsteiger an Interesse verlieren; oder vielleicht aufgrund dessen, dass diese Werte zurückgestellt werden, ein Aufstieg möglich ist. Wahrscheinlicher jedoch ist, dass diese Werte bei den Lerninhalten von Schulen mit Maturaabschluss bzw. Universitätslehrgängen nicht gefördert werden.

Betrachtet man nun die Berufsmobilität im Vergleich zur Elterngeneration, so erkennt man vor allem im Vergleich zur Mutter bei den Aufsteigern signifikant unterschiedliche Ergebnisse. Generell zeigt sich, dass die, die im Vergleich zur Mutter berufsbezogen abgestiegen sind - sei es um nur eine Stufe, vom mittleren zum unteren ISEI Drittel oder generell - deutlich höhere „Conservation“ Werte im Vergleich zur den Gleichgebliebenen aufweisen. Das lässt darauf schließen, dass bei einem Abstieg die Werte der Selbstrestriktion, Sicherheit und Tradition an Bedeutung gewinnen. Diese Menschen wollen sich offensichtlich das behalten, was sie noch haben. Bei einem Aufstieg im Vergleich zur Mutter - sei es um eine Stufe, vom unteren zum mittleren ISEI Drittel oder generell - zeigen sich signifikant höhere „Self-Transcendence“ Werte. Ebenso finden sich sehr häufig deutlich höhere „Openness to Change“ Werte bei den Aufsteigern. Dies lässt darauf schließen, dass im Vergleich zur Mutter bei einem beruflichen Aufstieg das Wohlwollen gegenüber anderen und die Akzeptanz von anderen als gleichberechtigt stärker vertreten sind. Es

existiert somit weniger Konkurrenzdenken. Ebenso wird das Denken und Handeln unabhängiger, bzw. abwechslungsreichere Chancen werden ergriffen. Signifikante Unterschiede gibt es vor allem bezüglich des Wertetypus „Self-Enhancement“. Es lässt sich feststellen, dass dieser Wertetypus bei Menschen aus der Mitte hoch ausgeprägt ist, unabhängig davon, in welchem Bereich sich die Mutter befindet. Das lässt den Schluss zu, dass beruflich gesehen trotzdem im mittleren Bereich das Streben nach dem eigenen Erfolg und die Dominanz gegenüber anderen an Bedeutung gewinnen. In Bezug auf die Aufwärtsmobilität findet sich beim Wertetypus „Self-Enhancement“ kein eindeutiger Trend, vielmehr ist dieser Wertetypus auf die mittlere Gruppe bezogen hoch ausgeprägt.

Im Vergleich zum Vater ist zu sagen, dass bei beruflichen Absteigern tendenziell niedrigere „Self-Transcendence“ Werte zu finden sind. Dies ergänzt die vorhergehenden Ergebnisse im Vergleich zur Mutter. Es scheint, dass im beruflichen Bereich nach einem Aufstieg das Konkurrenzdenken abnimmt (meist geht es um einen Auf- oder Abstieg von und in das mittlere ISE Drittel). Bei einem Abstieg steigt es hingegen wieder und das geringere Wohlwollen gegenüber anderen ist vielleicht durch Neid gegenüber denjenigen bedingt, denen es besser geht. Wird bei der Berufsmobilität zum Vater generell das untere mit dem mittleren ISEI Drittel verglichen, so finden sich in der Mitte höhere „Conservation“ und „Self-Transcendence“ Werte und dafür wiederum geringere „Self-Enhancement“ Werte. Daraus kann geschlossen werden, dass Menschen in diesem Bereich eher zur Bewahrung ihrer Situation neigen und anderen gegenüber Wohlwollen zeigen. Der Erfolgsgedanke ist weniger ausgeprägt, nachdem bereits der Status quo erhalten werden konnte. Es wäre möglich, dass bei diesen Menschen der Sprung zur höheren Gruppe auch noch weiter entfernt ist. Dies steht jedoch im Gegensatz zu den Ergebnissen mit der Mutter als Bezugspunkt. Die zuvor als Forschungsfrage formulierte Vermutung, dass Aufsteiger generell höhere „Self-Enhancement“ Werte aufweisen, konnte hier nicht bestätigt werden.

Der Standardtypus „Openness to Change“ ist vor allem im unteren ISEI Drittel hoch ausgeprägt, wobei die Ausprägung steigt, je mehr jemand abgestiegen ist. Das lässt darauf schließen, dass in dem Maß steigender Unzufriedenheit mit der eigenen Situation im Vergleich zu der der Mutter, die Bereitschaft steigt, unabhängiger zu Denken und zu Handeln bzw. abwechslungsreichere Chancen zu ergreifen. Um diese Aussage zu verifizieren wäre aufgrund weiterer Untersuchungen festzustellen, ob Absteiger tatsächlich unzufriedener mit ihrer eigenen Situation sind.

In Bezug auf die Einstellungen zur Politik zeigt sich, dass der obere ISEI Bereich generell – unabhängig davon, ob im Vergleich zu Vater oder Mutter – ein höheres Interesse an der Politik zeigt. Demgegenüber hat das untere ISEI Drittel recht wenig Interesse an Politik. Bei der Parteinähe und der Parteiwahl zeigt sich, dass Einstellung und Verhalten korrelieren. Im Vergleich zum Vater wählen die Befragten, bei denen sich der Vater im mittleren oder oberen ISEI Bereich befindet (unabhängig von der Position des Befragten) eher die ÖVP, wohingegen Befragte, bei denen sich der Vater im unteren ISEI Drittel befindet, eher dazu tendieren, die SPÖ zu wählen. Die Grünen werden generell von Befragten aus dem mittleren bzw. oberen ISEI Bereich bevorzugt, bzw. von jenen gewählt, bei denen der Vater aus dem oberen ISEI Bereich stammt. Es lassen sich also sehr wohl auf den Beruf bezogen Unterschiede in den Einstellungen feststellen.

Die Bildung betreffend konnten hier interessanterweise keine signifikanten Unterschiede festgestellt werden. Nur bezüglich des Interesses an Politik findet sich ein signifikantes Ergebnis, betrachtet man die Bildung im Vergleich zum Vater. Jedoch lässt sich hier kein allgemeiner Trend feststellen.

Alles in allem ist zu sagen, dass sich bei Betrachtung der Werte vor allem im Vergleich zum Vater eine größere Bedeutung der Bildung als Determinante herauskristallisiert, wohingegen im Vergleich zur Mutter der Beruf nach wie vor wichtig ist. In fast allen Bereichen konnten die Fragestellungen und Hypothesen

verifiziert werden und es finden sich bei einer vertikalen Unterteilung der Gesellschaft nach Bildung und Beruf viele signifikante Ergebnisse in Bezug auf die intergenerationale Mobilität in Österreich. Unterschiede lassen sich in den Standarttypen und den Einstellungen feststellen, je nach berufs- oder bildungsbezogenen Auf- oder Abstieg des Befragten. Der übergeordnete Wertetypus „Self-Enhancement“ ist jedoch nicht generell in alle Formen der Aufwärtsmobilität eingebunden. Das lässt den Rückschluss zu, dass Mobilität bezogen auf den Beruf oder die Bildung im Allgemeinen sehr wohl prägend für die Werterhaltung und Einstellungen der Menschen ist, bzw. möglicherweise sogar eine bestimmte Werterhaltung und Einstellung zu einer gewissen Mobilität der Menschen führt.

## 7. QUELLENVERZEICHNIS:

Aronson, Elliot; Wilson, Timothy D.; Akert, Robert M.: Sozialpsychologie, 4. Auflage, München, Pearson Studium, 2004

Bahrtdt, H. P.: Schlüsselbegriffe der Soziologie. München, 1984

Bergemann, Niels; Sourisseaux, Andreas L. J. (Hg.): Interkulturelles Management, 3. Auflage, Springer Verlag, 2002

Bilton T., Bonett K., Jones Ph., Stanworth M., Sheard K., Webster A.: Introductory Sociology, Hampshire, London 1985 (1981)

Bolte, K. M., Hradil, Str.: Soziale Ungleichheit in der Bundesrepublik Deutschland, Opladen, 1984

Bolte, Kappe, Neidhardt:: Soziale Ungleichheit. Leske Verlag und Budrich GmbH, Opladen, 1975

Dahrendorf, R.: Über den Ursprung der Ungleichheit unter den Menschen. In.: Recht und Staat in Geschichte und Gegenwart, Heft 232, Tübingen 1961 (Neuaufgabe in: Dahrendorf, R.: Pfade aus Utopia. München, 1967)

Davidov, E., Schmidt, P., Schwartz, S. H.: Bringing back values in.: A Multiple Group. Comparison with 20 countries using the ESS. Under Review., 2006

Feather, N.T.: Values, Valences and Choice. The influence of Values of the perceived attractiveness and choice of alternatives. In: Journal of Personality and Social Psychology, 68, 1995, S. 1135-1151.

Geiger, Theodor: Die Schichtung der Gesellschaft. Deutsche Übersetzung des §34, aus Geiger: Sociology. Kopenhagen, 1939

Geiger, Theodor: Theorie der sozialen Schichtung. In: Trappe, P. (Hrsg.) 1962.  
Theodor Geiger. Arbeiten zur Soziologie. Neuwied/Berlin, Seite 186-205., 1955a

Geißler, Rainer: Schichten in der postindustriellen Gesellschaft. In: Berger, P.A./Hradil, S. (Hrsg.): Lebenslagen, Lebensstile, Lebensläufe. Soziale Welt, Sonderband 7, S. 81-101, 1990

Haller, M.: Klassenstrukturen und Mobilität in fortgeschrittenen Gesellschaften, Frankfurt, New York, 1989

Hofstede, Geert: Motivation, Leadership and Organization: Do American Theories Apply Abroad? Reprinted by permission of the publisher, from Organizational Dynamics Summer 1980, Dr. Geert Hofstede, et al. American Management Association, New York.

Hradil, Stefan: Sozialstrukturanalyse in einer fortgeschrittenen Gesellschaft. Von Klassen und Schichten zu Lagen und Milieus. Opladen, 1987

Hradil, Stefan: Sozialstruktur und Kultur. Fragen und Antworten zu einem schwierigen Verhältnis. In: Schwenk, Otto G. (Hrsg.). Lebensstil zwischen Sozialstrukturanalyse und Kulturwissenschaft. Opladen, Seite 15-55, 1996

Hradil, Stefan: Soziale Ungleichheit in Deutschland. Opladen, Leske und Budrich, 2001

Kluckhohn, C.: Values and Value Orientation in the Theory of Reasoned Action. An Exploration in Definition and Classification. In: Parsons, T. & Shils, E. (Hrsg.) Toward a general Theory of Action. Cambridge, 1951, S. 188-433.

Lenski, G: Macht und Privileg, Frankfurt am Main, 1973

Marx, K. und Engels, Fr.: Manifest der Kommunistischen Partei. In: Marx, K.: Die Frühschriften (Herausgegeben von Landshut, S.). Stuttgart, 1953

Marx, K.: Zur Kritik der politischen Ökonomie (Vorwort). In: Marx, K. und Engels, F.: Werke. Bd. 13. Berlin, 1969

Müller, Walter: Klassenstruktur und Parteiensystem. Zum Wandel der Klassenspaltung im Wahlverhalten. KZfSS 50, 1998a, S. 3-46.

Schulz, Wolfgang: Einführung in die Soziologie, 1998

Schwartz, S.H.: Basic Human Values: Their Content and Structure across Cultures. In: Tamajo, A. & Porto, J. (Hrsg.): Valores et trabalho. Editore Universidade de Brasilia, Brasilia, 2005a, S. 21-55

Schwartz, S.H.: Robustness and Fruitfulness of a Theory of Universals in Individual Values. In: Tamajo, A. & Porto, J. (Hrsg.): Valores et trabalho. Editore Universidade de Brasilia, Brasilia, 2005b, S. 56-95

Schwartz, S.H. & Boehnke, K.: Evaluating the Structure of Human Values with Confirmatory Factor Analysis. In: Journal of Research in Personality 38, 2004, S. 230-255.

Weber, Max: Wirtschaft und Gesellschaft. Tübingen, 1956

#### **Internetquellen:**

Allbus:

<http://www.gesis.org/dienstleistungen/daten/umfragedaten/allbus/allgemeine-informationen/>  
07.11.2008

International Labour Organisation – ISCO:

<http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/isco/index.htm>  
01.12.2008

Internationale Standardklassifikation der Berufe (ISCO-88 COM):

<http://www.gesis.org/dauerbeobachtung/gml/daten/mz/allgemein/isco88com.pdf>  
04.02.2008

<http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/isco/index.htm>

01.12.2008

ISEI (International Socio-Economic Index of Occupational Status):

[http://www.gesis.org/fileadmin/upload/dienstleistung/tools\\_standards/mikrodaten\\_tools/ISEI/isei\\_mz.pdf](http://www.gesis.org/fileadmin/upload/dienstleistung/tools_standards/mikrodaten_tools/ISEI/isei_mz.pdf)

01.12.2008

Iser, Julia Angela: Vorurteile: Zur Rolle von Persönlichkeit, Werten, generellen Einstellungen und Bedrohung. Die Theorie grundlegender menschlicher Werte, Autoritarismus und die Theorie der Sozialen Dominanz als Erklärungsansätze für Vorurteile: Ein integrativer Theorienvergleich., 2006

<http://geb.uni-giessen.de/geb/volltexte/2007/4837/pdf/IserJulia-2007-07-11.pdf>

30.11.2007

Mertin, Andreas: Die Erlebnisgesellschaft. Eine Rezension. In: Kunst und Kirche, 1993  
<http://www.amertin.de/aufsatz/1993/schulze.htm>  
07.11.2008

P. Ph. Mohler/ K. Wohn: Persönliche Wertorientierungen im European Social Survey  
[http://www.social-science-geis.de/Publikationen/Berichte/ZUMA\\_Arbeitsberichte/05/AB\\_05\\_01.pdf](http://www.social-science-geis.de/Publikationen/Berichte/ZUMA_Arbeitsberichte/05/AB_05_01.pdf)  
04.02.2008

Schwartz, S.H.: Basic Human Values: An Overview, The Hebrew University of Jerusalem.  
[www.fmag.unict.it/Allegati/convegno%207-8-10-05/Schwartzpaper.pdf](http://www.fmag.unict.it/Allegati/convegno%207-8-10-05/Schwartzpaper.pdf)  
03.12.2007

Sinus Sociovision:  
<http://www.sinus-sociovision.de>  
07.11.2008

Statistik Austria – Klassifikationstabelle ISCO 88:  
[http://www.statistik.at/KDBWeb/kdb\\_DownloadsAnzeigen.do?KDBtoken=ignore](http://www.statistik.at/KDBWeb/kdb_DownloadsAnzeigen.do?KDBtoken=ignore)  
04.02.2008

Stoop, Ineke; Jowell, Roger; Mohler, Peter: The European Social Survey. One Survey In Two Dozen Countries, Paper to be presented at the International Conference on Improving Surveys Copenhagen, 25-28 August 2002  
[http://www.europeansocialsurvey.org/index.php?option=com\\_docman&task=doc\\_view&gid=2](http://www.europeansocialsurvey.org/index.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=2)  
29.04.2008

Strack, Gennerich, Hopf: Warum Werte?  
[http://www.psych.uni-goettingen.de/abt/6/personal/strack/files/Strack\\_Gennerich\\_Hopf\\_Warum\\_Werte.pdf](http://www.psych.uni-goettingen.de/abt/6/personal/strack/files/Strack_Gennerich_Hopf_Warum_Werte.pdf)  
23.04.2008

Walter, Franz: Deutsche Milieus. Das alte und neue Unten  
<http://www.spiegel.de/politik/deutschland/0,1518,466865,00.html>  
07.11.2008

Wirth, Norbert: Soziale Schichten oder Individualisierung? Die aktuelle Diskussion in der deutschen Sozialstrukturanalyse, Tübingen, 1999

[http://www.ucc.ie/acad/appsoc/tmp\\_store/sociology/Norbert%20Wirth\\_%20Soziale%20schichten%20oder%20Individualisierung.pdf](http://www.ucc.ie/acad/appsoc/tmp_store/sociology/Norbert%20Wirth_%20Soziale%20schichten%20oder%20Individualisierung.pdf)

04.02.2008

## 8. ABBILDUNGSVERZEICHNIS

ABBILDUNG 1: WERTEPYRAMIDE NACH ROKEACH (1968; BILD AUS STRACK ET AL.: 2)35	
ABBILDUNG 2: ZIRKULÄRE STRUKTUR DER WERTE VON SCHWARTZ (QUELLE: ISER 2006: 61).....	42
ABBILDUNG 3: VERTEILUNG DES GESCHLECHTS DER BEFRAGTEN, N=2.256, ANGABEN IN PROZENT .....	59
ABBILDUNG 4: VERTEILUNG DES ALTERS DER BEFRAGTEN, N=2.256, ANGABEN IN PROZENT.....	60
ABBILDUNG 5: DIE VERTEILUNG DES HÖCHSTEN BILDUNGSABSCHLUSSES DER BEFRAGTEN IN ÖSTERREICH, N=2.249, ANGABEN IN PROZENT .....	61
ABBILDUNG 6: DIE VERTEILUNG DES HÖCHSTEN BILDUNGSABSCHLUSSES DER ELTERN DES BEFRAGTEN IN ÖSTERREICH, N (MUTTER)=2.192, N (VATER)=2.144, ANGABEN IN PROZENT .....	62
ABBILDUNG 7: DIE VERTEILUNG DES BERUFS DES BEFRAGTEN IN ÖSTERREICH UNTER ZUGRUNDELEGUNG DES ISEI SCHEMAS, N=1.656, ANGABEN IN PROZENT .....	63
ABBILDUNG 8: DIE VERTEILUNG DES BERUFS DER ELTERN DES BEFRAGTEN IN ÖSTERREICH UNTER ZUGRUNDELEGUNG DES ISEI SCHEMAS, N (MUTTER)=1.002, N (VATER)=1.943, ANGABEN IN PROZENT .....	64
ABBILDUNG 9: DIE VERTEILUNG DES STANDARTTYPUS „CONSERVATION“ IN DER ÖSTERREICHISCHEN BEVÖLKERUNG, N= 2.098, ANGABEN IN PROZENT .....	65
ABBILDUNG 10: DIE VERTEILUNG DES STANDARTTYPUS „OPENNESS TO CHANGE“ IN DER ÖSTERREICHISCHEN BEVÖLKERUNG, N=2.193, ANGABEN IN PROZENT .....	66
ABBILDUNG 11: DIE VERTEILUNG DES STANDARTTYPUS „SELF-ENHANCEMENT“ IN DER ÖSTERREICHISCHEN BEVÖLKERUNG, N=2.159, ANGABEN IN PROZENT .....	67
ABBILDUNG 12: DIE VERTEILUNG DES STANDARTTYPUS „SELF-TRANSCENDENCE“ IN DER ÖSTERREICHISCHEN BEVÖLKERUNG, N=2.155, ANGABEN IN PROZENT .....	67
ABBILDUNG 13: DIE BILDUNGSMOBILITÄT DES BEFRAGTEN IM VERGLEICH ZU DEN ELTERN, N (MUTTER)=2.137, N (VATER)=2.137, ANGABEN IN PROZENT .....	68
ABBILDUNG 14: BERUFSMOBILITÄT DES BEFRAGTEN IM VERGLEICH ZU DEN ELTERN UNTER ZUGRUNDELEGUNG DES ISEI SCHEMAS, N (MUTTER)=721, N (VATER)=1.440, ANGABEN IN PROZENT.....	69
ABBILDUNG 15: AUSPRÄGUNG DES STANDARDTYPUS „OPENNESS TO CHANGE“ JE NACH BERUFSEINTEILUNG DES BEFRAGTEN, N=1.613.....	95
ABBILDUNG 16: INTENSITÄT DES INTERESSES AN POLITIK JE NACH BILDUNGSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUM VATER, N=2.121, ANGABEN IN PROZENT .....	97

ABBILDUNG 17: AUSPRÄGUNG DES STANDARTTYPUS „SELF-ENHANCEMENT“ IN BEZUG AUF DIE BERUFSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUR MUTTER, N=689, ANGABEN IN PROZENT .....	98
ABBILDUNG 18: AUSPRÄGUNG DES STANDARTTYPUS „OPENNESS TO CHANGE“ IN BEZUG AUF DIE BERUFSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUR MUTTER, N=704, ANGABEN IN PROZENT .....	99
ABBILDUNG 19: AUSPRÄGUNG DES STANDARTTYPUS „CONSERVATION“ IN BEZUG AUF DIE BERUFSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUR MUTTER, N=669, ANGABEN IN PROZENT.....	101
ABBILDUNG 20: INTENSITÄT DES INTERESSES AN POLITIK JE NACH BERUFSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUR MUTTER, N=715, ANGABEN IN PROZENT .....	102
ABBILDUNG 21: INTENSITÄT DES INTERESSES AN POLITIK JE NACH BERUFSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUM VATER, N=1430, ANGABEN IN PROZENT.....	103
ABBILDUNG 22: PARTEIWAHL BEZOGEN AUF DIE BERUFSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUM VATER, N=734, ANGABEN IN PROZENT.....	104
ABBILDUNG 23: PARTEINÄHE BEZOGEN AUF DIE BERUFSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUM VATER, N=586, ANGABEN IN PROZENT.....	105

## 9. TABELLENVERZEICHNIS

TABELLE 1: QUELLE: VGL. SCHULZ 1998: 171 (IN ANLEHNUNG AN BILTON ET AL. 1985: 64).....	14
TABELLE 2: DARSTELLUNG DER SINUS-MILIEUS (QUELLE: WWW.SINUS-SOCIOVISION.DE, 2007).....	27
TABELLE 3: DIE ZEHN WERTETYPEN UND DIE IHNEN UNTERLIEGENDEN MOTIVATIONALEN ZIELE (VGL. ISER 2006: 53, VGL. MOHLER/WOHN 2005: 6) .....	40
TABELLE 4: ROTIERTE FAKTORLADUNGSMATRIX <sup>1</sup> .....	56
TABELLE 5: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BILDUNGSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUM VATER" - VERGLEICH „BEFRAGTER UND VATER MIT ABSCHLUSS WEITERBILDENDE SCHULE“ IM GEGENSATZ ZU „BEFRAGTER MIT AKADEMISCHEM GRAD UND VATER MIT ABSCHLUSS WEITERBILDENDE SCHULE“ .....	71
TABELLE 6: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BILDUNGSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUM VATER" - VERGLEICH „BEFRAGTER UND VATER MIT MATURA“ IM GEGENSATZ ZU „BEFRAGTER MIT AKADEMISCHEM GRAD UND VATER MIT MATURA“ .....	73
TABELLE 7: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BILDUNGSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUM VATER" MIT ABSTIEG DES BEFRAGTEN UM EINE STUFE .....	74
TABELLE 8: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BILDUNGSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUM VATER" - VERGLEICH „BEFRAGTER MIT ABSCHLUSS WEITERBILDENDE SCHULE UND VATER MIT MATURA“ IM GEGENSATZ ZU „BEFRAGTER UND VATER MIT MATURA“ .....	75
TABELLE 9: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BILDUNGSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUM VATER" - VERGLEICH „BEFRAGTER UND VATER MIT PFLICHTSCHULABSCHLUSS“ IM GEGENSATZ ZU „BEFRAGTER UND VATER MIT ABSCHLUSS WEITERBILDENDE SCHULE“ .....	76
TABELLE 10: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BILDUNGSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUM VATER" - VERGLEICH „BEFRAGTER UND VATER MIT MATURA“ IM GEGENSATZ ZU „BEFRAGTER UND VATER MIT AKADEMISCHEM GRAD“ .....	77
TABELLE 11: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BILDUNGSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUR MUTTER" MIT AUFSTIEG DES BEFRAGTEN UM DREI STUFEN ...	79
TABELLE 12: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BILDUNGSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUR MUTTER" MIT AUFSTIEG DES BEFRAGTEN UM ZWEI STUFEN ...	80
TABELLE 13: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BILDUNGSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUR MUTTER" - VERGLEICH „MUTTER UND BEFRAGTER MIT MATURA“ IM GEGENSATZ ZU „MUTTER MIT MATURA UND BEFRAGTER MIT AKADEMISCHEM GRAD“ .....	81

TABELLE 14: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BILDUNGSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUR MUTTER" - VERGLEICH „MUTTER MIT MATURA UND BEFRAGTER MIT ABSCHLUSS WEITERBILDENDE SCHULE“ IM GEGENSATZ ZU „MUTTER UND BEFRAGTER MIT MATURA“ .....	82
TABELLE 15: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BERUFSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUM VATER" MIT ABSTIEG DES BEFRAGTEN UM EINE STUFE .....	83
TABELLE 16: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BERUFSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUM VATER" - VERGLEICH „BEFRAGTER UND VATER ISEI NIEDRIG“ IM GEGENSATZ ZU „BEFRAGTER ISEI NIEDRIG UND VATER ISEI MITTEL“ .....	84
TABELLE 17: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BERUFSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUM VATER" - VERGLEICH „BEFRAGTER UND VATER ISEI NIEDRIG“ IM GEGENSATZ ZU „BEFRAGTER UND VATER ISEI MITTEL“ .....	86
TABELLE 18: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BERUFSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUR MUTTER" MIT AUFSTIEG DES BEFRAGTEN .....	87
TABELLE 19: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BERUFSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUR MUTTER" MIT AUFSTIEG DES BEFRAGTEN UM EINE STUFE .....	88
TABELLE 20: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BERUFSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUR MUTTER" - VERGLEICH „BEFRAGTER UND MUTTER ISEI NIEDRIG“ IM GEGENSATZ ZU „BEFRAGTER ISEI MITTEL UND MUTTER ISEI NIEDRIG“ .....	89
TABELLE 21: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BERUFSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUR MUTTER" - „BERUFSMÄßIGEM ABSTIEG“ IM VERGLEICH ZU „BERUFSMÄßIGEM AUFSTIEG“ .....	90
TABELLE 22: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BERUFSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUR MUTTER" - AUFSTIEG DES BEFRAGTEN UM EINE STUFE IM VERGLEICH ZUM ABSTIEG DES BEFRAGTEN UM EINE STUFE .....	91
TABELLE 23: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BERUFSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUR MUTTER" - ABSTIEG DES BEFRAGTEN.....	92
TABELLE 24: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BERUFSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUR MUTTER" - ABSTIEG DES BEFRAGTEN UM EINE STUFE.....	92
TABELLE 25: T-TEST BEI UNABHÄNGIGEN STICHPROBEN: "BERUFSMOBILITÄT IM VERGLEICH ZUR MUTTER" - VERGLEICH „BEFRAGTER UND MUTTER ISEI NIEDRIG“ IM GEGENSATZ ZU „BEFRAGTER ISEI NIEDRIG UND MUTTER ISEI MITTEL“ .....	93

# 10. ANHANG

## Zusammenfassung

Die Zielsetzung dieser Arbeit ist es, die Werte und Einstellungen der Österreicher im Hinblick auf ihre soziale Mobilität zu untersuchen. Die Forschungsfrage in diesem Zusammenhang wird folgendermaßen formuliert: Haben Menschen aus Österreich aufgrund ihrer beruflichen und bildungsbezogenen Stellung in der Gesellschaft sowie im Vergleich zur beruflichen und bildungsbezogenen Stellung ihrer Eltern unterschiedliche Werte und Einstellungen?

Die ersten Kapitel dieser Arbeit beschreiben relevante soziologischen Theorien. Hierbei wird der Begriff der sozialen Ungleichheit näher erläutert und ebenso Konzepte zur Einteilung einer Gesellschaft vorgestellt. Danach soll ein Überblick über die gängigen Klassen-, Schicht- und Milieumodelle und deren Bedeutung für die Forschungsfrage gegeben werden. Schließlich wird auf Theorien zu Einstellungen und ebenso Wertetheorien – im Besonderen die Theorie von S. H. Schwartz – eingegangen, da diese aufgrund ihrer Anwendung im European Social Survey einen bedeutenden Stellenwert hat.

Der zweite, empirische Teil der Arbeit beinhaltet die Darstellung der methodischen Vorgehensweise, die Erläuterung der Forschungsfragen und schließlich werden alle relevanten Ergebnisse mittels Tabellen und Grafiken vorgestellt. Generell ließen sich die Hypothesen dahingehend verifizieren, dass unabhängig von Beruf oder Bildung klare Unterschiede betreffend der politischen Einstellungen bzw. betreffend der Wertetypen nach S. H. Schwartz abhängig von der sozialen Mobilität der Befragten auszumachen waren. Weiters stellte sich heraus, dass im Vergleich zum Vater die Bildung als Variable eine größere Bedeutung erfährt, wohingegen im Vergleich zur Mutter nach wie vor der Beruf ausschlaggebend ist.

## **Abstract**

The aim object of this study is an analysis of the value orientations and attitudes of the Austrians in terms of their social mobility. The research question in this regard is: Do people in Austria have different value orientations and attitudes in context with their professional and educational status among themselves and compared to their parents?

The first chapters describe relevant theories of Sociology of this diploma thesis. In this respect the concept of social diversity is explained and concepts to group society are presented. An overview presents the most common social class, stratum and milieu theories; and theories of attitudes and value orientations – especially the theory of S. H. Schwartz which was applied in the study on values in the European Social Survey – are discussed.

The empirical part of this thesis implies the methodological procedure and the explanation of the research questions. Finally the results of the analysis are pointed out in various graphics and tables. The hypotheses was verified in the way that apart from the profession or education of the people a clear difference in social mobility relating to political attitudes and the value orientations of S. H. Schwartz were found. Further it turned out that the education comparing to the father and the profession comparing to the mother is important.

# ***Curriculum Vitae***

## **PERSÖNLICHE DATEN**

Vor- und Zuname: Anita Kucera  
Geburtsdatum und -ort: 31.07.1983 in Wien  
Familienstand: ledig

## **SCHULBILDUNG**

Schulabschlüsse: HAK Matura

Besuchte Schulen: 1997 – 2002 5 Klassen bilinguale HAK  
1993 – 1997 4 Klassen AHS  
1989 – 1993 4 Klassen Volksschule

## **HOCHSCHULSTUDIUM**

Studienrichtungen: Soziologie (13. Semester)  
Rechtswissenschaften (11. Semester)

Name/Ort der Universität: Universität Wien

## **BERUFSPRAXIS**

Seit 11/2006 Teilzeitbeschäftigung in der Rechtsabteilung des ÖAMTC  
in den Jahren

12/2005-11/2006 Teilzeitbeschäftigung im Sekretariat  
Firma SIEMENS AG Österreich  
1999, 2001-2005 insgesamt 9 Monate Praxis im Sekretariat  
Firma SIEMENS AG Österreich

09/2004-06/2005 Beschäftigung bei BA-CA (Privatkreditabteilung-  
Datenerfassung)

11/2002 – 06/2003 Beschäftigung bei TRICONSULT (Telefonumfragen)

2000 2 Wochen Praxis in Kleinkinderbetreuung  
Tower House Nursery, Shrewsbury, Great Britain

1998 1 Monat Praxis in Steuerberatungskanzlei  
Firma DIGNITAS

<b>BESONDERE KENNTNISSE</b>
-----------------------------

Sprachen	Deutsch (Muttersprache)
	Englisch (sehr gut in Wort und Schrift)
	Spanisch
EDV-Kenntnisse	MS Office
Führerschein	B-Klasse
Maschinschreiben	
Ausbildung zum Mediator	